

## **Pengaruh Produk, Pelayanan, Harga, Lokasi, Promosi dan Kelas Sosial terhadap Keputusan Pembelian Jeans pada Dariell Collection di Pekalongan**

**ARIF RAKHMAN KHAKIM**

*Program Studi Manajemen - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,  
Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

*URL : <http://dinus.ac.id/>*

*Email : [garief\\_421@yahoo.co.id](mailto:garief_421@yahoo.co.id)*

### **ABSTRAK**

#### **ABSTRAKSI**

Kebutuhan sandang berupa pakaian dibutuhkan oleh seluruh masyarakat. Oleh karena itu banyak produsen yang membuat bahan baku pakaian yaitu kain dari berbagai jenis, merek dan corak. Salah satu jenis kain yang sudah dikenal adalah kain dan pakaian jeans. Saat ini di Indonesia banyak orang yang menggunakan pakaian jeans. Oleh karena itu banyak perusahaan yang memproduksi pakaian ini. Salah satu produsen yang memproduksi pakaian jeans (home industri) adalah Dariell Collection, Jl. Pakis Putih RT 04 RW 01, Pekalongan dengan merek *Dariell*. Namun demikian, saat ini nilai jual *Dariell* cenderung rendah. Penyebabnya adanya perbedaan pola pengambilan keputusan pembelian konsumen terhadap produk jeans. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian produksi jeans *Dariell*, namun dalam penelitian ini dianalisis melalui produk, pelayanan, harga, lokasi, promosi dan kelas sosial.

Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang melakukan pembelian jeans pada Dariell Collection, Jl. Pakis Putih RT 04 RW 01, Pekalongan. Sampelnya sebanyak 100 konsumen. Jenis datanya adalah primer. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi berganda.

Hasil analisis dengan menggunakan teknik regresi berganda menunjukkan bahwa: 1). Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. 2). Pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. 3). Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. 4). Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. 5). Promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. 6). Kelas sosial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. 7). Produk, pelayanan, harga, lokasi, promosi dan kelas sosial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Jeans Dariell Collection secara simultan.

**Kata Kunci** : Produk, Pelayanan, Harga, Lokasi, Promosi, Kelas Sosial, Keputusan Pembelian

**Kata Kunci** :

## **The Influence of Products, Service, Price, Location, Promotion, and Social Class on Decision for Purchasing Jeans at Dariell Collection in Pekalongan**

**ARIF RAKHMAN KHAKIM**

*Program Studi Manajemen - S1, Fakultas Ekonomi & Bisnis,*

*Universitas Dian Nuswantoro Semarang*

*URL : <http://dinus.ac.id/>*

*Email : garief\_421@yahoo.co.id*

### **ABSTRACT**

#### **ABSTRACT**

The needs of apparel and clothing needed by the whole community. Therefore, many manufacturers who make the clothing fabric material of various types, brands and style. One type of fabric that is known is the fabric and jeans outfit. Currently in Indonesia many people who wear jeans. Therefore many companies that manufacture these garments. One of the producers who produce clothing jeans (home industry) are Dariell Collection, Jl. White Ferns RT 04 RW 01, Pekalongan with the brand "Dariell". However, the current sale value "Dariell" tend to be low. The cause of differences in patterns of consumer purchasing decisions on products jeans. Many factors can affect the production of jeans buying decisions "Dariell", but in this study were analyzed by product, service, price, location, promotion and social class.

The population in this study is consumers who are buying jeans at Dariell Collection, Jl. White Ferns RT 04 RW 01, Pekalongan. The sample of 100 consumers. Type of data is primary. Methods of data collection using questionnaires. Analysis technique used is multiple regression.

The results of the analysis by using multiple regression techniques showed that: 1). Products have a positive and significant impact on purchasing decisions. 2). Services have a positive and significant impact on purchasing decisions. 3). Prices have a positive and significant impact on purchasing decisions. 4). Location has positive and significant impact on purchasing decisions. 5). Promotions have a positive and significant impact on purchasing decisions. 6). Social classes have a positive and significant impact on purchasing decisions. 7). Product, service, price, location, promotion and social class significantly influence the purchase decision Dariell Jeans Collection simultaneously.

**Keyword: Product, Service, Price, Location, Promotion, Social Class, Purchase Decision**

**Keyword :**