

ABSTRACT

This research is motivated by the drop in sales of PT. Himalaya Everest Jaya high purchase decision reflects the high level of satisfaction of the consumer, when deciding to make a purchase of products offered by PT. Himalaya Everest Jaya. The purpose of this study is to analyze how much influence Pricing, Distribution and Quality of Service to Purchase Decision Product Machinery Parts Industry.

The population in this study is the customer or consumer PT. Himalaya Everest Jaya. In this study, data were collected through questionnaires to 100 respondents were obtained using non-probability sampling technique is purposive sampling technique. Then analysis of the data obtained in the form of quantitative analysis. Quantitative analysis includes the validity and reliability, the classic assumption test, test hypotheses by T test and F test and analysis test, the coefficient of determination (R^2). Data analysis technique used is multiple linear regression analysis.

Based on statistical data analysis, indicators in this study are valid and reliable variable nature. In the classic assumption test, regression model multicollinearity free, does not happen heteroskedastisitas and normally distributed. Each of these variables significantly influence the purchase decision.

Keywords : Pricing, Distribution and Quality of Service to the Decision Purchase



UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya penurunan penjualan PT. Himalaya Everest Jaya. Keputusan Pembelian yang tinggi mencerminkan tingkat kepuasan yang tinggi dari konsumen, ketika memutuskan untuk melakukan pembelian dari produk-produk yang ditawarkan oleh PT. Himalaya Everest Jaya. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis seberapa besar pengaruh Harga, Distribusi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian Produk Spare Part Mesin Industri.

Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan atau konsumen PT. Himalaya Everest Jaya. Dalam penelitian ini data dikumpulkan melalui metode kuesioner terhadap 100 orang responden yang diperoleh dengan menggunakan teknik *non-probability sampling* yaitu teknik *purposive sampling*. Kemudian dilakukan analisis terhadap data-data yang diperoleh berupa analisis kuantitatif. Analisis kuantitatif meliputi uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, uji hipotesis lewat uji T dan uji F serta uji analisis koefisien determinasi (R^2). Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda.

Berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator pada penelitian ini bersifat valid dan variabelnya bersifat reliabel. Pada pengujian asumsi klasik, model regresi bebas multikolinieritas, tidak terjadi heteroskedastisitas dan terdistribusi normal. Masing-masing variabel berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

Kata Kunci : Harga, Distribusi dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian

MERCU BUANA