

**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,  
Grazer dan Lojai tahun 2015)**

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

Disusun oleh:

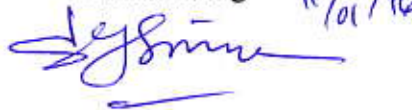
**YOHANA RUTH YOHEFINA**

1201121039



**Telkom  
University**

Pembimbing



**EKA YULIANA, ST, MSM.**

**MBTI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS TELKOM**

**BANDUNG**

**2015**