

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	2
LEMBAR PENGESAHAN	3
KATA PENGANTAR	4
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	6
ABSTRAK.....	7
<i>ABSTRACT</i>	8
BAB I.....	12
PENDAHULUAN	12
1.1. Latar Belakang	12
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Manfaat Teoretis	4
1.4.2 Manfaat Praktis	4
BAB II.....	5
TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Penelitian Terdahulu.....	5
2.2 Landasan Teori.....	7
2.2.2 Targeting Pasar.....	8
2.2.3 Positioning Pasar	8
2.2.4 Strategi Omnichanel.....	8
2.3 Landasan Konseptual	8
2.3.1 Pemasaran	8
2.3.2 Segmentasi Pasar.....	9
2.3.3 Penyedia Layanan Jasa Pengiriman Paket dan Dokumen	9
2.3.4 PT. Lion Express (Lion Parcel).....	10
2.4 Kerangka Pemikiran.....	11
BAB III	12
METODE PENELITIAN.....	12
3.1 Paradigma Penelitian.....	12
3.2 Pendekatan Penelitian.....	13
3.3 Jenis Penelitian.....	13
3.4 Fokus Penelitian.....	13
3.5 Objek Penelitian.....	13

3.6	Subyek Penelitian.....	14
3.7	Sumber Data.....	14
3.7.1	Data Primer	14
3.7.2	Data Sekunder	14
3.8	Teknik Pengumpulan Data.....	15
3.8.1	Wawancara	15
3.8.2	Observasi	17
3.8.3	Analisis Data.....	17
3.9	Keabsahan Data.....	18
3.9.1	Uji Kredibilitas	18
BAB IV		20
HASIL DAN PEMBAHASAN.....		20
4.3	Teknik Pemasaran Lion Express.....	23
4.3.1	Produk (<i>Product</i>).....	23
4.3.2	Harga (<i>Price</i>)	23
4.3.3	Promo (<i>Promotion</i>)	24
4.3.4	Tempat (<i>Place</i>).....	25
4.4	Teknik Segmentasi Pasar Lion Express	26
4.4.1	Segmentasi	26
4.4.1	Kecepatan dan Ketepatan.....	27
4.4.4	Harga Bersaing.....	27
4.4.5	Pelayanan Pelanggan.....	28
BAB V PEMBAHASAN		29
1.1	Segmentasi Pasar.....	29
BAB VI KESIMPULAN.....		36
DAFTAR PUSTAKA		37
HASIL WAWANCARA TIDAK TERSUKTUR		41
	Jawaban Zefri sebagai Account Manager Lion Parcel:	43
HASIL WAWANCARA TIDAK TERSUKTUR		50
	Pertanyaan untuk Head Of Sales Lion Parcel.....	51
	Jawaban Head of Sales James Suherman	51
HASIL WAWANCARA TIDAK TERSUKTUR		55
	Jawaban Zefri sebagai Account Manager Lion Parcel:	57