

## **ABSTRACT**

**WYLIE VARIAN TANADI**

**1501020302**

### **THE EFFECTS OF PRODUCT DESIGN ON CUSTOMERS' PURCHASE DECISION AT UD. SUBUR REZEKI MEUBEL, MEDAN**

(xv+65 pages; 8 figures; 33 tables; 8 appendices)

UD. Subur Rezeki Meubel is a company engaged in furniture business and the products are produced from pure teak wood. The phenomenon in the company is the decline on sales from year to year. The decrease is allegedly caused by product design that is not optimal due to frequent complaints from customers regarding furniture product design. The purpose of this research is to identify whether it is true that product design has effects on purchase decision.

Product design is a key factor in determining global marketing success. While, customers' purchase decision is the reasoning procedure that drives a customer from recognizing a need, creating choices, and picking a particular item and brand.

The research method used are quantitative, descriptive and causal approach through questionnaires to 53 customers, which is obtained by using census sampling. The data is analyzed by descriptive statistics, validity test, reliability test, normality test, linearity test, correlation test, determination test, linear regression and z-test.

Based on the results of hypothesis testing, it can be seen that the product design affects customers' purchase decision at UD. Subur Rezeki Meubel. It is known based on the calculation of the coefficient of determination that the influence of product design is 63.4% while the remaining 36.6% is influenced by variables or factors outside the research variables. In this research, alternative hypothesis is accepted.

To increase sales, UD. Subur Rezeki Meubel can offer custom design and size. Moreover, they need to do researches to offer new products to customers.

**Keywords: Family Business, Product Design, Customers' Purchase Decision.**

References: 36

# **ABSTRAK**

**WYLIE VARIAN TANADI**

**1501020302**

## **DAMPAK DESAIN PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN DI UD SUBUR REZEKI MEUBEL, MEDAN**

(xv+65 pages; 8 figures; 33 tables; 8 appendices)

*UD. Subur Rezeki Meubel adalah perusahaan yang bergerak dalam bisnis furnitur dan produk-produknya dihasilkan dari kayu jati murni. Fenomena di perusahaan adalah penurunan penjualan dari tahun ke tahun. Penurunan tersebut diduga disebabkan oleh desain produk yang tidak optimal akibat seringnya keluhan dari pelanggan mengenai desain produk furnitur. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi apakah benar bahwa desain produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian.*

*Desain produk adalah faktor kunci dalam menentukan keberhasilan pemasaran global. Sementara, keputusan pembelian pelanggan adalah prosedur bernalar yang mendorong pelanggan dari mengenali suatu kebutuhan, menciptakan pilihan, dan memilih barang dan merek tertentu. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif, deskriptif dan kausal melalui kuesioner kepada 53 pelanggan, yang diperoleh dengan menggunakan sensus sampling. Data dianalisis dengan statistik deskriptif, uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji linieritas, uji korelasi, uji determinasi, regresi linier dan uji-z.*

*Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, dapat dilihat bahwa desain produk mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan di UD. Subur Rezeki Meubel. Hal ini diketahui berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi pengaruh desain produk adalah 63,4% sedangkan sisanya 36,6% dipengaruhi oleh variabel atau faktor di luar variabel penelitian. Dalam penelitian ini, hipotesis alternatif diterima.*

*Untuk meningkatkan penjualan, UD. Subur Rezeki Meubel dapat menawarkan desain dan ukuran khusus. Selain itu, mereka perlu melakukan penelitian untuk menawarkan produk baru kepada pelanggan.*

**Kata Kunci: Usaha Keluarga, Desain Produk, Keputusan Pembelian Produk.**

Referensi: 36