

ABSTRAK

Pesatnya pertumbuhan jumlah alat berat yang ada di Indonesia. Membuat peluang bagi PT. Kobexindo Tractors Tbk menjadi salah satu distributor yang memanfaatkan kesenjangan yang terjadi. Tetapi, PT. Kobexindo Tractors Tbk harus menghadapi kenyataan bahwa banyak pesaing yang menawarkan alat yang sama. Untuk itu PT. Kobexindo Tractors Tbk harus memikirkan strategi yang tepat agar dapat memenangkan persaingan. Untuk dapat bertahan atau bahkan berhasil memenangkan persaingan tersebut, PT. Kobexindo Tractors Tbk harus memperhatikan kualitas produknya agar lebih dapat memenuhi harapan konsumen.

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui bagaimana kualitas produk dalam proses keputusan pembelian konsumen PT. Kobexindo Tractor Tbk. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen PT. Kobexindo Tractors Tbk yang menggunakan produk Doosan excavator S340LC-V, pemilihan sampel pada seluruh konsumen meliputi jenis kelamin, usia dan jabatan. Jumlah responden yang diambil adalah 50 (lima puluh) orang. Analisis data yang dilakukan dengan menggunakan metode regresi linier berganda untuk menguji pengaruh variabel X (Kualitas Produk) sebagai variabel independen terhadap variabel Y (Keputusan Pembelian) sebagai variabel dependen. Hasil dari pengujian hipotesis menunjukkan terdapat pengaruh yang signifikan dari kualitas produk dalam proses keputusan pembelian konsumen.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Keputusan Pembelian