

Fakhri Musyaffa Hidayat (1199240058): “Pengaruh Kualitas Layanan, Promosi, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Situs Codashop.com (Studi pada para *gamers* di Indonesia)”.

ABSTRAK

Kemajuan era modern semakin mendorong terjadinya peralihan sistem, baik secara langsung maupun tidak langsung yang menyebabkan penggunaan teknologi menjadi kebutuhan yang semakin penting. Banyak toko *online* sekarang hadir dalam industri ini karena pesatnya perkembangan *e-commerce*, hal ini memicu perusahaan untuk bisa memanfaakan teknologi dengan sebaik mungkin agar dapat bertahan dalam persaingan di industri ini. Seperti meningkatkan kualitas layanan, membuat promosi yang unik, dan memiliki harga yang terjangkau. Salah satu perusahaan yang bergerak di industri ini yaitu: situs codashop.com.

Penlitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) pengaruh kualitas layanan terhadap keputusan pembelian 2) pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian 3) pengaruh harga terhadap keputusan pembelian 4) seberapa besar pengaruh kualitas layanan, promosi, dan harga terhadap keputusan pembelian.

Untuk menjawab penelitian di atas, peneliti menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif yang bermaksud untuk menganalisis secara mendalam terhadap penelitian ini. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner *online* kepada para *gamers* di Indonesia. Adapun sampel yang diambil adalah 100 *gamers* di Indonesia yang pernah bertransaksi di situs codashop.com minimal dua kali dalam tiga bulan terakhir. Teknik analisis data menggunakan Analisis Dekriptif, Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Uji Regresi Linier Berganda, Uji Parsial (Uji T), Uji Simultan (Uji F) dan Uji Koefisien Determinasi (R^2) menggunakan aplikasi SPSS versi 27.

Pembahasan hasil penelitian menunjukan bahwa: 1) kualitas layanan secara signifikan berpengaruh terhadap keputusan pembelian berdasarkan uji regresi linier berganda dan uji t yang telah diteliti 2) promosi secara signifikan berpengaruh terhadap keputusan pembelian berdasarkan uji regresi linier berganda dan uji t yang telah diteliti 3) harga secara signifikan berpengaruh terhadap keputusan pembelian berdasarkan uji regresi linier berganda dan uji t yang telah diteliti 4) Kualitas layanan, promosi, dan harga secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian para *gamers* di Indonesia pada situs codashop.com. berdasarkan hasil uji simultan (uji f) dan uji koefisien determinasi (R^2) dengan besaran persentase pengaruh secara keseluruhan yaitu sebesar 73% (kuat) dan sisanya (27%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada di penelitian ini.

Kata Kunci: Kualitas Layanan, Promosi, Harga, Keputusan Pembelian