

ABSTRAK

Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Beli pada Perusahaan Catalyst

Bisnis Catalyst merupakan bisnis konveksi custom, lalu Catalyst melakukan pengembangan yaitu menciptakan desain sendiri sesuai dengan arti Catalyst yaitu dengan konsep “peduli lingkungan / go-green” dimana konsep tersebut memberikan desain yang menyampaikan pesan kepada masyarakat akan keadaan alam saat ini. Dalam penelitian ini peneliti mengamati bagaimana pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Beli Pada Perusahaan Catalyst. Data pada penelitian ini diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada calon konsumen yang tertarik dengan konsep Catalyst namun belum pernah menggunakan produk Catalyst dan mendapat responden penelitian sebanyak 103 responden. Data yang diperoleh kemudian diolah menggunakan metode regresi linier berganda. teknik sampling yang telah dipilih oleh peneliti yaitu menggunakan teknik sampling non-probability sampling dengan pendekatan purposive sampling dimana teknik tersebut memberikan peluang yang sama pada semua anggota populasi yang dipilih sebagai sampel. Hasil penelitian yang dilakukan untuk mengetahui signifikansi variabel kualitas produk dan kualitas pelayanan terhadap minat beli produk Catalyst: Secara signifikan kualitas produk berpengaruh terhadap minat beli produk Catalyst, secara signifikan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap minat beli produk Catalyst.

Kata kunci: kualitas produk, kualitas layanan, minat beli.

ABSTRACT

The Effect of Product Quality and Service Quality on Buying Interest at Catalyst Company

Catalyst business is customized convection business, then Catalyst does development that is, to create own design according to the meaning of Catalyst, that is, with the concept of "caring for the environment / go-green" in which the concept gives design that conveys message to the public about recent natural condition. In this research, the researcher observes how the effect of product quality and service quality on buying interest at Catalyst company is. The data in this research is obtained from questionnaire distribution to potential consumers who are interested in Catalyst concept but have never used Catalyst product and obtain research respondent of 103 respondents. The data that is obtained is then processed using multiple linear regression method. The sampling technique that has been selected by the researcher is using non-probability sampling technique with purposive sampling approach in which this technique gives equal opportunity to all population members that are selected to be sample. The results of the research are done to find out the significance of product quality variable and service quality on buying interest of Catalyst product: Significantly, product quality affects on buying interest of Catalyst product, significantly service quality affects buying interest of Catalyst product.

Keywords: product quality, service quality, buying interest.