

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAKSI.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2. Maksud dan Tujuan.....	3
1.3. Ruang Lingkup Permasalahan.....	4
1.4. Metodologi Penelitian.....	4
1.5. Struktur Pembahasan Tugas Akhir.....	6
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
2.1. Landasan Teori.....	8
2.2. Hipotesis Kerja.....	12
2.3. Model Log Linier.....	27
2.4. Uji Hipotesis Dalam Kontingensi Tiga Dimensi.....	32
2.5. Pemanfaatan Program Aplikasi Fox Pro 2.5 Dalam Proses Model Log Linier.....	34
BAB III PERMASALAHAN.....	37

3.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	37
3.2. Perumusan Masalah	38
3.3. Definisi Operasional	39
3.4. Sumber Data.....	40
3.5. Target dan Karakteristik Data	41
3.6. Prosedur Pengumpulan Data	41
BAB IV ANALISA DAN PEMECAHAN MASALAH	43
4.1. Analisis Pendapat Responden.....	43
4.2. Proses Log Linier dengan Komputer.....	87
BAB V PENUTUP	92
5.1. Kesimpulan.....	92
5.2. Saran	95
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN	97

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Daftar Kontingensi b x k.....	29
Tabel 2.2. Daftar kontingensi bxk.....	33
Tabel 4.1. Jumlah Responden Motivasi.....	44
Tabel 4.2. Jumlah Responden Persepsi.....	45
Tabel 4.3. Jumlah Responden Sikap.....	46
Tabel 4.4. Jumlah Responden Belajar.....	47
Tabel 4.5. Jumlah Responden Keluarga.....	47
Tabel 4.6. Jumlah Responden Proses Kepimpinan Pendapat.....	48
Tabel 4.7. Jumlah Responden Motivasi.....	49
Tabel 4.8. Harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas produk.....	50
Tabel 4.9. Kualitas mobil bekas yang dijual baik.....	51
Tabel 4.10. Mobil bekas yang dijual bervariasi.....	52
Tabel 4.11. Layanan yang diberikan memuaskan.....	53
Tabel 4.12. Keabsahan surat-surat mobil dapat dipertanggung jawabkan.....	54
Tabel 4.13. Perolehan/pengurusan surat-surat mobil tidak rumit.....	55
Tabel 4.14. Lokasi showroom mudah dicapai.....	56
Tabel 4.15. Persepsi.....	57
Tabel 4.16. Kualitas mobil bekas yang dijual baik.....	58

Tabel 4.17. Layanan Cepat.....	59
Tabel 4.18. Proses Kredit Cepat.....	60
Tabel 4.19. Primadona Mobil menanggapi keluhan konsumen dengan baik	61
Tabel 4.20. Ruang Tunggu Nyaman	62
Tabel 4.21. Petugas Primadona Mobil ramah.....	63
Tabel 4.22. Sikap.....	64
Tabel 4.23. Harga Mobil Bekas Bersaing	65
Tabel 4.24. Informasi mengenai kondisi mobil bekas sesuai kenyataan.....	66
Tabel 4.25. Ketepatan Primadona Mobil memenuhi janji.....	67
Tabel 4.26. Bunga Kredit Ringan	68
Tabel 4.27. Layanan Purna Jual Memuaskan	69
Tabel 4.28. Anda merasa senang membeli di Primadona Mobil	70
Tabel 4.29. Anda terbiasa membeli di Primadona Mobil.....	71
Tabel 4.30. Anda cenderung membeli mobil di Primadon Motor	72
Tabel 4.31. Belajar.....	73
Tabel 4.32. Anda merasa puas membeli di Primadona Mobil.....	73
Tabel 4.33. Anda merasa aman membeli di Primadon Motor.....	74
Tabel 4.34. Anda lebih setia kepada Primadon Motor	76
Tabel 4.35. Keluarga.....	77
Tabel 4.36. Keluarga.....	78
Tabel 4.37. Itri memberi pengaruh yang sangat kuat terhadap pembelian mobil bekas di Primadon Mobil	79

Tabel 4.38. Anak-anak memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap pembelian mobil bekas di Primadon Mobil.....	80
Tabel 4.39. Proses Kepimpinan Pendapat	81
Tabel 4.40. Teknisi bengkel memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap pembelian mobil bekas di Primadon Mobil.....	82
Tabel 4.41. Seorang yang memiliki pengetahuan tentang mobil bekas memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap pembelian mobil bekas di Primadon Mobil.....	84
Tabel 4.42. Orang yang pernah membeli mobil di Primadona memberikan pengaruh yang sangat kuat terhadap pembelian mobil bekas di Primadon Mobil....	85