

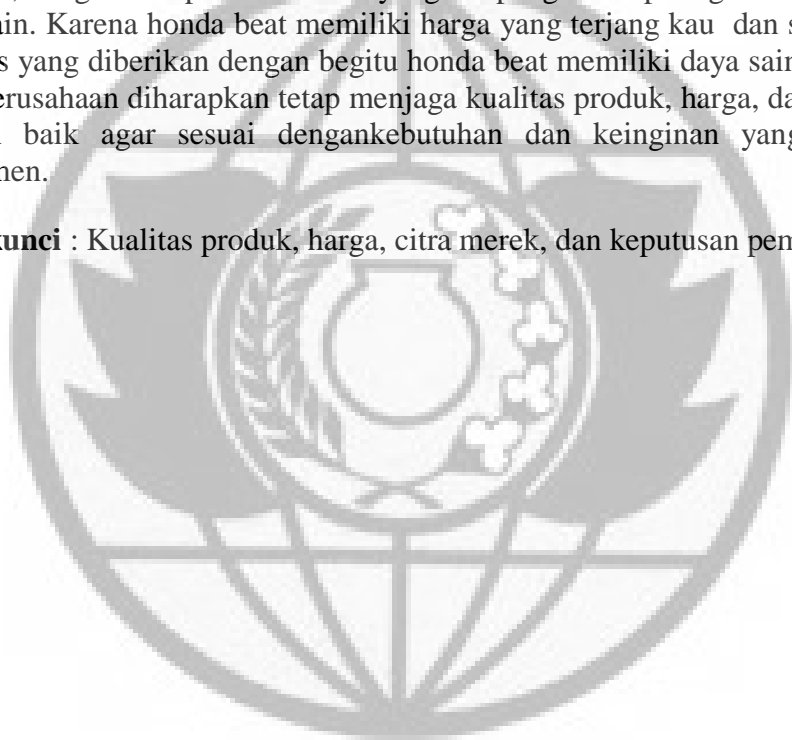
INTISARI

Ketatnya persaingan dalam dunia usaha menuntut setiap perusahaan untuk mengambil strategi yang jitu guna memenangkan persaingan demi menjaga eksistensi dan tentunya meningkatkan keuntungan atau profit yang dihasilkan.

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah ada pengaruh kualitas produk, harga, dan citra merek terhadap keputusan pembelian motor *matic* Honda Beat pada Mahasiswa STIESIA. Teknik yang digunakan adalah *non-probability sampling*. Data penelitian diambil berdasarkan kuesioner yang diisi oleh 100 responden dengan menggunakan analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kualitas produk, Harga dan citra merek berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dan dari variabel tersebut, harga merupakan variabel yang berpengaruh paling dominan diantara yang lain. Karena honda beat memiliki harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas yang diberikan dengan begitu honda beat memiliki daya saing harga yang baik Perusahaan diharapkan tetap menjaga kualitas produk, harga, dan citra merek dengan baik agar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan yang diharapkan konsumen.

Kata kunci : Kualitas produk, harga, citra merek, dan keputusan pembelian.



ABSTRACT

The tight competition in the business world requires every company to take the right strategy in order to win the competition and to maintain the existence and to increase the profits or earnings which have been generated.

The purpose of this research is to find out whether product quality, price, and brand image give influence to the purchasing decision Honda Beat automatic motorcycle on all students of STIESIA. The technique has been done by using non-probability sampling. The research data has been obtained by issuing questionnaires which have been filled in by 100 respondents and by using multiple linear regressions analysis.

These results of the research indicate that product quality, price and brand image give significant influence to the purchasing decision and from these variables, price is the variable which gives the most dominant influence among others. Because Honda Beat offers an affordable price and good quality that has been provided, so Honda Beat has a competitive price. The company is expected to keep their product quality, price, and brand image well in order to be compatible with the needs and the desires which have been expected by the customers.

Keywords: Product quality, price, brand image and purchase decision.

