

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN, TARIF, DAN PROMOSI
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SECARA ONLINE JASA GOJEK**

(Survei Pada Mahasiswa FEB UPN “Veteran” Yogyakarta)

Hiswandri Hopaya

(141140069)

Mahasiswa Program Studi Ekonomi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UPN
“Veteran Yogyakarta.

(Hopayawandi@gmail.com)

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada mahasiswa FEB Yogyakarta, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data yang dikumpulkan menggunakan kuesioner, sampel yang digunakan sebanyak 100 responden. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Kualitas Pelayanan, Tarif, dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Secara Online Jasa Go-jek. Sedangkan metode pengambilan data menggunakan purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel dari populasi berdasarkan kriteria tertentu seperti konsumen yang mengerti, memahami, memakai dan yang mempunyai aplikasi gojek di handphone tentang gojek. Dalam penelitian ini konsumen yang melakukan pembelian secara online jasa go-jek. Metode analisis data meliputi analisis deskriptif dan analisis kuantitatif dengan menggunakan teknik regresi linier berganda.

Hasil penelitian menentukan bahwa 1) Variabel Kualitas Pelayanan, Tarif, dan Promosi berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap keputusan pembelian. 2) variabel kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. 3) variabel tarif berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. 4) variabel promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Kualitas Pelayanan, Tarif, Promosi dan Keputusan Pembelian