

ABSTRAK

Arwin Sapoetra
1501020088

DAMPAK STRATEGI HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN DI PT. SINAR SAUDARA

(xv + 63 halaman; 35 tabel; 8 figur; 7 lampiran)

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan apakah ada pengaruh antara Strategi Harga dan Keputusan Pembelian Pelanggan di PT. Sinar Saudara dan Peneliti untuk mengetahui dan mendapatkan lebih banyak pengetahuan tentang bidang ini.

Harga merupakan faktor yang sangat signifikan dalam keputusan penjualan dan pembelian untuk bisnis konsumen yang selama ini menjadi faktor paling dominan dalam operasi pembelian konsumen. Jadi, strategi ini menjadi sangat penting bagi perusahaan karena berkaitan dengan persaingan bisnis dalam industri yang dijalankannya, yang dapat memengaruhi pilihan pembelian pelanggan secara positif dan signifikan.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dan aplikasi IBM SPSS 25. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi statistik deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, koefisien korelasi, koefisien determinasi, analisis regresi linier dan uji Z.

Dari hasil penelitian berdasarkan uji Z, dapat diketahui bahwa $Z_{Hitung} (5,2) > Z_{Tabel} (1,96)$ yang membuktikan ada pengaruh antara Strategi Harga dan Keputusan Pembelian. Hasil penelitian berdasarkan uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa ada hubungan sedang dan positif antara Strategi Harga dan Keputusan Pembelian di PT. Sinar Saudara.

Sebagai kesimpulan, telah terbukti bahwa Strategi Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di PT. Sinar Saudara. Mereka harus mempertahankan cara mereka dalam menjaga hubungan pelanggan mereka dalam strategi penetapan harga mereka terutama dalam mengelola hubungan yang berfokus pada nilai, keuntungan, dan inisiatif dalam menawarkan produk dan transaksi kepada pelanggan karena akan mempengaruhi keputusan pembelian.

Kata Kunci: *Bisnis Keluarga, Strategi Penetapan Harga, Keputusan Pembelian.*

Total Referensi: 30