

ABSTRAKSI

Alexander Indra Fernandez, Nomor Induk Mahasiswa 152100055, Program Studi Administrasi Bisnis. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Judul: **Pengaruh Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian** (Studi pada pelanggan kartu perdana Simpati di Rumah kartu Tdc Seturan Yogyakarta) 2017. Dosen pembimbing I Sigit Haryono. Dosen pembimbing II Sadeli.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Produk dan Harga secara simultan terhadap Keputusan Pembelian pelanggan pada kartu perdana Simpati dan mengetahui pengaruh produk dan harga secara parsial terhadap keputusan pembelian pelanggan pada kartu perdana Simpati.

Tipe Penelitian ini *asosiatif*. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kuesioner di mana jenis penelitian memberikan kuesioner kepada pelanggan kartu perdana Simpati di Rumah kartu Tdc Seturan Yogyakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah dengan menggunakan metode *systematic random sampling*. Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan kartu perdana Simpati di Rumah kartu Tdc Seturan Yogyakarta. ukuran sampel sebesar 50 responden yang tidak diketahui populasinya. Teknik analisis data yang digunakan adalah Analisis Deskriptif dan Analisis Regresi Linier Berganda.

Berdasarkan Hasil penelitian diperoleh kesimpulan yaitu ada pengaruh signifikan antara Produk (X_1) dan Harga (X_2) secara simultan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Sedangkan secara parsial variabel Produk (X_1) memiliki pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y) dan variabel Harga (X_2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y).

Saran yang dapat diberikan adalah pertama Perusahaan harus memperhatikan produk karena terbukti Produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Cara yang dilakukan adalah dengan mempertahankan jangkauan layanan sinyal kartu perdana simpati telah memenuhi kebutuhan untuk berkomunikasi, jangkauan layanan kartu perdana Simpati telah mencakup seluruh wilayah Indonesia, kualitas suara atau kejernian suara saat menelpon dengan kartu perdana simpati sangat bagus. Selain itu juga dengan meningkatkan kualitas suara atau kejernian suara saat menelpon dengan kartu perdana simpati. Kedua, Perusahaan harus memperhatikan harga karena terbukti Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Cara yang dilakukan adalah dengan mempertahankan bonus pulsa sms kartu perdana sangat menarik, tingkat harga voucher isi ulang kartu perdana Simpati beragam, serta tarif telepon kartu perdana Simpati murah. Selain itu juga dengan meningkatkan setiap hari bonus telepon, dan bonus kuota internet kartu perdana Simpati paling murah. Ketiga, Saran bagi penelitian selanjutnya adalah menggunakan ukuran sampel yang lebih besar dengan kriteria yang lebih luas lagi dan mencakup semua elemen populasi sehingga hasil yang diperoleh dapat lebih mencerminkan kondisi yang sebenarnya, hasil mampu digeneralisasikan dan lebih representatif. Penelitian selanjutnya juga dapat dilakukan dengan melakukan pengembangan terhadap model ini dengan menambahkan variabel lain yang belum digunakan pada model ini.

Kata Kunci: Produk, Harga, dan Keputusan Pembelian