

ABSTRAK

Indira Ratu Wiharsa, 2017. PENGARUH DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN MARTABAK CHOPPER DI KOTA SUKABUMI. Pembimbing I Prof Dr Hj Ratih Huriyyati M.P dan Pembimbing II Masharyono A.P, M.M.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh menurunnya jumlah dan rendahnya pangsa pasar yang dimiliki oleh Martabak Chopper. Banyak faktor yang mempengaruhi penjualan suatu produk, salah satunya yaitu diferensiasi produk. Oleh karena itu, Martabak Chopper yang sudah melakukan diferensiasi terhadap produknya memerlukan analisis tentang ada tidaknya pengaruh diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh diferensiasi produk di Martabak Chopper, untuk mengetahui keputusan pembelian di Martabak Chopper, untuk mengetahui adakah pengaruh diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian di Martabak Chopper. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *deskriptif* dan *verifikatif*, yang dilaksanakan melalui pengumpulan data di lapangan, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *explanatory survey*. Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah berjumlah 8.640 konsumen, dengan sampel yaitu 186 konsumen. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari kuisioener. Analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana. Hasil dari penelitian ini meliputi diferensiasi produk di Martabak Chopper yaitu termasuk dalam kategori cukup bervariasi. Keputusan pembelian di Martabak Chopper yaitu termasuk dalam kategori cukup baik. Berdasarkan uji hipotesis bahwa diferensiasi produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Saran dalam penelitian ini adalah Martabak Chopper harus memperbaiki dan meningkatkan ketahanan produk (*durability*), serta memperbaiki dan meningkatkan tentang metode pembayaran.

Kata Kunci: Diferensiasi Produk, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

Indira Ratu Wiharsa 2017, INFLUENCE OF PRODUCT DIFFERENTIATION TO PURCHASES DECISION CONSUMERS OF MARTABAK CHOPPER SUKABUMI CITY. Adviser I Prof Dr Hj Ratih Huriyyati M.P and Adviser II Masharyono A.P, M.M.

This research is done by the background of descending amount and low market segment at Martabak Chopper. So many factor that influence of selling product, which one is product differentiation. Because of Martabak Chopper that has done the product differentiation needs an analyst of there is or not influence of product differentiation to purchases decision consumers. The purpose of this research is for knowing the influence of product differentiation at Martabak Chopper, for knowing purchases decision consumers at Martabak Chopper, for knowing if there is influence of product differentiation to purchases decision consumers at Martabak Chopper.

The method that used in this research is descriptive method and verificative method that had done with accumulation data in the field, so the method that used in this research is explanatory survey. The population of this research is 8.640 consumers with 186 consumer as a sample that used in this research. Technique of accumulation data that used in this research is questionnaire. The analyst that used in this research is simple regression linear. The result of this research is include of product differentiation at Martabak Chopper that is belonging to variation enough category. Influence of purchases decision consumers at Martabak Chopper same as the research data that belonging to good enough and good category. Then this research can be resume that product differentiation is influenced to purchases decision consumers. The suggestion of this research is that Martabak Chopper should increase durability product and fix also increase method of payment.

Key Words: Product Differentiation, Purchases Decision Consumers.