

SKRIPSI
“DIFERENSIASI DAN KEKUATAN PENETAPAN
HARGA PADA MATAHARI.COM”



DIAJUKAN OLEH:
NAMA : RIKO JUNIOR
NPM : 115140144

UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT
GUNA MENCAPAI GELAR SARJANA EKONOMI

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA

2020



FR-FE-4.7-R0

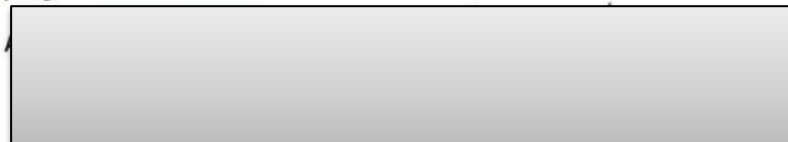
SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama mahasiswa : Riko Junior

NPM (Nomor Pokok Mhs.) : 115140144

Program Studi : S.1 Jurusan Manajemen



Dengan ini saya menyatakan, apabila dalam pembuatan skripsi ternyata saya:

1. Melakukan plagiat / menyontek
2. Mengutip tanpa menyebutkan sumbernya
3. Melakukan riset perusahaan fiktif (hal ini Jurusan S.1 Manajemen dapat konfirmasi langsung ke perusahaan terkait sesuai dengan surat risetnya).

Saya bersedia dikenakan sanksi berupa pembatalan skripsi dan di skors maksimal 2 (dua) semester. Kemudian apabila hal di atas terbukti setelah lulus ujian skripsi/komprehensif saya bersedia dinyatakan batal skripsi dan kelulusannya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Jakarta, 27 Januari 2020



Riko Junior
nama lengkap mhs.

CATATAN :

1. Di fotocopy 5 X, untuk mahasiswa yang bersangkutan,
2. Asli dikembalikan ke Jurusan,
3. Harap dilampirkan pada setiap Soft Cover maupun Hard Cover Skripsi

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI JAKARTA

Halaman Persetujuan Skripsi

Nama : Riko Junior
NPM : 115140144
Program Jurusan : S1 Manajemen
Konsentrasi : Manajemen Pemasaran
Judul Skripsi : Diferensiasi dan Kekuatan Penetapan Harga pada
Matahari.com di Jakarta

Jakarta, 15 Januari 2020

Pembimbing,



Hetty Karunia Tunjungsari S.E., M.Si, Dr.

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Riko Junior
NIM : 115140144
Program Studi : S1 Manajemen

Judul Skripsi

DIFERENSIASI DAN KEKUATAN PENETAPAN HARGA PADA MATAHARI.COM. Telah diuji pada Ujian Skripsi dan Komprehensif tanggal 06 Juli 2020 dan dinyatakan lulus, dengan tim penguji yang terdiri atas:

1. Ketua : FRANGKY SLAMET, SE., MM
2. Anggota 1 : Dr. HETTY KARUNIA TUNJUNGSARI, SE., M.Si
3. Anggota 2 : JOYCE ANGELIQUE TURANGAN, SE., M.Pd

Jakarta, 06 Juli 2020

Pembimbing



(Dr. HETTY KARUNIA TUNJUNGSARI, SE., M.Si)

ABSTRACT

TARUMANAGARA UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
JAKARTA

(A) RIKO JUNIOR (115140144)

(B) *DIFFERENTIATION AND PRICING POWER OF MATAHARI.COM*

(C) xix + 122 *pages*, 2020, *table*; 21; *picture* 2; *appendix* 4

(D) *MARKETING MANAGEMENT*

(E) *Abstract: The purpose of this study is to empirically examine the effect of Logistics Quality, Online - Offline Integration, Transaction Security, Commodity Quality, Various Commodities (Commodity Assortment) to Customer Loyalty (Customer Loyalty) that affect the Strength of Pricing Power (Pricing Power) on Matahari.com. The author uses a quantitative method with a descriptive research approach and associative analysis, because there are variables to examine the relationship and the purpose is to present a description of the relationship between the variables studied. The research method used in this study is a quantitative research method with a descriptive approach and the subjects used in this study were 230 respondents. Data analysis method uses structural equation model analysis and is processed using smartPLS 3.0. The findings of this study are the differentiation given by Matahari.com in creating Customer Loyalty in order to achieve the Price Determination Strength has a variety of effects based on 6 independent variables in the existing Differentiation.*

(F) *Reference List 21 (1998-2019)*

(G) Hetty Karunia Tunjungsari S.E., M.Sc, Dr.

ABSTRAK

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI
JAKARTA**

(A) RIKO JUNIOR (115140144)

(B) DIFERENSIASI DAN KEKUATAN PENETAPAN HARGA
PADA MATAHARI.COM

(C) xix + 122 hal, 2020, tabel; 21; gambar 2; lampiran 4

(D) MANAJEMEN PEMASARAN

(E) Abstrak: Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji secara empiris pengaruh Kualitas Logistik (Logistics Quality), Integrasi Online – Offline (Online – Offline Integration), Keamanan Transaksi (Transaction Security), Kualitas Komoditas (Commodity Quality), Berbagai-macam Komoditas (Commodity Assortment) terhadap Loyalitas Pelanggan (Customer Loyalty) yang berpengaruh terhadap Kekuatan Penetapan Harga (Pricing Power) pada Matahari.com. Penulis menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan penelitian deskriptif dan analisis asosiatif, karena adanya variabel - variabel yang akan ditelaah hubungannya serta tujuannya untuk menyajikan gambaran mengenai hubungan antar variabel yang diteliti. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan subyek yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 230 responden. Metode analisis data menggunakan analisis *structural equation* model dan diolah menggunakan *smartPLS* 3.0 . Hasil temuan dari

penelitian ini adalah Diferensiasi yang diberikan oleh Matahari.com dalam menciptakan Loyalitas Pelanggan agar dapat mencapai Kekuatan Penetapan Harga memiliki pengaruh yang bermacam – macam berdasarkan 6 variabel independent di dalam Diferensiasi yang ada.

(F) Daftar Acuan 21 (1998-2019)

(G) Hetty Karunia Tunjungsari S.E., M.Si, Dr.