

**LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING**

**SKRIPSI**

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN  
PEMBELIAN DI TOKO DK KABUPATEN GORONTALO**

**OLEH**

**TIYAS POLIYAMA  
NIM 931 416 020**

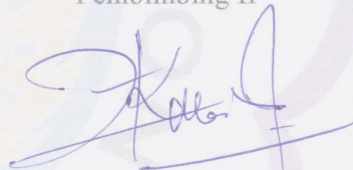
Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji

Pembimbing I



DJOKO LESMANA RADJI, S.Pd, M.Si  
NIP. 197901302003121002

Pembimbing II



ZULFIA K ABDUSSAMAD, SE, M.Si  
NIP. 197909252005012001

Mengetahui  
Ketua Jurusan Manajemen



Dr. RIZAN MACHMUD, S.Kom, M.Si  
NIP. 198307162009121006

## LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DI TOKO DK KABUPATEN GORONTALO

Oleh

**TIYAS POLIYAMA**

NIM. 931416020

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

Hari / Tanggal : Jumat, 28 Agustus 2020

Waktu : 13:00:00

### Penguji

1. Dr. ABD RAHMAN PAKAYA, M.Si  
NIP. 195812201986031001
2. YULINDA L. ISMAIL, S.Pd., M.Si  
NIP. 197607042005012002
3. DJOKO LESMANA RADJI, S.Pd., M.Si  
NIP. 197901302003121002
4. ZULFIA K. ABDUSSAMAD, SE., M.Si  
NIP. 197909252005012001

1.....

2.....

3.....

4.....

Mengetahui :

Dekan FAKULTAS EKONOMI



Dr. MUHAMMAD AMIR ARHAM, M.E.

NIP. 197207252006041002

## ABSTRAK

Tiyas Poliyama. NIM. 931 416 020. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko DK Kabupaten Gorontalo. Skripsi Program Studi S1 Manajemen, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Gorontalo, dibawah bimbingan Bapak Djoko Lesmana Radji, S.Pd, M.Si dan Ibu Zulfia K. Abdussamad, SE, M.Si

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) Seberapa besar Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko DK Kabupaten Gorontalo, (2) Seberapa besar Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko DK Kabupaten Gorontalo, (3) Seberapa besar Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko DK Kabupaten Gorontalo. Baik secara parsial maupun simultan. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 68 konsumen yang secara tidak sengaja bertemu dengan peneliti dengan cara menyebarkan kuesioner kepada responden yang telah memenuhi kriteria sampel yang telah ditentukan sehingga data dalam penelitian ini merupakan data primer. Analisis data dengan menggunakan teknik analisis regresi berganda (karena lebih dari 1 variabel bebas).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial (1) Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan Terhadap Keputusan Pembelian sebesar 1,691 (2) Harga berpengaruh signifikan Terhadap Keputusan Pembelian sebesar 2,493 dan (3) secara simultan variabel bebas (Kualitas Pelayanan dan Harga) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Keputusan Pembelian Di Toko DK Kabupaten Gorontalo) sebesar 13,724. Kemudian nilai R square adalah sebesar 0,297. Nilai ini menunjukkan bahwa sebesar 29,7% variabel Keputusan Pembelian Di Toko DK Kabupaten Gorontalo dapat dijelaskan oleh Kualitas Pelayanan dan Harga, sedangkan sisanya sebesar 70,3% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Kualitas Pelayanan, Harga, Keputusan Pembelian.

## ABSTRACT

Rahma Septiana Gobel. Student ID Number 931 416 016. The Influence of Psychological Factor and Lifestyle to the Purchase Intention on iPhone Product. Skripsi. Bachelor's Degree Program in Management, Department of Management, Faculty of Economics, State University of Gorontalo. The principal supervisor is Dr. Rizan Machmud, S.Kom. M.Si, and the co-supervisor is Andi Juanna, S.Pd., M.Sc.

The objectives of the research were to find out (1) to what extent the influence of psychological factor to the purchase intention on iPhone product, (2) to what extent the influence of lifestyle to the purchase intention on iPhone product, and (3) to what extent the influence of consumers' psychological factor and lifestyle to the purchase intention on iPhone product whether partially or simultaneously. The samples in this research were 96 consumers that accidentally met the researcher by distributing questionnaire to the respondents who have met the predetermined sampler criteria so that the data in the research were primary data. The data analysis used multiple regression analysis technique (due to more than 1 independent variable).

The findings of the research revealed that partially (1) psychological factor had significant influence to the purchase intention on iPhone product in Gorontalo City, (2) lifestyle had significant influence to the purchase intention on iPhone product in Gorontalo City, and (3) simultaneously, the independent variables (consumers' psychological factor and lifestyle) had significant influence to the dependent variable (purchase intention on iPhone product in Gorontalo City). In addition, the result of the coefficient of determination analysis on the previous table has shown that the amount of coefficient of correlation was 0,629. In other words, the correlation between independent variables and dependent variable was 62,9%. Therefore, it could be stated that the variable of consumers' psychological factor had a close correlation with the variable of purchase intention on iPhone product in Gorontalo City.

*Keywords: Psychological Factor, Lifestyle, Purchase Intention*

