

ABSTRACT

The purpose this research is to look the effect of price perception and customer satisfaction on the interest of re-buying Nasa products at PT. Natural Nusantara Bangkalan stockist branch. Using a sample of 108 responden and Sampling Technique use incidental sampling technique. Data collection using questionnaires, interviews, observations, and documentation and then analysis use the Multiple linear Regresion Test and a significant test with the SPSS program. The test results using t-test and F-test concluded that price perception and customer satisfaction variables have partial and significant influence on Repurchase Interest. With the result of price perception variable tcount of 3,480 with sig value of 0.001, variable customer satisfaction tcount of 3,978 with sig value of 0,000. While the simultaneous F test results were 18,038 with sig 0,000.

Keywords: price perception, customer satisfaction, Repurchase Interest.

ABSTRAK

Dilakukannya Penelitian ini dengan tujuan mengetahui efek/pengaruh *price perception* dan *customer satisfaction* terhadap Minat Beli Ulang produk Nasa pada PT. Natural Nusantara cabang stokis Bangkalan. Menggunakan Sampel sebanyak 108 responden dengan Tehnik Pengambilan Sampel menggunakan Tehnik *Incidental sampling*. Pengumpulan data melalui kusioner, wawancara, observasi, dan dokumentasi kemudian analisis menggunakan Uji Regresi Linier Berganda dan uji signifikan dengan program SPSS. Hasil pengujian memakai uji-t juga uji-F disimpulkan ada pengaruh variabel *price perception* dan *customer satisfaction* secara Parsial dan Signifikan terhadap Minat Beli Ulang. Dengan hasil variabel *price perception* t_{hitung} 3,480 dengan sig 0,001, variable *customer satisfaction* t_{hitung} 3,978 dengan sig 0,000. Sedangkan uji F simultan diperoleh hasil 18,038 dengan sig 0,000.

Kata kunci: *price perception*, *customer satisfaction*, Minat Beli Ulang.

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Lembar Persetujuan	ii
Halaman Pengesahan	iii
Berita Acara Ujian Skripsi	iv
Surat Pernyataan Keaslian	v
Kata Pengantar	vi
Abstract.....	viii
Abstrak	ix
Daftar isi	x
Daftar Tabel	xiii
Daftar Gambar.....	xiv
Daftar lampiran	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
BAB II TELAAH PUSTAKA	
2.1. PenelitianTerdahulu.....	7
2.2. LandasanTeori.....	13
2.2.1. Pemasaran	13
2.2.1.1. Bauran pemasaran	13
2.2.1.2. Konsep pemasaran	14
2.2.2. <i>Price perception</i>	15
2.2.2.1. Faktor-faktor yang mempengangurih <i>price perception</i>	15
2.2.2.2. Aspek-aspek <i>price perception</i>	17
2.2.2.3. Indicator <i>price perception</i>	18
2.2.3. <i>Customer satisfaction</i>	18
2.2.3.1. Metode pengukuran <i>customer satisfaction</i>	19

2.2.3.2. Elemen <i>customer satisfaction</i>	20
2.2.3.3. Indikator <i>customer satisfaction</i>	24
2.2.4. Minat beli ulang	24
2.2.4.1. Faktor yang mempengaruhi minat beli ulang	25
2.2.4.2. Komponen minat beli ulang.....	26
2.2.4.3. Indikator minat beli ulang.....	27
2.3. Kerangka Konseptual.....	27
2.4. Hipotesis	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Rancangan Penelitian.....	31
3.2. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel.....	33
3.2.1. Populasi	33
3.2.2. Sampel	33
3.2.3. Teknik Pengambilan Sampel	34
3.3. Jenis dan Sumber Data	35
3.3.1. Jenis Data.....	35
3.3.2. Sumber Data	35
3.4. Teknik Pengumpulan Data	35
3.5. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	37
3.5.1. VariabelPenelitian	37
3.5.2. Definisi Operasional Variabel	38
3.5.2.1. <i>Price perception</i>	38
3.5.2.2. <i>Customer satisfaction</i>	38
3.5.2.3. Minat beli ulang.....	39
3.6. Teknik Analisis Data	40
3.6.1. Instrumen pengujian Penelitian	41
3.6.1.1. Uji validitas	41
3.6.1.2. Uji reabilitas.....	41
3.6.2. Uji asumsi klasik.....	42
3.6.2.1. Uji Normalitas	42
3.6.2.2. Uji Multikolinieritas.....	42

3.6.2.3. Uji Heteroskedastisitas.....	43
3.6.2.4. Uji Liner.....	43
3.6.3. Analisi Menggunakan Regresi Linier Berganda.....	43
3.6.4. Pengujian Hipotesis.....	44
3.6.4.1. Uji hipotesis secara persial (uji-t)	44
3.6.4.2. Uji hipotesis secara simultan (uji-F)	45
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum	47
4.1.1 Sejarah Perusahaan	47
4.1.2 Visi, Misi,Tujuan Perusahaan	47
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	48
4.1.4 Tugas Masing-masing Devisi.....	48
4.2 Deskripsi Hasil Penelitian.....	49
4.2.1 Penilaian Responden Terhadap Butir Pertanyaan.....	49
4.3 Uji instrumen	54
4.3.1. Uji Validitas	54
4.3.2. Hasil Uji Reliabilitas	56
4.4 Hasil Asumsi Klasik.....	57
4.5 Analisis Data Menggunakan RegresiLiner Berganda.....	60
4.6 Pengujian Hipotesis.....	62
4.7 Pembahasan.....	64
4.7.1 <i>price perception</i> berpengaruh terhadap minat beli ulang...64	
4.7.2 <i>customer satisfaction</i> berpengaruh terhadap minat beli ulang.....	65
4.7.3 <i>price perception</i> dan <i>customer satisfaction</i> berpengaruh terhadap minat beli ulang.....	67
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	69
5.2 Saran	69
DAFTAR PUSTAKA.....	71

DAFTAR TABEL

2.1.Tabel Penelitian Terdahulu.....	11
3.1. Tabel pembelian tiap bulan	33
3.2. Tabel fekuensi jawaban responden.....	36
4.1.Tabel penilaian Responden.....	50
4.2.Frekuensi jawaban Variabel <i>price perception</i> (X1)	50
4.3.Fekuensi jawaban Variabel <i>customer satisfaction</i> (X2)	51
4.4.FrekuenSI Jawaban Variabel Minat beli ulang(Y)	53
4.5.Uji Validitas.....	55
4.6.Uji Reliabilitas.....	57
4.7.Uji Normalitas	57
4.8.Uji Multikolinieritas.....	58
4.9.Uji Autokorelasi Run Test.....	60
4.10.Analisis Regresi Linier Berganda.....	60
4.11.Uji-t.....	62
4.12.Uji-F	63

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Konseptual	28
3.1 Rancangan Penelitian	32
4.1 Struktur organisasi PT. Natural Nusantara cabang stokis bangkalan	48
4.2 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	59

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Berita Acara Bimbingan Skripsi
- Lampiran 2 : Berita Acara Bimbingan Revisi Skripsi
- Lampiran 3 : Berita Acara Ujian Proposal Skripsi
- Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian
- Lampiran 5 : Surat Balasan Penelitian
- Lampiran 6 : Kuesioner
- Lampiran 7 : Hasil Output Data SPSS