

DAFTAR ISI

COVER	i
KATA PENGANTAR	iii
LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI	v
SURAT PERNYATAAN MENGENAI ORIGINALITAS	vi
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat teoritis	8
1.4.2 Manfaat Praktis	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Kajian Teori	10
2.1.1 Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	10
2.1.2 Minat Beli	12
2.1.3 Loyalitas pelanggan	14
2.1.4 Harga.....	17
2.1.5 Promosi	19
2.1.6 <i>Brand Image</i>	21
2.2 Penelitian Terdahulu	24

2.3 Kerangka Berpikir	27
2.4 Pengembangan Hipotesis.....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	33
3.1 Jenis Penelitian	33
3.2 Obyek Penelitian.....	33
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian.....	33
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.5 Definisi Operasional dan Skala Pengukuran	35
3.6 Teknik Analisis Data.....	39
3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif	40
3.6.2 Analisis Statistik Inferensial	40
3.7 Uji <i>Measurement Model (Outer Model)</i>	41
3.7.1 Uji Validitas	41
3.7.2 Uji Reliabilitas	42
3.8 Uji Structural Model (Inner Model)	42
3.9 Pengujian Hipotesis	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1 Gambaran Obyek Penelitian.....	46
4.2 Karakteristik Responden	46
4.3 Analisis Deskriptif Variabel.....	48
4.3.1 Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel Harga (X1)	49
4.3.2 Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel Promosi (X2)	50
4.3.3 Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel <i>Brand image</i> (X3).....	51
4.3.4 Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel Minat beli (Z).....	52
4.3.5 Hasil Uji Statistik Deskriptif Variabel Loyalitas pelanggan (Y)	53
4.4 Analisis Inferensial	54

4.4.1 Analisis Measurement Model (<i>Outer Model</i>)	54
4.4.2 Uji Reliabilitas	57
4.4.2 Analisis Structural Model (<i>Inner Model</i>).....	58
4.5 Pengujian Hipotesis	60
4.6 Pembahasan	62
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	68
5.1 Kesimpulan.....	68
5.2 Saran	69
DAFTAR PUSTAKA.....	70
LAMPIRAN.....	73