DAFTAR ISI

Sertifikasi i

Lembar Persetujuan ii

Motto dan Persembahan iii

Abstract iv

Abstraksi v

Daftar Isi vi

Kata Pengantar xi

Daftar Tabel vii

Daftar Gambar ix

Daftar Lampiran x

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah 1

1.2 Perumusan Masalah 12

1.3 Tujuan Penelitian 13

1.4 Kegunaan Penelitian 14

1.5 Sistematika Penulisan 14

BAB II TELAAH PUSTAKA

2.1 Landasan Teori 16

2.1.1. Kemampuan Menjual outlet 16

2.1.2. Inrteraksi Distributor dan outlet 17

2.1.3. Pelayanan Outlet 17

2.1.4. Ekuitas Merek 18

2.1.5. Kinerja penjualan outlet 18
2.2 Penelitian Terdahulu 19
2.3 Hubungan Antar Variabel 22
2.3.1. Pengaruh Interasksi Distributor dan outlet terhadap kemampuan menjual outlet.....22
2.3.2. Pengaruh*Pelayanan Outlet* terhadapkemampuan outlet 26
2.3.3. Pengaruh Ekuitas Merek terhadapkemampuan outlet.....29
2.3.4. PengaruhKemampuan menjual outlet terhadap kinerja penjualan outlet 35
2.3.5. Kinerja Penjualan outlet.....37
2.4 Kerangka Pemikiran Teoritis 39
2.5 Hipotesis Penelitian 40
2.6 Posisi Penelitian.....41
2.7 Definisi Operasional&uji logis VariabeldanIndikator 41
2.8 Uji Logis Variabel dan Indikator 47

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian 56
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian.....57
3.2.1. Populasi.....57
3.2.2. Sampel.....57
3.2.3. TeknikPengambilanSampel.....58
3.3 Metode Pengumpulan Data.....58
3.4 Teknik Analisis data Penelitian 60

3.5 Tekhnik Analisis 61
3.5.1. AnalisisDeskriptif.....61
3.5.2. AnalisisInferensial.....63
3.5.2.1 Tahap Measurement Model.....64
3.5.2.2 Tahap PersamaanStruktural Model 64
3.5.2.3 TahapanPemodelandenganAnalisisPersamaan Struktural 65
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
4.1 Pendahuluan 76
4.2 Gambaran Umum Responden 77
4.2.1. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin 77
4.2.2. Responden Berdasarkan Umur.....78
4.2.3. Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir 78
4.2.4. Responden Berdasarkan Masa Berdiri Toko.....79
4.3 Deskripsi Jawaban Responden.....79
4.3.1. Variabel Interaksi distributor dan outlet.....81
4.3.2. Variabel Pelayanan outlet.....81
4.3.3. Variabel Ekuitas Merek.....82
4.3.4. Variabel Kemampuan Menjual outlet 83
4.3.5. Variabel Kinerja Penjualan Outlet 84
4.4 Analisis Konfirmantori.....85
4.4.1. Analisis *Standardized Regression Weight*.....86
4.4.1.1 Analisis Faktor KonfimantoriInteraksi Distributor 86
4.4.1.2 Analisis Faktor KonfimantoriPelayananOutlet 87
4.4.1.3 Analisis Faktor Konfimantori Ekuitas Merek 89

4.4.1.4 Analisis Faktor Konfimantori Kemampuan Menjual 91
4.4.1.5 Analisis Faktor KonfimantoriKinerja Penjualan 92
4.4.2. Uji Validitas Diskriminan Variabel Eksogen 94
4.4.3. Uji Validitas Diskriminan Variabel Endogen 96
4.4.4. *Reliability Construct* dan *Variance Extracted* 98
4.5 Pengujian Asumsi *Structural Equation Model (SEM)* 99
4.5.1. Evaluasi Normalitas Data 99
4.5.2. Evaluasi Outliers 100
4.5.3. Evaluasi *Multicollinearity* dan *Singularity* 102
4.5.4. Evaluasi *Nilai Residual* 102
4.6 Pengujian Kelayakan Model 102
4.7 Pengujian Hipotesis 105
4.7.1. Pengujian Hipotesis 1 106
4.7.2. Pengujian Hipotesis 2 106
4.7.3. Pengujian Hipotesis 3 107
4.7.4. Pengujian Hipotesis 4 107
BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI MANAJERIAL
5.1 Kesimpulan 108
5.2 Kesimpulan Masalah Penelitian 110
5.3 Implikasi Teoritis 112
5.4 Implikasi Manajerial 114
5.5 Keterbatasan Penelitian 114
5.6 Agenda Penelitian Mendatang 115
DaftarPustaka 116
Lampiran-Lampiran