

**PENGARUH HARGA, PROMOSI, DAN KUALITAS PELAYANAN
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK BATIK TENUN IKAT
DI CV. SILVI MN PARADILA PARENGAN MADURAN LAMONGAN**

Oleh:

Miftakhul Khoiriyah

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, promosi dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian produk batik tenun ikat di CV. Silvi MN Paradila Parengan Maduran Lamongan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sample yang berjumlah 100 responden. Metode ini menggunakan kuantitatif dengan pendekatan *explanatory reseach* yang menggunakan analisis data dengan uji validitas dan reabilitas, analisis regresi linier berganda, uji asumsi klasik, uji koefisiensi determinasi, serta uji t dan uji f. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai $t_{hitung} 1,243 < t_{tabel} 1,661$. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai $t_{hitung} 2,878 > t_{tabel} 1,661$. Kualitas Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai $t_{hitung} 3,721 > t_{tabel} 1,661$. Berdasarkan nilai R square sebesar 95,4%. menunjukkan variasi dari semua variabel bebas yang menunjukkan bahwa 95,4% variabel keputusan pembelian dapat dipengaruhi oleh variabel Harga, Promosi dan Kualitas Pelayanan. Sedangkan sisanya sebesar 4,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diajukan dalam penelitian ini.

Kata Kunci: harga, promosi, kualitas pelayanan, keputusan pembelian