

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Kualitas Pelayanan Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bisnis Free Time Cabang Srengat Kabupaten Blitar” ini ditulis oleh Nova Ananda Fitriani, NIM 126405213210 Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, Dosen Pembimbing Siswahyudianto, M.M.

Kata Kunci: Keputusan Pembelian, Kualitas Produk, Harga, Kualitas Pelayanan, Promosi.

Persaingan bisnis di Indonesia saat ini semakin ketat, terutama dalam industri *Food and Beverage* (F&B) yang terus berkembang pesat. Banyaknya pelaku usaha yang bermunculan menuntut setiap bisnis untuk lebih cermat dalam memahami perilaku konsumennya. Salah satu langkah penting adalah mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian pelanggan. Faktor-faktor tersebut antara lain kualitas produk, harga yang ditawarkan, pelayanan yang diberikan, serta strategi promosi yang digunakan.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian pada bisnis Free Time Srengat. 2) Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada bisnis Free Time Srengat. 3) Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada bisnis Free Time Srengat. 4) Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada bisnis Free Time Srengat. 5) Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga, kualitas pelayanan dan promosi bersama – sama terhadap keputusan pembelian pada bisnis Free Time Srengat.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling* dan *accidental sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada pelanggan Free Time. Penelitian ini menggunakan analisis data regresi linear berganda yaitu untuk menguji validitas dan reliabilitas data, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas), uji hipotesis (uji t, dan uji f), analisis regresi linier berganda dan uji koefisien determinan menggunakan IBM SPSS versi 26.

Hasil dari penelitian ini adalah 1) secara parsial kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Free Time Srengat. 2) secara parsial harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Free Time Srengat. 3) secara parsial kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada Free Time Srengat. 4) secara parsial promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada Free Time Srengat. 5) secara simultan kualitas produk, harga, kualitas pelayanan dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

ABSTRACT

This thesis titled 'The Influence of Product Quality, Price, Service Quality, and Promotion on Purchase Decisions in Free Time Business Branch of Srengat District, Blitar Regency' was written by Nova Ananda Fitriani, Student ID 126405213210, Sharia Business Management Study Program, Supervisor Siswahyudianto, M.M.

Keywords: Purchase Decision, Product Quality, Price, Service Quality, Promotion.

The business competition in Indonesia is becoming increasingly fierce, especially in the rapidly growing Food and Beverage (F&B) industry. The emergence of numerous entrepreneurs requires every business to be more meticulous in understanding consumer behavior. One important step is to identify the factors that influence customer purchasing decisions. These factors include product quality, offered prices, service provided, and promotional strategies used.

The purpose of this study is 1) To determine the effect of product quality on purchasing decisions in the Free Time Srengat business. 2) To determine the effect of price on purchasing decisions in the Free Time Srengat business. 3) To determine the effect of service quality on purchasing decisions in the Free Time Srengat business. 4) To determine the effect of promotion on purchasing decisions in the Free Time Srengat business. 5) To determine the combined effect of product quality, price, service quality, and promotion on purchasing decisions in the Free Time Srengat business.

The research method used in this study is a quantitative method with an associative research type. The sampling techniques used in this study are purposive sampling and accidental sampling with a sample size of 100 respondents. This study uses primary data obtained by distributing questionnaires to Free Time customers. This research employs multiple linear regression data analysis to test the validity and reliability of the data, classical assumption tests (normality test, multicollinearity test, heteroscedasticity test), hypothesis testing (t-test and f-test), multiple linear regression analysis, and determination coefficient test using IBM SPSS version 26.

The results of this study are 1) partially, product quality has a positive and significant effect on purchasing decisions at Free Time Srengat. 2) partially, price does not have a significant effect on purchasing decisions at Free Time Srengat. 3) partially, service quality has a positive and significant effect on purchasing decisions at Free Time Srengat. 4) partially, promotion does not have a significant effect on purchasing decisions at Free Time Srengat. 5) simultaneously, product quality, price, service quality, and promotion have a significant effect on purchasing decisions.