

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Gaya Hidup, Promosi, Dan Harga terhadap Keputusan Pembelian iPhone di iPhoneku Bandung Tulungagung” yang ditulis oleh Diesta Wahyu Kusuma, NIM 12405193026, Jurusan Bisnis dan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, pembimbing Muhammad Alhada Fuadillah Habib, S. Sosio., M.A.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh beberapa permasalahan tentang gaya hidup masyarakat Bandung Tulungagung yang menggunakan iPhone. Banyaknya toko iPhone yang ada menyebabkan persaingan harga yang ketat, persaingan pada produk sejenis, dan cara setiap toko menawarkan produknya menimbulkan keputusan pembelian yang tinggi pada iPhone. Sebelum konsumen berkunjung ke toko pasti memikirkan produk iPhone apa yang sedang banyak diminati, apakah di toko tersebut sedang mengadakan diskon atau promosi pada produknya dan berapa *budget* yang akan dikeluarkan untuk membeli produk iPhone. Dari faktor tersebut menjadikan acuan konsumen untuk berkunjung pada salah satu toko pilihannya. Keputusan pembelian konsumen pada iPhoneku Bandung Tulungagung masih terbilang fluktuatif, hal ini dapat dilihat dari data penjualan pada bulan Januari-Desember 2022. Oleh karena itu perlu adanya promosi dan harga dapat dikelola dengan baik agar keputusan pembelian pada iPhoneku Bandung Tulungagung mengalami peningkatan.

Adapun tujuan penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui pengaruh gaya hidup, promosi, dan harga secara simultan terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung. (2) untuk mengetahui pengaruh gaya hidup terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung. (3) untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung. (4) untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan jenis penelitian asosiatif. Dalam penelitian ini menggunakan data primer dengan sampel sebanyak 100 responden dari konsumen yang sudah membeli iPhone di iPhoneku Bandung Tulungagung. Pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan *accidental sampling*. Dan menganalisis data menggunakan analisis regresi linier berganda.

Dari pengujian tersebut diperoleh hasil bahwa secara simultan (1) gaya hidup, promosi, dan harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung. Secara parsial (2) gaya hidup berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung. (3) promosi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung. (4) harga berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian iPhone pada iPhoneku Bandung Tulungagung.

**Kata Kunci:** gaya hidup, promosi, harga, keputusan pembelian

## **ABSTRACT**

*Thesis with the title "The Influence of Service Quality, Price and Taste on Customer Satisfaction at the Mekar Sari Restaurant in Trenggalek Regency" written by Gilang Permata, NIM 12405193016, Department of Business and Management, Faculty of Islamic Economics and Business, supervisor Muhammad Alhada Fuadillah Habib S .Socio., M.A.*

*The research in this thesis is based on the large number of competitors with similar businesses and menus making RM. Mekar Sari is able to compete successfully and has many enthusiasts so it sells in large numbers. This is influenced by good service quality, affordable prices, flavors that suit the customer's tongue, which will create customer satisfaction.*

*The objectives of this research are: (1) to determine the influence of service quality, price and taste simultaneously on customer satisfaction at RM. Mekar Sari in Trenggalek Regency. (2) to determine the effect of service quality on customer satisfaction at RM. Mekar Sari in Trenggalek Regency. (3) to determine the effect of price on customer satisfaction at RM. Mekar Sari in Trenggalek Regency. (4) to determine the effect of taste on customer satisfaction at RM. Mekar Sari in Trenggalek Regency.*

*This research uses a quantitative approach with an associative type of research. The sampling technique in this research used accidental sampling technique. The sample size calculation uses the lemeshow formula to obtain a sample size of 100 respondents from customers who have visited RM. Mekar Sari. Data collection was carried out using a questionnaire. The analysis method uses multiple linear regression analysis with the help of the SPSS version 26 program.*

*From these tests, the results obtained were that service quality, price and taste simultaneously had a positive and significant effect on customer satisfaction. Partially, service quality, price and taste have a positive and significant effect on customer satisfaction.*

**Keywords:** *Service Quality, Price, Taste, Customer Satisfactio*