

ABSTRAKSI

Yupita Ita, nomor mahasiswa 152130106, Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pembangunan Nasional ‘veteran’ Yogyakarta, Judul penelitian “Pengaruh Kualitas Jasa dan Harga terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Mahasiswa Pengguna Operator Seluler Tri di Jl. Dirgantara Babarsari Yogyakarta), 2017. Dosen Pembimbing I Dr. Susanta, M.Si dan Dosen Pembimbing II Dr. Adi Soeprapto, M.Si.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Jasa dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Pada Mahasiswa Pengguna Operator Seluler Tri di Jl. Dirgantara Babarsari Yogyakarta.

Penelitian ini menggunakan tipe penelitian eksplanatori. Populasi dalam penelitian ini adalah Mahasiswa yang Menggunakan Operator Seluler Tri yang tinggal di Jl. Dirgantara Babarsari Yogyakarta berjumlah 107 orang. Jumlah sampel sebanyak 52 responden, ditentukan dengan menggunakan rumus slovin. Teknik pengambilan sampel menggunakan *Proportionate Unstratified Random Sampling*. Analisis data menggunakan analisis data deskriptif dan analisis statistik inferensial yang meliputi analisis regresi berganda, untuk menguji hipotesis penelitian ini menggunakan uji F dan uji t dengan taraf signifikan 5%.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Kualitas Jasa dan Harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan F hitung sebesar $41,800 > F$ tabel 3,18. Kemudian variabel Kualitas Jasa secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan t hitung sebesar $5,535 > t$ tabel 2,008, dan variabel Harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian dengan t hitung sebesar $3,441 > t$ tabel 2,008.

Dari penelitian ini yang harus dilakukan perusahaan kedepannya Perusahaan harus mampu mempertahankan item yang memiliki nilai besar pada variabel kualitas jasa seperti sim *card* tidak mudah rusak. Selain itu perusahaan perlu meningkatkan item yang memiliki nilai paling rendah seperti penyampaian informasi yang responsif kepada konsumen. Perusahaan harus mampu mempertahankan item yang memiliki nilai besar pada variabel harga seperti harga Tri terjangkau. Selain itu perusahaan perlu meningkatkan item yang memiliki nilai paling rendah seperti harga yang diberikan sudah sesuai atau pantas dengan layanan yang saya dapat. Perusahaan harus mampu mempertahankan item yang memiliki nilai besar pada variabel keputusan pembelian seperti ketika kuota atau paket data habis saya selalu membeli operator seluler Tri kembali.

Selain itu perusahaan perlu meningkatkan item yang memiliki nilai paling rendah seperti saya lebih memilih membeli operator seluler Tri dibandingkan operator seluler lain.

Kata Kunci : Kualitas Jasa, Harga, Keputusan Pembelian