

**PENGARUH EKSPEKTASI PELANGGAN DAN KUALITAS PRODUK
TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN LAYANAN INTERNET
PROVIDER DIGITAL BY. U DI SURABAYA**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana
Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur**



Oleh:

SAIFUL MUKMININ

17042010072

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAWA TIMUR
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
SURABAYA
2021**

LEMBAR PERSETUJUAN

PENGARUH EKPEKTASI PELANGGAN DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN LAYANAN INTERNET PROVIDER DIGITAL by.U DI SURABAYA

Disusun oleh :

Saiful Mukminin

NPM.1742010072

Telah disetujui untuk mengikuti Ujian Skripsi

Menyetujui,

PEMBIMBING



Dra. Siti Ning Farida, M.Si

NIP. 19640629199003200

Mengetahui,

DEKAN FISIP



Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS, CHRA

NIP. 195907011987031001

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH EKSPEKTASI PELANGGAN DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN LAYANAN INTERNET PROVIDER DIGITAL BY.U DI SURABAYA

Disusun Oleh

SAIFUL MUKMININ

NPM. 17042010072

Telah diuji kebenarannya oleh Tim Verifikasi dan penguji serta
dipublikasikan pada Jurnal Ilmu Komputer dan Bisnis STMIK Dharmapala
Riau (Terakreditasi sinta 6) Vol XII Nomor 2 Bulan November 2021
Pada tanggal 25 Juni 2021

PEMBIMBING UTAMA

Dra. Siti Ning Farida, M.Si
NIP. 196406291990032001

TIM PENGUJI

1. Ketua

Ir. Lisa Sulistyawati, MM
NIP. 195802231987032001

2. Sekertaris

Dr. Rusdi Hidavat N. M.Si
NIP. 196112241989031007

3. Anggota

Dra. Siti Ning Farida, M.Si
NIP. 196406291990032001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur



Dr. Drs.Ec. Gendut Sukarno, M.S., CHRA

NIP 19590711987031001

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas berkat dan rahmatnya, tak lupa juga pada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan taufik dan nadrah-Nya. Terimakasih juga kepada ibu Dra. Siti Ning Farida, M.Si selaku pembimbing sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Ekspektasi Pelanggan dan Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan Layanan Internet Provider Digital by.U di Surabaya”**

Penyusunan penelitian ini tidak terlepas bantuan banyak pihak yang selalu mendukung penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis ingin menghantarkan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Drs. Ec. Gendut Sukarno, MS, CHRA selaku dekan Fakultas IlmuSosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Dra. Siti Ning Farida, M.Si selaku ketua program studi ilmu administrasi bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Kedua orang tua dan keluarga besar penulis. Khususnya kepada ibu dan bapak yang semasa hidupnya telah merawat, membanting tulang serta mendoakan penulis hingga bisa seperti ini.
4. Bapak dan ibu dosen program studi ilmu admininstrasi bisnis UniversitasPembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

5. Teman-teman penulis khususnya angkatan 2017 yang telah memberikan dukungan dan bantuannya agar penelitian ini terselesaikan dengan cepat dan tepat.
6. Semua pihak yang telah membantu kelancaran dan menyelesaikan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kesalahan dan kekurangan pada penelitian ini. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman penulis. Oleh karena itu perlu adanya kritik dan saran serta masukan yang membangun dari semua pihak. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat dan menambah pengetahuan bagi penulis, pembaca dan semua pihak pada umumnya

Suarabaya, 25 Juni 2021

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT	xiii
BAB I PENDAHULUAN	14
1.1 Latar Belakang	14
1.2 Rumusan Masalah	20
1.3 Tujuan Penelitian	21
1.4 Manfaat Penelitian	21
1.4.1. Secara Teoritis	21
1.4.2. Secara Praktis	22
BAB II LANDASAN TEORI	23
2.1 Penelitian Terdahulu	23
2.2 Landasan Teori	26
2.2.1 Pemasaran	26
2.2.1.1 Pengertian Pemasaran	26
2.2.1.2 Pengertian Manajemen Pemasaran	27
2.2.2 Perilaku Konsumen	27
2.2.2.1 Pengertian Perilaku Konsumen	27
2.2.2.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku konsumen	28
2.2.3 Ekspektasi Pelanggan	30
2.2.3.1 Pengertian Ekpektasi Pelanggan	30
2.2.3.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekpektasi Pelanggan	32
2.2.3.3 Indikator Ekspektasi Pelanggan	33
2.2.4 Kualitas Produk	36
2.2.4.1 Pengertian Kualitas	36
2.2.4.2 Pengertian Kualitas Produk	37

2.2.4.3	Dimensi Kualitas Produk	38
2.2.4.4	Indikator Kualitas Produk	39
2.2.5	Loyalitas Pelanggan.....	40
2.2.3.1	Pengertian Loyalitas Pelanggan.....	40
2.2.3.2	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Loyalitas Pelanggan.....	42
2.2.3.3	Tingkatan Loyalitas Pelanggan.....	43
2.2.3.4	Dimensi Loyalitas Pelanggan	44
2.6	Kerangka Berfikir	45
2.7	Hippotesis	47
BAB III METODELOGI PENELITIAN	48	
3.1	Jenis Penelitian	48
3.2	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	48
3.2.1	Variabel Penelitian.....	48
3.2.2	Definisi Operasional	49
3.3	Populasi, Sampel, dan Teknik Penarikan Sampel.....	51
3.3.1	Populasi.....	51
3.3.2	Sampel	52
3.3.3	Teknik Penarikan Sampel	53
3.4	Teknik Pengumpulan Data.....	54
3.4.1	Jenis dan Sumber Data.....	54
3.4.1.1	Jenis Data.....	54
3.4.1.2	Sumber Data	54
3.4.1.3	Teknik Pengumpulan Data.....	55
3.5	Metode Analisis Data.....	56
3.5.1	Analisis Data.....	56
3.5.2	Uji Validitas	57
3.5.3	Uji Realibilitas	58
3.5.4	Uji Asumsi Klasik.....	59
3.5.5	Analisis Regresi Linier Berganda	61
3.5.6	Uji Hipotesis	62
3.5.7	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	65
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	67	
4.1	Hasil	67
4.1.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	67

4.1.2	Deskripsi Hasil Penelitian.....	69
4.1.2.1	Deskriptif Karakteristik Responden.....	69
4.1.2.2	Deskripsi Variabel Penelitian	72
4.1.3	Analisis Hasil Penelitian.....	80
4.1.3.1	Uji Validitas.....	80
4.1.3.2	Uji Reliabilitas	81
4.1.3.3	Uji Asumsi Klasik.....	82
4.1.3.4	Uji Regresi Linier Berganda	86
4.1.3.5	Uji Hipotesis	88
4.1.3.6	Uji Koefisien Determinasi	92
4.2	Pembahasan Hasil Penelitian	93
4.2.1	Pengaruh Ekspektasi Pelanggan Terhadap loyalitas Pelanggan	93
4.2.2	Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Pelanggan	95
4.2.3	Pengaruh Ekspektasi Pelangan dan Kualitas Produk Secara Simultan Terhadap Loyalitas Pelanggan.....	96
4.2.4	Persamaan dan Perbeadaan Penelitian Saat ini Dengan Penelitian Terdahulu	97
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	103
5.1	Kesimpulan	103
5.2	Saran	103
DAFTAR PUSTAKA.....		105
LAMPIRAN		109

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Pwngguna Smartphone di Indonesia Tahun 2016-2019.....	13
Gambar 1.2 Kecenderungan Generasi Z Beralih ke Platfotm Online.....	16
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	45
Gambar 4.1 Layanan Internet by.u.....	67
Gambar 4.2 Logo by.U.....	68
Gambar 4.3 Hasil Uji Normalitas.....	82
Gambar 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	85
Gambar 4.5 Kurva Uji F.....	88
Gambar 4.6 Kurva Uji T Ekspektasi Pelanggan.....	90
Gambar 4.7 Kurva Uji T Kualitas Produk.....	91

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Popularitas by.U.....	17
Tabel 2.1 Kerangka Berfikir.....	45
Tabel 3.1 Skala Likert	38
Tabel 4.1 Data Jenis Kelamin Responden.....	69
Tabel 4.2 Data Usia Responden.....	69
Tabel 4.3 Data Pekerjaan Responden.....	70
Tabel 4.4 Analisis Deskriptif Variabel Ekspektasi Pelanggan (X1).....	71
Tabel 4.5 Analisis Deskriptif Variabel Kualitas Produk (X2).....	74
Tabel 4.6 Analisis Deskriptif Variabel Loyalitas Pelanggan (Y).....	76
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas.....	79
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas.....	81
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas.....	83
Tabel 4.10 Hasil uji Multikoliniearitas.....	84
Tabel 4.11 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	86
Tabel 4.12 Hasil Uji F.....	88
Tabel 4.13 Hasil Uji T.....	89
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi R ²	91

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisioner Penelitian	104
Lampiran 2 Tabulasi Jawaban Responden.....	109
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas Variabel Ekspektasi Pelanggan.....	114
Lampiran 4 Hasil Uji Validitas Variabel Kualitas Produk.....	115
Lampiran 5 Hasil Uji Validitas Variabel Loyalitas Pelanggan.....	116
Lampiran 6 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Ekspektasi Pelanggan.....	117
Lampiran 7 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Kualitas Produk.....	117
Lampiran 8 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Loyalitas Pelanggan.....	118
Lampiran 9 Hasil Uji Normalitas.....	118
Lampiran 10 Hasil Uji Multikoliniearitas.....	120
Lampiran 11 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	121
Lampiran 12 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	121
Lampiran 13 Hasil Uji T.....	122
Lampiran 14 Hasil Uji F.....	122
Lampiran 15 Hasil Uji Koefisien Determinasi R ²	122

ABSTRAK

SAIFUL MUKMININ, 17042010072, PENGARUH EKSPEKTASI PELANGGAN DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PROVIDER DIGITAL BY.U DI SURABAYA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh ekspektasi pelanggan dan kualitas produk terhadap loyalitas pelanggan by.u di Surabaya. Populasi penelitian ini adalah konsumen yang pernah membeli dan menggunakan provider digital by.U di wilayah Surabaya. Dalam penelitian ini menggunakan sampel yaitu sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel yaitu teknik purposive sampling dengan kriteria konsumen usia \pm 17 tahun ke atas dan sedang menggunakan provider digital by.u. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan software SPSS 23.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ekspektasi pelanggan dan kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan. Dengan faktor yang dominan berpengaruh terhadap loyalitas adalah variabel kualitas produk diikuti variabel ekspektasi pelanggan.

Kata kunci: Ekspektasi Pelanggan, kualitas produk, dan Loyalitas pelanggan

ABSTRACT

SAIFUL MUKMININI, 17042010072, THE EFFECT OF CUSTOMER EXPECTATIONS AND PRODUCT QUALITY ON CUSTOMER LOYALTY DIGITAL PROVIDER BY.U IN SURABAYA

The purpose of this research customer expectations and product quality on customer loyalty by.u digital provider in Surabaya. The population of this study are consumers who have bought and used digital provider by.U in the Surabaya area. In this study, using a sample of 100 respondents. The sampling technique is purposive sampling technique with the criteria of consumers aged ± 17 years and over and currently using the digital provider by.u. The data analysis technique used multiple linear regression analysis with SPSS 23 software.

The results of this study indicate that customer expectations and product quality have a positive and significant effect on customer loyalty. With the dominant factor influencing loyalty is the product quality variable followed by the customer expectation variable.

Keywords: *customer expectations, product quality, customer loyalty*