

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR.....	iii
ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
1.4.1 Manfaat Teoritis	7
1.4.2 Manfaat Praktis.....	8
1.5 Pembatasan Masalah	8
1.6 Sistematika Penulisan	9
BAB II LANDASAN TEORI.....	11
2.1 <i>Store attributes</i>	11
2.1.1 <i>Merchandise</i>	12
2.1.2 <i>Post-transaction service</i>	14
2.1.3 <i>Communication</i>	18
2.1.4 <i>Interpersonal communication</i>	21
2.1.5 <i>Store atmosphere</i>	24
2.1.6 <i>Loyalty program</i>	30
2.2 <i>Customer experience</i>	34
2.3 <i>Customer engagement</i>	39
2.4 Hipotesis.....	44
2.4.1 Hubungan <i>merchandise</i> dengan <i>customer experience</i>	44
2.4.2 Hubungan <i>post-transaction service</i> dengan <i>customer experience</i>	45
2.4.3 Hubungan <i>communication</i> dengan <i>customer experience</i>	45
2.4.4 Hubungan <i>interpersonal communication</i> dengan <i>customer experience</i>	46
2.4.5 Hubungan <i>store atmosphere</i> dengan <i>customer experience</i>	47

2.4.6 Hubungan <i>perceived loyalty program</i> dengan <i>customer experience</i>	48
2.4.7 Hubungan <i>merchandise</i> dengan <i>customer engagement</i>	48
2.4.8 Hubungan <i>post-transaction service</i> dengan <i>customer engagement</i>	49
2.4.9 Hubungan <i>communication</i> dengan <i>customer engagement</i>	49
2.4.10 Hubungan <i>interpersonal communication</i> dengan <i>customer engagement</i> . 50	
2.4.11 Hubungan <i>store atmosphere</i> dengan <i>customer engagement</i>	51
2.4.12 Hubungan <i>loyalty program</i> dengan <i>customer engagement</i>	51
2.4.13 Hubungan <i>customer experience</i> dengan <i>customer engagement</i>	52
2.5 Model Penelitian	52
BAB III METODE PENELITIAN.....	55
3.1 Obyek penelitian	55
3.2 Unit analisis.....	55
3.3 Jenis penelitian.....	56
3.4 Tujuan penelitian.....	57
3.5 Pengukuran variabel.....	58
3.5.1 Operasional variabel.....	59
3.5.2 Skala Pengukuran	64
3.6 Teknik Pembuatan Kuisoner	65
3.7 Populasi dan sampel.....	66
3.7.1 Penentuan Jumlah Sampel.....	67
3.8 Teknik pengumpulan data	68
3.9 Studi Pendahuluan.....	69
3.10 Metode Analisis data.....	69
3.10.1 Statistik Deskriptif.....	70
3.10.2 Statistik Inferensial.....	70
3.10.3 <i>Partial Least Squares- Structural Equation Modeling (PLS-SEM)</i>	71
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	75
4.1 Profil Responden	75
4.2 Hasil Uji Studi Pendahuluan	76
4.2.1 Hasil Uji Validitas Studi Pendahuluan	77
4.2.2 Hasil Uji Reliabilitas Studi Pendahuluan	81
4.3 Statistik Deskriptif	82
4.3.1 <i>Merchandise</i>	82
4.3.2 <i>Post Transaction Service</i>	83

4.3.3 <i>Communication</i>	85
4.3.4 <i>Interpersonal Communication</i>	86
4.3.5 <i>Store Atmosphere</i>	87
4.3.6 <i>Perceived Loyalty Program</i>	88
4.3.7 <i>Customer Engagement</i>	89
4.3.8 <i>Customer Experience</i>	90
4.4 Statistik Inferensial	92
4.4.1 Model Pengukuran (<i>Outer Model</i>)	92
4.4.2 Model Struktural (<i>Inner Model</i>)	96
4.5 Pembahasan.....	107
4.5.1 Pembahasan Hipotesis 1	108
4.5.2 Pembahasan Hipotesis 2	109
4.5.3 Pembahasan Hipotesis 3	109
4.5.4 Pembahasan Hipotesis 4.....	110
4.5.5 Pembahasan Hipotesis 5	110
4.5.6 Pembahasan Hipotesis 6	111
4.5.7 Pembahasan Hipotesis 7	111
4.5.8 Pembahasan Hipotesis 8	112
4.5.9 Pembahasan Hipotesis 9	113
4.5.10 Pembahasan Hipotesis 10	113
4.5.11 Pembahasan Hipotesis 11	114
4.5.12 Pembahasan Hipotesis 12	115
4.5.13 Pembahasan Hipotesis 13	115
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	117
5.1 Kesimpulan	117
5.2 Implikasi Teoritis	118
5.3 Implikasi Manajerial	121
5.4 Keterbatasan dan Saran Penelitian Selanjutnya	124
DAFTAR PUSTAKA.....	125
LAMPIRAN.....	132

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Pertumbuhan Penjualan Ritel Indonesia	2
Gambar 2 toko dengan <i>customer engagement</i> terbaik	4
Gambar 3 <i>Intergrated marketing communication</i>	20
Gambar 4 Hirarki Gallup <i>customer engagement</i>	40
Gambar 5 <i>Customer engagement matrix</i>	41
Gambar 6 Model Penelitian.	54
Gambar 7 Model Struktural <i>Path Coefficients</i>	98
Gambar 8 Model Struktural t-value	99

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Dimensi-dimensi dari store attribute	11
Tabel 2 Definisi Konseptual dan Operasional Variabel Penelitian	59
Tabel 3 Nilai Rentang dan Kategori	70
Tabel 4 Profil Responden	75
Tabel 5 Hasil Uji Validitas Studi Pendahuluan 1	77
Tabel 6 Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE)</i> Studi Pendahuluan 1	78
Tabel 7 Hasil Uji Validitas Diskriminan Studi Pendahuluan 1	79
Tabel 8 Hasil Uji Validitas Studi Pendahuluan 2	80
Tabel 9 Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE)</i> Studi Pendahuluan 2	80
Tabel 10 Hasil Uji Validitas Diskriminan Studi Pendahuluan 2	81
Tabel 11 Hasil Uji Reliabilitas Studi Pendahuluan	81
Tabel 12 Statistik Deskriptif <i>Merchandise</i>	83
Tabel 13 Statistik Deskriptif <i>Post Transaction Service</i>	84
Tabel 14 Statistik Deskriptif <i>Communication</i>	85
Tabel 15 Statistik Deskriptif <i>Interpersonal Communication</i>	86
Tabel 16 Statistik Deskriptif <i>Store Atmosphere</i>	87
Tabel 17 Statistik Deskriptif <i>Perceived Loyalty Program</i>	88
Tabel 18 Statistik Deskriptif <i>Customer Engagement</i>	90
Tabel 19 Tabel Deskriptif <i>Customer Experience</i>	91
Tabel 20 Hasil Uji Reliabilitas	93
Tabel 21 Hasil Uji Validitas Konvergen	94
Tabel 22 Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	95
Tabel 23 Hasil Uji Validitas Disrkiminan	95
Tabel 24 Hasil Uji Variance Inflation Factor (VIF)	96
Tabel 25 Nilai <i>R-Squares</i> Setiap Variabel	100
Tabel 26 Hasil Pengujian Hipotesis	101
Tabel 27 Perbandingan Hasil Uji Hipotesis	119

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A: Kuisoner	132
Lampiran B: Profil Responden	136
Lampiran C: Uji Validitas Studi Pendahuluan	140
Lampiran D: Uji Reliabilitas Studi Pendahuluan	146
Lampiran E: Statistik Deskriptif	148
Lampiran F: SStatistik Inferensial	153