

## SUMMARY

# STRATEGI BAURAN PEMASARAN (4P) TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN YANG DIMEDIASI OLEH KEPUASAN PELANGGAN PADA RAMAYANA DEPARTMENT STORE TANJUNG DUREN JAKARTA BARAT

Created by RINI PURWANTI

- Subject** : STRATEGI BAURAN PEMASARAN (4P) TERHADAP  
LOYALITAS PELANGGAN YANG DIMEDIASI OLEH  
KEPUASAN PELANGGAN PADA RAMAYANA DEPARTMENT  
STORE TANJUNG DUREN JAKARTA BARAT
- Subject Alt** : Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar pengaruh produk,  
harga, promosi, lokasi terhadap kepuasan pelanggan serta loyalitas pelanggan  
Ramayana Department Store Tanjung Duren Jakarta Barat. Variabel yang diteliti  
adalah produk, harga, pro
- Keyword :** : Produk, Harga, Promosi, Lokasi, Kepuasan Pelanggan, Loyalitas  
Pelanggan, Path Analysis
- Contributor** : Abdurrahman
- Date Create** : 08/10/2014
- Type** : Text
- Format** : pdf
- Language** : Indonesian
- Identifier** : UEU-Undergraduate-Undergraduate\_2010 – 11 – 085
- Collection** : Undergraduate\_2010 – 11 – 085
- Source** : sivitas akademik esa unggul
- Relation Collection** Undergraduate\_2010 – 11 – 085
- Right** : copyright2014@libraryesaunggul

### Full file - Member Only

If You want to view FullText...Please Register as MEMBER

### Contact Person :

Astrid Chrisafi (mutiaraadinda@yahoo.com)

Thank You,

Astrid ( astrid.chrisafi@esaunggul.ac.id )

Supervisor