

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT BELI ULANG KONSUMEN *UNTUNG SELALU*

Perkembangan di industri properti membuat Untung Selalu memiliki prospek untuk kedepan, namun pada kenyataannya Untung Selalu mengalami penurunan penjualan yang disebabkan oleh konsumen yang tidak lagi melakukan pembelian ulang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana harga, promosi penjualan dan kualitas layanan dapat menimbulkan minat beli ulang pada produk Ramayana. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan menggunakan teknik pengumpulan data wawancara. Analisis data penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dari hasil wawancara ahli pemasaran, perusahaan sejenis dan konsumen Untung Selalu. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa harga yang sesuai dengan kualitas produk dapat membuat konsumen tertarik untuk melakukan pembelian. Promosi penjualan membuat konsumen tertarik dan akhirnya melakukan pembelian. Kualitas layanan membuat konsumen puas dan semangat dalam melakukan pembelian.

Kata Kunci: *Harga, Promosi Penjualan, Kualitas Layanan, Minat Beli Ulang*



ABSTRACT

Influential Factors in the Consumer Repeat Purchase Intention of *Untung Selalu*

The growth of the property industry gave Untung Selalu a good business prospect. However, the company seemed to experience a decline in sales because the consumers did not make repeat purchases. The purpose of this research is to determine the influence of price, sales promotion, and service quality on the consumer repeat purchase intention of the Ramayana product. This research is a qualitative descriptive research with interview as data collection methods. Source triangulation is used to test the validity and reliability of the research data. The research informants consist of a marketing expert, similar companies, and Untung Selalu's consumers. Research results suggest that consumers will be interested in making a purchase when the price of the product matches its quality. Sales promotions also attract consumers to buy, while service quality results in customer satisfaction and encourages consumers to make repeat purchases.

Key Words: *Price, Sales Promotion, Service Quality, Repeat Purchase Intention*

