



JURNAL SAINS PEMASARAN INDONESIA

Indonesian Journal of Marketing Science
Volume VI, Nomor 1, Mei 2007



Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Komitmen Penyalur Sebagai Upaya Meningkatkan Hubungan Jangka Panjang Dengan Pemasok (Studi Kasus Pada Para Penyalur PT. Merapi Utama Pharma Cabang Semarang)	
Mutia Faiz	1 - 24
Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjual Melalui Kerja Cerdas dan Kemampuan Menjual Tenaga Penjual Sebagai Intervening Variabel (Studi Kasus Pada Tenaga Penjual PT. Indo Sunmotor Gemilang Semarang)	
Astuti Wulandari	25 - 42
Membangun Kinerja Pemasaran Menuju Keunggulan Bersaing Berkelanjutan (Studi Empirik Pada Koperasi di Kota Kupang)	
Johanis Willem Kiuk	43 - 74
Pengaruh Identifikasi Karakteristik Pasar Terhadap Perilaku Manajemen dan Implementasi Strategi Internasionalisasi Perguruan Tinggi di Indonesia	
Benedictus K. Budiprasetyo	75 - 98
Studi Mengenai Penjualan Adaptif Sebagai Rute Strategi Menuju Peningkatan Kinerja Tenaga Penjual (Studi Empiris Pada Industri Rotan di Cirebon)	
Khalid Iskandar	99 - 120
Analisis Pengaruh Variabel-Variabel Yang Berkaitan Dengan Strategi Diferensiasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Dalam Memenangkan Keunggulan Bersaing (Studi Empiris: Pada Pengembang Properti Se Propinsi Jawa Tengah)	
Novie Danang Raharjo	121 - 136



JURNAL SAINS PEMASARAN INDONESIA
Indonesian Journal of Marketing Science
Volume VI, Nomor 1, Mei 2007

DAFTAR ISI

<i>Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Komitmen Penyalur Sebagai Upaya Meningkatkan Hubungan Jangka Panjang Dengan Pemasok (Studi Kasus Pada Para Penyalur PT. Merapi Utama Pharma Cabang Semarang)</i> Mutia Faiz	1 – 24
<i>Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Tenaga Penjual Melalui Kerja Cerdas Dan Kemampuan Menjual Tenaga Penjual Sebagai Intervening Variabel (Studi Kasus Pada Tenaga Penjual PT. Indo Sunmotor Gemilang Semarang)</i> Astuti Wulandari	25 – 42
<i>Membangun Kinerja Pemasaran Menuju Keunggulan Bersaing Berkelanjutan (Studi Empirik Pada Koperasi di Kota Kupang)</i> Johanis Willem Kiuk	43 – 74
<i>Pengaruh Identifikasi Karakteristik Pasar Terhadap Perilaku Manajemen Dan Implementasi Strategi Internasionalisasi Perguruan Tinggi Di Indonesia</i> Benedictus K. Budiprasetyo	75 – 98
<i>Studi Mengenai Penjualan Adaptif Sebagai Rute Strategi Menuju Peningkatan Kinerja Tenaga Penjual (Studi Empiris Pada Industri Rotan di Cirebon)</i> Khalid Iskandar	99 – 120
<i>Analisis Pengaruh Variabel-Variabel Yang Berkaitan Dengan Strategi Diferensiasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Dalam Memenangkan Keunggulan Bersaing (Studi Empiris: Pada Pengembang Properti Se Propinsi Jawa Tengah)</i> Novie Danang Raharjo	121 – 136



JURNAL SAINS PEMASARAN INDONESIA
Indonesian Journal of Marketing Science
Volume VI, Nomor 1, Mei 2007

Badan Pengelola:

Prof. Dr. Suyudi Mangunwihardjo
Prof. Dr. Augusty Ferdinand
Drs. M. Kholiq Mah'fud, MS

Ketua Editor:

Prof. Dr. Augusty Ferdinand

Dewan Redaksi:

Prof. Dr. Agus W. Soehadi (Guru Besar Manajemen Pemasaran, Sekolah Tinggi Manajemen Prasetyamulya, Jakarta)
Prof. Dr. Basu Swastha Dharmmesta (Guru Besar Manajemen Pemasaran Universitas Gajah Mada, Yogyakarta)
Prof. Dr. John JOI Ihalauw (Guru Besar Manajemen Pemasaran, Universitas Pelita Harapan, Jakarta)
Prof. Dr. Sucherly (Guru Besar Manajemen Pemasaran, Universitas Padjadjaran, Bandung)
Prof. Dr. Augusty Ferdinand (Guru Besar Manajemen Pemasaran F.E. Universitas Diponegoro, Semarang)
Dr. Asma'i Ishak (Dosen Manajemen Pemasaran F.E. Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta)
Dr. Diah Natalisa (Dosen Manajemen Pemasaran F.E. Universitas Sriwijaya, Palembang)
Dr. Satria Bangsawan (Dosen Manajemen Pemasaran F.E. Universitas Lampung, Bandar Lampung)
Dr. Sentot Suciarto (Dosen Manajemen Pemasaran F.E. Universitas Katolik Soegiyapranata, Semarang)
Dr. Slamet S. Sarwono (Dosen Manajemen Pemasaran F.E. Universitas Atmajaya, Yogyakarta)
Dr. Tatik Suryani (Dosen Manajemen Pemasaran Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi PERBANAS, Surabaya)
Dr. V. Winarto (Dosen Manajemen Pemasaran Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi IBII, Jakarta)

Editor Teknis, Tata Letak & Distribusi:

Farida Indriani, SE, MM; Retno Anggorowati

Jurnal Sains Pemasaran Indonesia adalah jurnal ilmiah dalam manajemen pemasaran yang dikhususkan untuk publikasi hasil-hasil penelitian empirik maupun penelitian kepustakaan dalam bidang pemasaran. Redaksi mengundang para mahasiswa pasca sarjana tingkat magister dan doktor ilmu manajemen bidang studi manajemen pemasaran, para dosen dan peneliti bidang pemasaran untuk berkiprah dalam publikasi hasil-hasil penelitiannya melalui jurnal ini.

Redaksi menerima sumbangan tulisan yang merupakan hasil penelitian ilmiah baik dalam bentuk *literature research* maupun *empirical research* dalam bidang yang berkaitan dengan manajemen pemasaran. Redaksi dapat meningkatkan dan memperbaiki tulisan yang akan dimuat tanpa mengubah maksud dan isinya setelah melalui proses *blind review* yang dilakukan oleh dua orang *reviewer* yang ditunjuk khusus untuk mengadakan *review* atas kelayakan publikasi naskah penelitian ini.

Naskah yang dikirim pada redaksi harus merupakan naskah asli dan tidak sedang dipertimbangkan untuk diterbitkan oleh penerbit yang lain. Jurnal ini diterbitkan setahun tiga kali yaitu Bulan Mei, September dan Desember.

Alamat Redaksi
Center for Marketing Studies
Program Pasca Sarjana Magister Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro
Jl. Erlangga Tengah 17 Semarang 50241
Telp.(024) 8441636, E-mail: augusty@mm.undip.ac.id