

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Sertifikasi Tesis	ii
Halaman Pengesahan Tesis	iii
Motto dan Persembahan	iv
<i>Abstract</i>	v
Abstrak	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar	xiv
 BAB I PENDAHULUAN	 1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Perumusan Masalah	10
1.3. Tujuan Penelitian	11
1.4. Manfaat Penelitian	12
1.5. Sistematika Penulisan	13
 BAB II TELAAH PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN MODEL.....	 14
2.1 Telaah Pustaka	
2.1.1 Kinerja Penjualan Outlet.....	14
2.1.2 Kemampuan Menjual Outlet	17
2.1.3 Interaksi Distributor dan Outlet	19
2.1.4 Pelayanan Outlet	22
2.1.5 Ekuitas Merek	23
2.2 Penelitian Terdahulu	25
2.3 Pengaruh Antar Variabel.....	29
2.3.1 Pengaruh Interaksi Distributor Terhadap Kemampuan Menjual Outlet.....	29
2.3.2 Pengaruh Pelayanan Outlet Terhadap Kemampuan Menjual Outlet.....	31

2.3.3 Pengaruh Ekuitas Merek Terhadap Kemampuan Menjual Outlet	33
2.3.4 Pengaruh Kemampuan Menjual Outlet Terhadap Kinerja Penjualan	34
2.4 Kerangka Pemikiran Teoritis	36
2.5 Variabel dan Indikator.....	37
2.5.1 Indikator Variabel Interaksi Distributor dan Outlet	37
2.5.2 Indikator Variabel Pelayanan Outlet	38
2.5.3 Indikator Variabel Ekuitas Merek	38
2.5.4 Indikator Variabel Kemampuan Menjual Outlet	39
2.5.5 Indikator Kinerja Penjualan Outlet	39
 BAB III METODE PENELITIAN	 41
3.1 Definisi Operasional dan Pengukuran	41
3.2 Jenis dan Sumber Data	43
3.3 Populasi dan Sampel	44
3.3.1 Populasi.....	44
3.3.2 Sampel	44
3.4 Teknik Pengumpulan Data	45
3.5 Teknik Analisis.....	46
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	 51
4.1 Karakteristik Responden	51
4.1.2 Jenis Kelamin Responden.....	51
4.1.3 Tingkat Pendidikan Responden.....	52
4.1.4 Omset Outlet per Bulan	52
4.2 Analisis Deskripsi Variabel.....	53
4.2.1 Deskripsi Variabel Interaksi Distributor Dan Outlet.....	54
4.2.2 Deskripsi Variabel Pelayanan outlet	57
4.2.3 Deskripsi Variabel Ekuitas merek	59
4.2.4 Deskripsi Variabel Kemampuan menjual outlet	61
4.2.5 Deskripsi Variabel Kinerja penjualan di outlet.....	63
4.3 Analisis Data	65

4.3.1	Uji Validitas dan Reliabilitas	65
4.3.2	<i>Structural Equation Modelling</i> dengan <i>Partial Least Square</i>	68
4.3.3	Pengujian Hipotesis	70
4.3.4	Pengujian Efek Mediasi	74
4.3.5	Analisis Koefisien Determinasi	75
4.4	Pembahasan	77
4.4.1	Pengaruh Interaksi Distributor terhadap Kemampuan Menjual Outlet	77
4.4.2	Pengaruh Pelayanan Outlet terhadap Kemampuan Menjual Outlet	78
4.4.3	Pengaruh Ekuitas Merek terhadap Kemampuan Menjual Outlet	79
4.4.4	Pengaruh Kemampuan Menjual Outlet terhadap Kinerja penjualan Outlet ..	80
BAB V	PENUTUP	82
5.1	Kesimpulan Hipotesis	82
5.1.1	Pengaruh Interaksi Distributor terhadap Kemampuan Menjual Outle	83
5.1.2	Pengaruh Pelayanan Outlet terhadap Kemampuan Menjual Outlet	83
5.1.3	Pengaruh Ekuitas Merek terhadap Kemampuan Menjual Outlet	84
5.1.4	Pengaruh Kemampuan Menjual Outlet terhadap Kinerja penjualan Outlet ..	84
5.2	Kesimpulan Masalah Penelitian	85
5.3	Implikasi Teoritis	88
5.4	Implikasi Manajerial	92
5.5	Keterbatasan Penelitian	94
5.6	Agenda Penelitian Yang Akan Datang	94
DAFTAR PUSTAKA		96
LAMPIRAN		100