

ABSTRACT

This study aims to examine and analyze the effect of the product quality, price and penjualan langsung on purchasing decisions product intraocular lens at Gaudum Vitae company. The independent variable product quality, price and personal selling affect the purchase decision as the dependent variable. The population in this study were consumers of Gaudium Vitae. Samples were taken of 42 respondents method through angket filled out by customers. Then, the data obtained were analyzed using regression analysis. This analysis includes the validity test, descriptive statistical test, classic assumption test, hypothesis test. The result of research both partially and simultaneously the quality product, price and personal selling have a positive and significant effect on purchasing decisions.

Keyword : Product Quality, Price, Personal Selling, Purchase Dicions

UNIVERSITAS
MERCU BUANA

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh kualitas produk, harga dan penjualan langsung terhadap keputusan pembelian *intraocular lens* pada PT. Gaudium Vitae. Dimana variabel independen yaitu kualitas produk, harga dan penjualan langsung mempengaruhi keputusan pembelian sebagai variabel dependennya. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen PT. Gaudium Vitae. Sampel diambil sebanyak 42 orang responden melalui angket yang diisi oleh responden. Kemudian data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda. Analisis ini meliputi uji validitas, uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji hipotesa. Hasil penelitian baik secara parsial maupun simultan kualitas produk, harga dan penjualan langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian *intraocular lens* pada PT. Gaudium Vitae.

Kata kunci : Kualitas Produk, Harga, Penjualan langsung dan Keputusan Pembelian