

ABSTRAK

Aminah Rain Fathin (1148020022) : Pengaruh Kualitas Produk dan Layanan Purna Jual Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Beat Studi pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung.

Persaingan yang ketat terjadi pada produk sepeda motor karena produk ini merupakan alat transportasi darat yang paling banyak dimiliki dan dibutuhkan oleh masyarakat. Keputusan pembelian sangat penting dilakukan oleh perusahaan yang memasarkan produk sepeda motor untuk meningkatkan volume penjualan yaitu dengan cara menetapkan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh Kualitas Produk (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y) sepeda motor Honda Beat, pengaruh Layanan Purna Jual (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) sepeda motor Honda Beat dan pengaruh Kualitas Produk (X1) dan Layanan Purna Jual (X2) terhadap Keputusan Pembelian sepeda motor Honda Beat.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan metode verifikatif dengan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian adalah mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung yang menggunakan sepeda motor Honda Beat. Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan cara *nonprobability sampling* dengan menggunakan *accidental sampling*, sehingga ditentukan sampel penelitian ini sebanyak 100 responden. Metode pengolahan data menggunakan analisis regresi linier berganda, uji validitas, uji reliabilitas, uji parsial, uji simultan, uji korelasi dan uji koefisien determinasi. Adapun perhitungan dalam mengolah data ini dengan dibantu program SPSS 24.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung $>$ t tabel ($4.878 > 1.984$) dan nilai signifikansi sebesar $0.000 < 0.05$. Layanan purna jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan nilai t hitung $>$ t tabel ($3.266 > 1.984$) dan nilai signifikansi $0.002 < 0.05$. Hasil penelitian bahwa kualitas produk dan layanan purna jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, hal ini dibuktikan dengan f hitung $>$ f tabel ($40.056 > 3.94$) dan nilai signifikansi $0,000$. Nilai koefisien determinasi (R^2) kualitas produk dan layanan purna jual sebesar $45,2\%$, sedangkan sisanya $54,8\%$ dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Layanan Purna Jual, Keputusan Pembelian