

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, KUALITAS  
PELAYANAN DAN SUASANA TOKO TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK THEA  
BY THARA PADACENTRAL  
DEPARTMENT STORE  
JAKARTA**

**SKRIPSI**

**Program Studi Manajemen – Strata 1**



**OLEH:**

**NAMA : UDINATA NUR'AINI**

**N I M : 041301503125134**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
JAKARTA**

**2017**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, HARGA, KUALITAS  
PELAYANAN DAN SUASANA TOKO TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK THEA  
BY THARA PADACENTRAL  
DEPARTMENT STORE  
JAKARTA**

**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar  
SARJANA EKONOMI  
Program Studi Manajemen – Strata 1**



**OLEH:**

**NAMA : UDINATA NUR'AINI**

**N I M : 041301503125134**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SATYA NEGARA INDONESIA  
JAKARTA**

**2017**

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, harga, kualitas pelayanan dan suasana toko terhadap keputusan pembelian produk *Thea by Thara* pada *Central Department Store* Jakarta. Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan produk *Thea by Thara Central Department Store* cabang *Grand* Indonesia. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 orang pelanggan. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling insidental. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis Regresi Linier Berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial variable kualitas pelayanan dan suasana toko yang berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian. Sedangkan variable kualitas produk dan harga secara parsial tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa variabel kualitas produk, harga, kualitas pelayanan dan suasana toko secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

**Kata Kunci:** Kualitas Produk ( $X_1$ ), Harga ( $X_2$ ), Kualitas Pelayanan ( $X_3$ ), Suasana Toko ( $X_4$ ) dan Keputusan Pembelian ( $Y$ ).

## **ABSTRACT**

*This research is conducted to know effect of product quality, price, service quality and store atmosphere to purchase decision of Thea by Thara Product at the CentralDepartment Store Jakarta. Population in this research is the Thea by Thara product Customers. The sample in this research is 100 people Thea by Thara customers. Sampling technique used Incidental Technique. Testing the hypothesis in this research using multiple linear regression analysis. The results show partialy that service quality and store atmosphere effect to purchase decision. Than product quality and price are not affect to purchase decision. The results also showed that product quality, price, service quality and store atmosphere are simultaneously affect the purchase decision.*

**Key Word:** *Product Quality ( $X_1$ ), Price ( $X_2$ ), Service Quality( $X_3$ ), Store Atmosphere ( $X_4$ ) and Purchase Decision( $Y$ )*