

**PENGARUH HARGA, KUALITAS PELAYANAN DAN KUALITAS
PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN PADA
PT.NUSIRA MEDAN**

Esther Lina Silalahi, Nurmaidah Ginting.S.E.,M.Si,
Meysin Butarbutar, Zetty Sihombing,
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia

ABSTRAK

Objek pengkajian ialah sebuah perusahaan yang bernama PT.Nusira Medan. Pengkajian ini maksudnya untuk melihat yang memengaruhi harga yang menggunakan kurs dapat selalu stabil atau tidak stabil karena harga yang tidak konsisten setiap waktunya dengan kualitas pelayanan yang diberikan dapat diterima pelanggan untuk tidak komplain dalam penerima pelayanan yang ada dan kualitas produk yang diberikan perusahaan memuaskan pelanggan agar melakukan pembelian untuk waktu selanjutnya. Dengan lebih memperhatikan harga yang diberikan serta lebih meningkatkan lagi mutu untuk sebuah barang, dapat lebih meningkatnya keputusannya terkandung pada pengkajian ini kaitannya pada harga, pelayanan dan kualitas. Pendekatan yang digunakan dalam pengkajian merupakan kuantitatif dengan deskriptif kuantitatif. Metode pengumpulannya dengan tanya jawab, kuesioner ataupun studi dokumentasi. Populasi yang dipergunakan yaitu pelanggan yang melakukan pembelian di PT.Nusira Medan sebanyak 100 pelanggan. Hasilnya, dengan Adjusted R Square sebesar 0,526 berarti 52,6% dari variabel dengan barang. Penelitian ini dapat disimpulkan secara parsial bahwa variabel harga serta mutu yang jelas secara simultan mempunyai pengaruh baik serta jelas pada keputusan pembeliannya.

Kata kunci : Harga, Kualitas Pelayanan, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian Pelanggan

THE EFFECT OF PRICE, SERVICE QUALITY AND PRODUCT QUALITY ON CUSTOMER PURCHASE DECISIONS AT PT.NUSIRA MEDAN

Esther Lina Silalahi, Nurmaidah Ginting,SE,M.Si,
Meysin Butarbutar, Zetty Sihombing,
Management Study Program,
Faculty of Economics, Universitas Prima Indonesia

ABSTRACT

The object of the study is a company that named PT. Nusira Medan. This study aims to see what affects prices using exchange rates that can always be stable or unstable because prices are inconsistent every time with the quality of service provided, which can be accepted by customers not to complain in recipients of existing services and the quality of products provided by the company to satisfy customers so that they do something. purchase for next time. By paying more attention to the price given and further improving the quality for an item, it can be further improved the decisions contained in this study in relation to price, service and quality. The approach used in the study is quantitative with quantitative descriptive. The method of collection is question and answer, questionnaire or documentation study. The population used is customers who make purchases at PT.Nusira Medan as many as 100 customers. The result, with Adjusted R Square of 0.526 means 52.6% of the variable with goods. This research can be partially concluded that the clear price and quality variables simultaneously have a good and clear influence on purchasing decisions.

Keywords: Price, Service Quality, Product Quality, Customer Purchasing Decisions