

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN  
(Studi Kasus Konsumen Soerabi Enhaii Padang Cab. Gor Haji Agus Salim)**

*Skripsi*

*Diajukan kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Sebagai Salah Satu Syarat  
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
pada Prodi Ekonomi Syariah*



**UIN IMAM BONJOL  
PADANG**

*Oleh :*

**AULIA AZIZ**  
**1313060428**

**PRODI EKONOMI SYARIAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
IMAM BONJOL PADANG  
1439 H/ 2018 M**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul “Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Konsumen Soerabi Enhaii Padang Cabang Gor Haji Agus Salim)” yang disusun oleh Aulia Aziz Nim. 1313060428 telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat diajukan ke sidang munaqasyah.

Demikian persetujuan pembimbing ini diberikan agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Padang, 25 Januari 2018

Pembimbing I



Dra. Hulwati, M. Hum., Ph.D

NIP.19640113199303 2 002

Pembimbing II



Helmalia, SE., MM

NIP.19830512200912 2 006

## ABSTRAK

Skripsi ini disusun oleh Aulia Aziz. Nim.1313060428 dengan judul “Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Konsumen Soerabi Enhaii Padang Cabang Gor Haji Agus Salim)”.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh banyaknya usaha-usaha yang bergerak di bidang makanan dan minuman. Dimana usaha makanan dan minuman sangat menarik bagi penikmatnya. Salah satu yang ada di Kota Padang yang banyak dikenal oleh masyarakat Soerabii Bandung Enhaii. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian Soerabi Enhaii Padang Cab. Gor Haji Agus Salim.

Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli atau mengkonsumsi Soerabi Enhaii. Sampel yang diambil sebanyak 97 responden dengan menggunakan teknik *Nonprobability Sampling* dengan pendekatan *accidental sampling*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan.

Berdasarkan hasil pembahasan sebelumnya dapat diambil kesimpulan yaitu: Variabel harga ( $X_1$ ) dengan nilai koefisien regresi positif sebesar 0,361 terhadap keputusan pembelian (Y) dan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3,150 > 1,98552$ ) dengan tingkat signifikansi  $0,002 < 0,05$ . Dimana variabel harga ( $X_1$ ) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y). Variabel kualitas pelayanan ( $X_2$ ) dengan nilai koefisien regresi positif sebesar 0,260 terhadap keputusan pembelian (Y) dan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $3,217 > 1,98552$ ) dengan tingkat signifikansi  $0,002 < 0,05$ . Dimana variabel kualitas pelayanan ( $X_2$ ) berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian (Y). Variabel harga ( $X_1$ ) dan kualitas pelayanan ( $X_2$ ) secara simultan berpengaruh terhadap Keputusan pembelian (Y) dapat dilihat dari nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $15,644 > 3,09$ ) dengan signifikansi  $0,000 < 0,05$ .

Kata kunci: harga, kualitas pelayanan, keputusan pembelian