

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga, promosi dan pelayanan terhadap keputusan pembelian motor Honda, serta untuk mengetahui diantara variabel tersebut mana yang sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian motor Honda.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mahasiswa STIESIA Surabaya. Sumber data yang digunakan adalah data primer, teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Uji asumsi klasik yang digunakan telah memenuhi kriteria yang ditentukan; uji kelayakan model menunjukan bahwa model ini layak untuk digunakan dan variabel promosi memiliki pengaruh yang sangat besar dari semua variabel independen; uji t dan regresi menunjukan harga, promosi, dan pelayanan berpengaruh signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian motor Honda.

Honda diharapkan dapat memperhatikan kualitas produk, harga, promosi dan pelayanan karena dapat mempengaruhi keputusan pembelian. Untuk peneliti selanjutnya agar menambah variabel lain yang belum dicantumkan dalam penelitian ini agar dapat memperluas penelitian, dan periode penelitian yang lebih *update*.

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



ABSTRACT

This study aims to determine the effect of product quality, price, promotion and service on purchasing decisions of Honda motorcycles, and to find out which of these variables is very influential on purchasing decisions of Honda motorcycles. The population used in this study was STIESIA Surabaya students. The data source used is primary data, the sampling technique uses purposive sampling with a total sample of 100 respondents. The classic assumption test used has met the specified criteria; the feasibility test model shows that this model is feasible to use and the promotion variable has a very large effect of all independent variables; t test and regression show price, promotion, and service have a significant and positive effect on purchasing decisions of Honda motorcycles. Honda is expected to pay attention to product quality, price, promotion and service because it can influence purchasing decisions. For further researchers to add other variables that have not been included in this study in order to expand research, and a more updated research period.

Keywords: Product Quality, Price, Promotion, Service, and Purchasing Decision.

