MINAT BELI CALON KONSUMEN SEBAGAI IMPLIKASI DARI KUALITAS PELAYANAN PADA PT. KALMAR JAYA DI BANDUNG

ARTIKEL SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Kelulusan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
pada Program Studi Jurusan Manajemen (S1)

Oleh:

Hari Kusumah
21215704



PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS KOMPUTER INDONESIA
BANDUNG
2018

MINAT BELI CALON KONSUMEN SEBAGAI IMPLIKASI DARI KUALITAS PELAYANAN PADA PT. KALMAR JAYA DI BANDUNG

Oleh :

Hari Kusumah, 21215704 "Minat Beli Calon Konsumen sebagai Implikasi dari Kualitas Pelayanan pada PT.Kalmar Jaya di Bandung", di bawah bimbingan Prof.Dr.Hj.Dwi Kartini, SE.,Spec.Lic.

Perkembangan di dunia *property* dewasa ini semakin berkembang, mengingat kebutuhan akan tempat tinggal semakin sedikit lahan kosong yang tersedia dan semakin mahal, tetapi berbanding terbalik dengan kemampuan dan *Minat Beli* masyarakat di Bandung saat ini. kondisi semacam ini memaksa perusahaan developer properti seperti PT.Kalmar Jaya untuk melakukan strategi penjualan yang bagus untuk mempertahankan produk mereka agar laku di pasaran. Dengan perkembangan jumlah masyarakat yang semakin banyak maka semakin banyak pula kompetitor yang bermunculan, baik itu utama atau pendukung dalam bidang ini. Salah satu perusahaan developer properti besar di Bandung saat ini adalah PT.Kalmar Jaya. Jumlah masyarakat yang semakin banyak untuk memenuhi kebutuhan akan tempat tinggal biaya yang sesuai dengan kemampuan dan minat beli. Mengingat banyaknya bermunculan pesaing, maka perlu kiranya perusahaan mengenal seperti apa kelebihan ataupun kekurangan pruduknya di pasaran oleh perusahaan developer property PT.Kalmar Jaya. Pada dasarnya kelangsungan operasional suatu perusahaan ditentukan oleh keberhasilan penjualan produknya. Semakin tinggi volume penjualannya maka akan semakin besar pula kekuatan suatu perusahaan untuk tetap bertahan dan bersaing di pasaran, dalam hal ini ada banyak hal yang harus dievaluasi oleh perusahaan.Maka dari itu masih banyak yang harus dievaluasi oleh perusahaan menganai *Kualitas Pelayanan* dan *Minat Beli.*Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Analisis Deskriptif / Kualitatif dan Verifikatif, mengenai *Kualitas Pelayanan dan Minat beli*, dengan menggunakan metode survey penelitian dengan mengambil sampel dari suatu populasi yang hasilnya dapat mewakili keseluruhan populasi. Sebagai alat pengumpul data yang pokok digunakan kuesioner. Adapun sampel secara Random dengan menggunakan Proportional Stratified Random Sampling dengan jumlah sampel sebanyak 100 orang responden, dan tehnik pengumpulan data dengan cara studi lapangan (observasi, Kuesioner, wawancara) dan menggunakan. Dari hasil Analisis Deskriptif dan Verifikatif dengan pembahasan tanggapan responden mengenai *Kualitas Pelayanan* dan *Minat Beli* PT.Kalmar Jaya Bandung, bahwa dapat disimpulkan *Kualitas Pelayanan* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Minat Beli* calon konsumen dan mampu bersaing dengan pesaingnya di bidang yang sama.

Kata kunci: Kualitas Pelayanan dan Minat Beli