

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh variasi produk, sistem pembayaran dan promosi terhadap keputusan pembelian Gojek di Surabaya. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu masyarakat di kota Surabaya yang memiliki aplikasi Gojek dan pernah bertransaksi minimal 1 kali dengan aplikasi Gojek dengan jumlah sampel 96 responden. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linear berganda. Data penelitian bersumber data primer melalui penyebaran kuesioner dengan menggunakan bantuan google form. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda diketahui bahwa variasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian karena ikon dan simbol dalam aplikasi Gojek dianggap jelas dan mudah dikenali, sehingga memudahkan pengguna dalam mengakses layanan yang dibutuhkan oleh konsumen. Sistem pembayaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian karena metode pembayaran non-tunai seperti GoPay dinilai lebih praktis dan efisien, karena memungkinkan transaksi yang lebih cepat tanpa perlu menyiapkan uang tunai atau kembalian. Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian karena Gojek secara konsisten memberikan notifikasi promosi kepada pelanggan dalam bentuk potongan harga, cashback, atau penawaran lainnya yang berkontribusi pada peningkatan daya tarik dan loyalitas pengguna.

Kata kunci: variasi produk, sistem pembayaran, promosi, keputusan pembelian.

## **ABSTRACT**

*This research aims to find out and analyze the effect of product variation, payment system and promotion on the consumers' purchasing decision of Gojek in Surabaya. The sample consists of consumers of GoJek and have made a transaction at least once with 96 respondents. Furthermore, the data analysis technique used multiple linear regression. The data were primary. The instrument in the data collection technique was a questionnaire. The questionnaires were distributed with Google Forms. The result shows that product variation has a positive and significant effect on the consumers' purchasing decision. It happens when the icons and symbols in the Gojek application are considered clear and easy to recognize, so they ease the users to access the services. The payment system has a positive and significant effect on the consumers' purchasing decision because the non cash payment method such as GoPay is more practical and efficient. Therefore, it allows faster transactions without the need to prepare cash or change. Promotion has a positive and significant effect on the purchasing decision because Gojek consistently gives promotion of notifications to the customers such as a discount, cashback, or other offers which contributes to increasing user attraction and loyalty.*

*Keywords: product variation, payment system, promotion, and purchasing decision.*

