

ABSTRAK

SATYA DWIVA RAMADHAN, NIM. 3402200200. “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan *Price Discount* Terhadap Keputusan Pembelian (Studi PT. Bumi Galuh Nusantara Dusun Timbang Windu Desa Pamalayan Kecamatan Cijeungjing)”. Dibawah bimbingan Dr. Apri Budianto, M.M (Pembimbing I) dan Marlina Nur Lestari, S.E., M.M (Pembimbing II).

Penelitian ini difokuskan pada pengaruh kualitas pelayanan dan *price discount* terhadap keputusan pembelian (Studi PT. Bumi Galuh Nusantara Dusun Timbang Windu Desa Pamalayan Kecamatan Cijeungjing). Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi (1) Bagaimana pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di PT. Bumi Galuh Nusantara (2) Bagaimana pengaruh *price discount* terhadap keputusan pembelian di PT. Bumi Galuh Nusantara (3) Bagaimana pengaruh kualitas pelayanan dan *price discount* terhadap keputusan pembelian di PT. Bumi Galuh Nusantara. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) Pengaruh pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di PT. Bumi Galuh Nusantara. (2) Pengaruh *price discount* terhadap keputusan pembelian di PT. Bumi Galuh Nusantara. (3) Pengaruh kualitas pelayanan dan *price discount* terhadap keputusan pembelian di PT. Bumi Galuh Nusantara. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode survey dengan pendekatan deskriptif kuantitatif. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh digunakan analisis Deskriptif dan analisis Kuantitatif meliputi Analisis Koefisien Korelasi, Analisis Koefisien Berganda, Analisis Regresi Berganda, Analisis Koefisien Determinasi, Analisis Regresi Sederhana Dan Uji Hipotesis Menggunakan Uji Signifikan (Uji t dan Uji F). Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, *price discount* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian, kualitas pelayanan dan *price discount* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian. Dari perhitungan analisis koefisien korelasi berganda tingkat hubungannya kuat/tinggi. Artinya semakin baik kualitas pelayanan dan *price discount*, maka semakin tinggi tingkat kecenderungan konsumen membeli produk. Bagi peneliti selanjutnya, untuk penelitian selanjutnya dapat ditambahkan variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen.

Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, *Price Discount*, Keputusan Pembelian