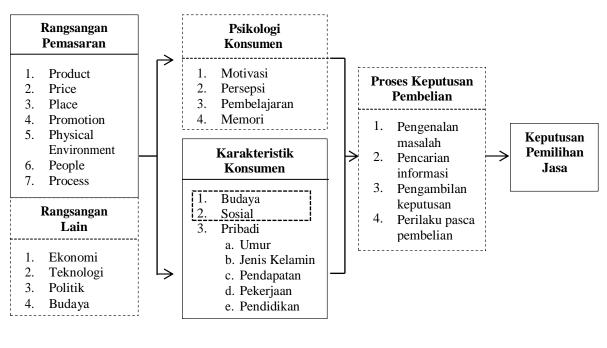
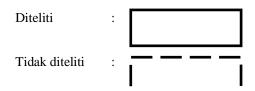
BAB III

KERANGKA KONSEPTUAL

Kerangka Konseptual



Keterangan:



Gambar 3. 1 Kerangka Konseptual berdasarkan Teori Perilaku Konsumen (Kotler, 2009)

Berdasarkan gambar 3.1 keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu dari rangsangan pemasaran, rangsangan lain, psikologi konsumen karakteristik konsumen dan peroses keputusan pembelian. Rangsangan pemasaran dan rangsangan lain mempengaruhi

psikologi dan karakteristik konsumen dimana akan mempengaruhi proses keputusan pembelian yang kemudian berdapampak pada keputusan yang diambil dalam pembelian sebuah produk. Dari kerangka konsep diatas dapat ditarik sebuah hipotesa sebagai berikut :

 H_0 = Ada pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pemilihan jasa poliklinik rawat jalan RSIS Jemursari.

 H_1 = Tidak ada pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pemilihan jasa poliklinik rawat jalan RSIS Jemursari.

Penjelasan Kerangka Konseptual

Pada kerangka konsep tersebut peneliti ingin menggambarkan elemen - elemen dari bauran pemasran yang mempengaruhi keputusan pemilihan jasa poliklinik rawat jalan RSIS Jemursari. Variabel yang akan diteliti antara lain dari segi bauran pemasaran yaitu *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), *Promotion* (Promosi), *Physical Evidence* (Bukti Fisik), *People* (Sumber Daya Manusia), *Process* (Proses), pribadi pada karakteristik konsumen yang terdiri dari umur, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, tingkat pendidikan dan pilihan produk, pilihan merek, metode pembayaran yang terdapat pada elemen keputusan pemilihan jasa poliklinik rawat jalan di RSIS Jemursari.

Variabel yang tidak diteliti dalam penelitian adalah diantaranya rangsangan lain yang meliputi ekonomi, teknologi, politik dan budaya,

psikologi konsumen yang meliputi motivasi, persepsi, pembelajaran dan memori, karakteristik konsumen yang meliputi sosial dan budaya, proses keputusan pembelian dan pilihan penyalur, jumlah pembelian dan waktu pembelian dala keputusan pembelian.