

ABSTRAK

Semakin banyaknya jenis usaha yang bermunculan dapat menimbulkan persaingan antara perusahaan terutama perusahaan yang bergerak dibidang sejenis. Hal ini mendorong perusahaan untuk selalu kreatif dan inovatif agar dapat lebih unggul dibandingkan pesaingnya dengan cara memberikan kepuasan secara maksimal kepada konsumen baik dalam hal kualitas, nilai guna, dan daya tarik. Untuk mencapai tujuan tersebut kualitas pelayanan dan penetapan harga merupakan hal yang sangat diperlukan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas Pelayanan dan penetapan harga terhadap proses keputusan pembelian *fitness center* Pada SOSI Sport Club Bandung baik secara simultan maupun parsial. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan verifikatif dengan pendekatan studi kasus dimana populasi diambil dari konsumen SOSI Sport Club Bandung. Pengolahan data dilakukan dengan analisis regresi linier berganda, analisis koefisien korelasi, koefisien determinasi, pengujian hipotesis. Berdasarkan analisis koefisien korelasi bahwa kualitas pelayanan dan penetapan harga memiliki keeratan hubungan yang kuat dengan proses keputusan pembelian. Berdasarkan hasil uji hipotesis secara simultan menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari kualitas pelayanan dan penetapan harga terhadap proses keputusan pembelian. Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap proses keputusan pembelian begitu juga penetapan harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap proses keputusan pembelian.

Kata Kunci: Kualitas Pelayanan, Penetapan Harga, Proses Keputusan Pembelian

ABSTRACT

More types of businesses are popping up may give rise to competition between companies are mainly engaged in similar companies. This prompted the company to always be creative and innovative in order to be more superior than its competitors by giving maximum satisfaction to consumers both in terms of quality, value, and appeal. To achieve the goal of service quality and pricing is very necessary. The purpose of this research is to know the influence of the service quality and pricing against purchase decision process of fitness center At SOSI Sport Club Bandung either simultaneously or partial. This research uses descriptive method and verifikatif approach to case study where a population drawn from consumer SOSI Sport Club Bandung. Processing of data is carried out by multiple linear regression analysis, correlation coefficient analysis, determination coefficient analysis, hypothesis testing. Based on the correlation coefficient analysis that service quality and pricing has a strong connection with purchase decision process. Based on the results of testing hypotheses simultaneously indicates that there is a significant influence of the service quality and pricing against purchase decision process. Results of research partially show that service quality was significantly influential against purchase decision process so pricing is also partially effect significantly against purchase decision process.

Keywords: *Service Quality, Pricing, Purchase Decision Process*