

HALAMAN PENGESAHAN

**ANALISIS PEMETAAN STRATEGI PERUSAHAAN B2C E-COMMERCE
INDONESIA BERDASARKAN ATRIBUT 'AT CHECK-OUT' SERVICE, 'AFTER
DELIVERY' SERVICE, PRICE PERCEPTION, OVERALL SATISFACTION DAN
INTENTION TO RETURN**

**(Studi pada Konsumen Lazada Indonesia, Zalora Indonesia, Blibli, Berrybenka,
Graza dan Lojai tahun 2015)**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana S1
Program Studi MBTI

Disusun oleh:

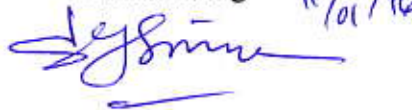
YOHANA RUTH YOHEFINA

1201121039



**Telkom
University**

Pembimbing

 11/01/16

EKA YULIANA, ST, MSM.

MBTI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS TELKOM

BANDUNG

2015