

ABSTRAK

PENGARUH PROMOSI PENJUALAN, KUALITAS PRODUK DAN KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP MINAT BELI ULANG PADA LAWSON DR WAHIDIN YOGYAKARTA

Syanne Aurellia Kawihardja

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta

2024

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: 1) Pengaruh secara simultan Promosi Penjualan, Kualitas Produk, dan Kepuasan Konsumen terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 2) Pengaruh secara parsial Promosi Penjualan, Kualitas Produk, dan Kepuasan Konsumen terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 3) Pengaruh secara parsial kualitas produk terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 4) Pengaruh secara parsial kepuasan konsumen terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan metode Survey. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Lawson Dr Wahidin Yogyakarta dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linear berganda dengan menggunakan program SPSS 29. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1) Promosi Penjualan, Kualitas Produk, dan Kepuasan Konsumen secara simultan berpengaruh terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 2) Promosi Penjualan secara parsial berpengaruh terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 3) Kualitas Produk secara parsial tidak berpengaruh terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 4) Kepuasan konsumen secara parsial berpengaruh terhadap Minat Beli Ulang pada Lawson Dr Wahidin Yogyakarta.

Kata kunci: Promosi Penjualan, Kualitas Produk dan Kepuasan Konsumen

ABSTRACT

***THE INFLUENCE OF SALES PROMOTION, PRODUCT QUALITY AND
CUSTOMER SATISFACTION ON REPURCHASE INTENTION AT LAWSON
DR WAHIDIN YOGYAKARTA***

Syanne Aurellia Kawihardja

Management Study Programme, Faculty of Economics

Sanata Dharma University

Yogyakarta

2024

This research aims to find out: 1) The simultaneous influence of Sales Promotion, Product Quality, and Consumer Satisfaction on Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 2) Partial influenced of Sales Promotion, Product Quality, and Consumer Satisfaction on Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 3) Partial influenced of product quality on Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 4) Partial influenced of customer satisfaction on Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta. The type of research used is quantitative research with the survey method. The population in this study were consumers of Lawson Dr Wahidin Yogyakarta with a sample size of 100 respondents. The sampling technique used was purposive sampling. The data analysis technique in this study was descriptive analysis and multiple linear regression analysis using the SPSS 29 program: 1) Sales Promotion, Product Quality, and Consumer Satisfaction simultaneously influenced Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 2) Sales Promotion partially influenced Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 3) Product Quality partially had no influence on Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta, 4) Customer satisfaction partially influenced Repurchase Interest at Lawson Dr Wahidin Yogyakarta.

Keywords: *Sales Promotion, Product Quality and Customer Satisfaction*