

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Harga Jual, Lokasi, Promosi, Pilihan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung” yang ditulis oleh peneliti Khoiriatu Sa’adah, Program Studi Ekonomi Syariah NIM. 17402163021, Pembimbing Siswahyudianto, MM

Dunia bisnis saat ini berkembang dengan pesat dan mengalami banyak perubahan yang menciptakan persaingan semakin meningkat. Untuk itu produsen harus lebih peka, kritis, dan reaktif terhadap perubahan yang ada. Pada dasarnya tujuan dalam mendirikan sebuah perusahaan adalah mencari laba semaksimal mungkin untuk mencapai kesuksesan dalam persaingan agar dapat mempertahankan para pelanggannya.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh hubungan antara dua variabel atau lebih, yang mana hubungan variabel dalam penelitian ini adalah hubungan kausal yang bersifat sebab akibat..

Tujuan penelitian ini adalah untuk 1) menguji pengaruh harga jual terhadap keputusan pembelian, 2) untuk menguji pengaruh lokasi terhadap keputusan pembelian, 3) untuk menguji pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian, 4) untuk menguji pengaruh pilihan produk terhadap keputusan pembelian, 5) untuk menguji pengaruh harga jual, lokasi, promosi, pilihan produk terhadap keputusan pembelian. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Apakah ada pengaruh Harga jual terhadap keputusan pembelian produk di Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung ? Apakah ada pengaruh Lokasi terhadap keputusan pembelian produk di Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung? Apakah ada pengaruh Promosi terhadap keputusan pembelian produk di Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung? Apakah ada Pilihan Produk terhadap keputusan pembelian produk di Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung? Apakah ada pengaruh harga, kualitas produk, promo, lokasi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian produk di Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung.

Hasil penelitian 1) Ada Pengaruh Harga jual berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dalam memilih produk handphone Minimarket Al-Fattah Celluler, 2) Ada Pengaruh Lokasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dalam memilih produk handphone Minimarket Al-Fattah Celluler, 3) Ada Pengaruh Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dalam memilih produk handphone di Minimarket Al-Fattah Celluler, 4) Ada Pengaruh kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dalam memilih produk handphone di Minimarket Al-Fattah Celluler, 5) Ada pengaruh harga, kualitas produk, promo, lokasi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian produk di Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung.

Kata Kunci : Harga Jual, Lokasi, Promosi, Pilihan Produk Terhadap Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

The thesis with the title "The Influence of Selling Price, Location, Promotion, Product Choice on Purchasing Decisions at Abdul Fattah Minimarket Cellular Tulungagung" is researched by Khoiriatu Sa'adah, NIM Sharia Economics Study Program. 17402163021, Student Advisor, Siswahyudianto, SE., MM

The business world is currently developing rapidly and experiencing many changes that create increasing competition. For this reason, producers must be more sensitive, critical and reactive to existing changes. Basically, the goal in establishing a company is to seek the maximum possible profit to achieve success in competition in order to retain its customers.

The type of research used is associative research. Associative research is research that aims to determine the influence of the relationship between two or more variables, where the variable relationship in this research is a causal relationship that is cause and effect.

The aim of this research are the influence of : 1) To test the effect of selling price on purchasing decisions, 2) To test the effect of location on purchasing decisions, 3) To test the effect of promotions on purchasing decisions, 4) To test the effect of product choice on purchasing decisions, 5) To test the influence of selling price, location, promotion, product choice on purchasing decisions. The formulation of the problem in this research is: Is there an influence of selling price on the decision to purchase products at Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung? Tulungagung? Is there a choice of products on the decision to purchase products at Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung? Is there an influence of price, product quality, promo, location, and quality of service on the decision to purchase products at Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung.

. Research results 1) There is an influence of selling price which has a significant influence on purchasing decisions in choosing Al-Fattah Celluler Minimarket cellphone products, 2) There is an influence of location which has a significant influence on purchasing decisions in choosing Al-Fattah Celluler Minimarket cellphone products, 3) There is a significant influence of Promotion. on purchasing decisions in choosing cellphone products at the Al-Fattah Celluler Minimarket, 4) There is a significant influence of product quality on purchasing decisions in choosing cellphone products at the Al-Fattah Celluler Minimarket, 5) There is an influence of price, product quality, promos, location, and Service quality on product purchasing decisions at Abdul Fattah Minimarket Celluler Tulungagung

Keywords: Selling Price, Location, Promotion, Product Choice on Purchasing Decisions.