

## ABSTRAK

Dalam persaingan dunia otomotif roda empat saat ini kebutuhan akan alat-alat transportasi merupakan hal yang sangat penting, hampir di seluruh kalangan masyarakat. Perubahan teknologi dari tahun ke tahun yang semakin maju menyebabkan keinginan dan kebutuhan manusia menjadi semakin kompleks. Produsen teknologi bersaing semakin ketat untuk meraih peluang yang ada untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh promosi, harga, kualitas pelayanan, dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian mobil Mitsubishi Xpander pada dealer Sun Motor Ngagel Surabaya. Populasi dalam penelitian ini dilakukan pada konsumen yang mempunyai mobil Mitsubishi Xpander. Sampel yang diambil sebanyak 100 responden dari komunitas xpander. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Jenis data yang digunakan adalah data primer, teknik pengambilan sampel menggunakan teknik non probability sampling artinya sampel yang digunakan yaitu sampel jenuh.

Metode analisa yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisa regresi linier berganda. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Promosi (P), Harga (H), dan Kualitas Produk (KPR) memiliki pengaruh negatif dan signifikan. Artinya berpengaruh dan bermakna terhadap keputusan pembelian (KP), dan Kualitas Pelayanan (KPL) memiliki pengaruh positif dan signifikan. Artinya berpengaruh dan bermakna terhadap keputusan pembelian (KP).

**Kata Kunci :** Promosi, Harga, Kualitas Pelayanan, dan Kualitas produk

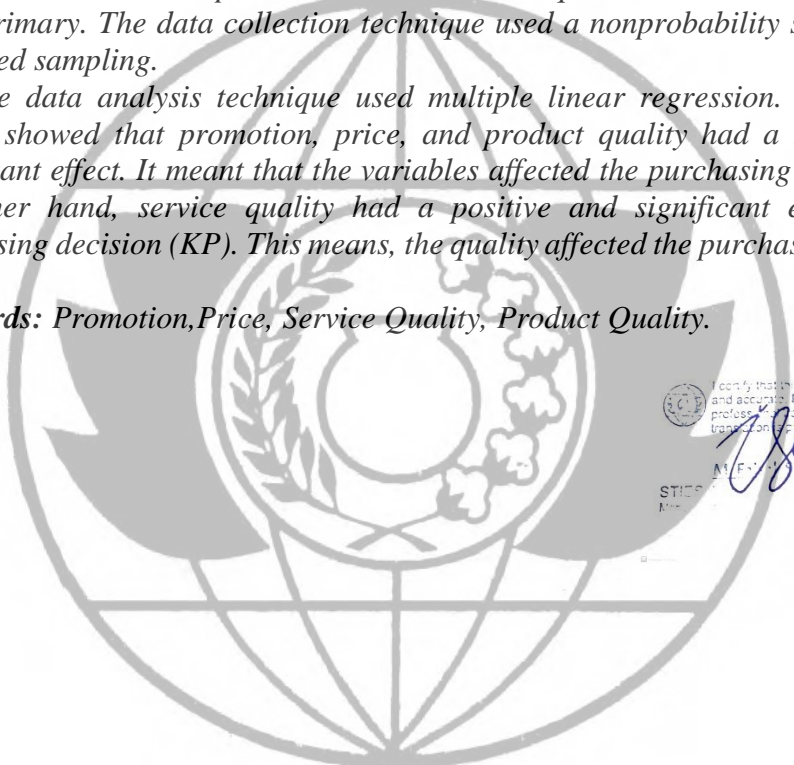
## ABSTRACT

*In the current competitive world of four-wheeled automotive, the need for means of transportation is very important, at almost all levels of society. Technological changes from year to year that are increasingly advanced cause human desires and needs to become increasingly complex. Technology manufacturers are competing increasingly fiercely to seize existing opportunities to fulfill consumer wants and needs.*

*This research aimed to find out the effect of promotion, price, service quality, and product quality on the purchasing decision of the Mitsubishi Xpander at the Sun Motor dealer in Ngagel, Surabaya. Furthermore, the population was customers who owned Mitsubishi Xpander. The research was quantitative. Moreover, the data were primary. The data collection technique used a nonprobability sampling, i.e. saturated sampling.*

*The data analysis technique used multiple linear regression. Additionally, results showed that promotion, price, and product quality had a negative and significant effect. It meant that the variables affected the purchasing decision. On the other hand, service quality had a positive and significant effect on the purchasing decision (KP). This means, the quality affected the purchasing decision.*

**Keywords:** *Promotion, Price, Service Quality, Product Quality.*



Verify that this translation is true and accurate. Prepared by a professional translator. This translation was completed on this day: 5/3/24  
M. F. ... A.Pd  
STIES  
M-