

**PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN TINGKAT HARGA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
DI DISTRO THROOX SEMARANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk melengkapi persyaratan guna menyelesaikan Pendidikan
Program Sarjana Pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Administrasi Bisnis



Oleh :

IKCHAN VIERI BRAMATIANANG

NPM : 181003632110271

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SEMARANG**

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Berdasarkan laporan Panitia Skripsi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas
17 Agustus 1945 Semarang menyatakan bahwa Skripsi yang berjudul:

“PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN TINGKAT HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DISTRO THROOX SEMARANG”

Diterima dan disahkan untuk melengkapi persyaratan menyelesaikan program Sarjana
pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Studi Administrasi Bisnis Universitas
17 Agustus 1945 Semarang.

Semarang,

September 2022



Dekan


Dr. Dra. Rini Werdiningsih, M.S.
NIDN. 0621105901

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Diterima dan disahkan Dosen Pembimbing Skripsi untuk memenuhi persyaratan menyelesaikan Program Sarjana pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Studi Administrasi Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Semarang.

Semarang, September 2022

Pembimbing



Mochamad Hangga Novian, S.AB, M.Si
NIDN. 0614118403




BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Setelah Skripsi ini diterima oleh Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Program Studi Administrasi Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Semarang, selanjutnya mendapat pengesahan dan persetujuan untuk diajukan di muka Sidang Panitia Ujian Skripsi FISIP UNTAG Semarang, pada :

H a r i : Sabtu

Tanggal : 24 September 2022

W a k t u : 11.00 - selesai

No.	Dosen Penguji	Tanda Tangan
1.	Drs. Immanuel Subekti, MS.	
2.	Mochamad Hangga Novian, S.AB, M.Si	
3.	Drs. Bambang Agus Windu Sancono, M.A	

ABSTRAK

Perkembangan industri fashion tumbuh dengan sangat pesat di seluruh dunia termasuk Indonesia. Hal ini ditandai dengan banyak fashion brand lokal yang lahir dan tumbuh karena masih terbukanya pasar yang baik di Indonesia. Di tengah menggeliatnya industri fashion saat ini, beberapa fashion dengan merek (brand) luar negeri masuk ke Indonesia melalui distributor dan branch store mereka sendiri. Kondisi tersebut tentunya akan memicu persaingan antar brand. Bisnis penjualan pakaian sekarang ini memang semakin berkembang. Ini terbukti dengan semakin banyaknya mall, toko, outlet, distro, butik, dan lain sebagainya yang menjual berbagai jenis pakaian. Seiring dengan perkembangan (fashion) pakaian ini maka persaingan untuk memperoleh pelanggan baru juga semakin meningkat. Kualitas pelayanan dan harga merupakan upaya untuk memperoleh Keputusan Pembelian. Peneliti bermaksud menelaah Keputusan pembelian dari tinjauan kualitas pelayanan dan harga pada salah satu branch store yaitu Distro Throox Semarang. Tipe penelitian adalah eksplanatori. Populasi dalam penelitian ini adalah para pembeli di Distro Throox Semarang baik wanita ataupun laki-laki telah melakukan pembelian ulang di distro tersebut dengan jumlah sampel lima puluh responden. Teknik pengumpulan data dengan menggunakan observasi, interview, kuisioner dan tinjauan pustaka. Sedangkan untuk teknik pengolahan data melalui proses editing, coding dan tabulasi, setelah itu dianalisa dengan teknik analisa data kuantitatif. Teknik penarikan sampel dengan menggunakan teknik non random sampling yaitu sampling aksidental. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, dimana pengumpulan data dengan menggunakan kuesioner. Adapun pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan rumus statistic Product Moment dan Kolerasi Ganda. Hasil Penelitian adalah (1) Tingkat Kualitas pelayanan pada Distro Throox Semarang sangat tinggi dengan skor 76,29%, (2) Tingkat Harga pada Distro Throox Semarang termasuk kategori tinggi dengan skor 75,37%, (3) tingkat Keputusan Pembelian di Distro Throox Semarang kategori tinggi dengan skor 75,67%, (4) Ada pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian di Distro Throox Semarang dengan $r_h > r_t$ atau $0,3155 > 0,279$, (5) Ada pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian di Distro Throox Semarang $r_h > r_t$ atau $0,4175 > 0,279$, (6) Ada pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian di Distro Throox Semarang dengan kolerasi sebesar 0,4176 dan setelah diuji dengan $F_h > F_t$ atau $4,96 > 3,18$. (7) Sumbangan Variabel kualitas pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian di Distro Throox Semarang sebesar 17,44%. Saran dalam penelitian ini adalah (1) meningkatkan pelayanan dan sikap karyawan dengan briefing kinerja karyawan (2) lebih memperhatikan harga tapi tetap menjaga kualitas produk (3) terus memberikan yang terbaik untuk pelanggan dari segi kualitas pelayanan dan harga.

Kata kunci : Kualitas Pelayanan, Tingkat Harga, Keputusan Pembelian