

## ABSTRAK

Pemasaran adalah aktivitas dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, *klien*, mitra, dan masyarakat umum. pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian menjadi keinginan manusia, proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia inilah yang menjadi konsep pemasaran. dimulai dari pemenuhan produk dan penetapan harga. Dengan demikian pemasaran akan berhubungan dengan kualitas produk dan bagaimana menciptakan barang-barang dan jasa-jasa yang dapat memberikan kepuasan supaya konsumen mau membeli produk yang ditawarkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian kartu seluler Telkomsel di Lumajang. Selanjutnya, untuk mengetahui variabel mana yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian kartu seluler Telkomsel di Lumajang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Data yang diperoleh dalam penelitian ini di dapatkan dari para pengguna kartu seluler Telkomsel di Lumajang. Dalam penentuan sampel menggunakan *nonprobability sampling* yakni *purposive sampling* dengan jumlah responden sebanyak 60 responden. Data yang diperoleh dengan menyebarkan kuesioner yang di analisis menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Hasil pengujian pada penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas produk tidak memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian. kemudian variabel harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian. namun jika secara bersama variabel kualitas produk dan harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Harga dan Keputusan Pembelian

## ABSTRAK

*Marketing is the activity and process of creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that are of value to customers, clients, partners, and the general public. marketing concept. starting from product fulfillment and pricing. Thus marketing will relate to product quality and how to create goods and services that can provide satisfaction so that consumers want to buy the products offered. This study aims to determine the effect of product quality and price on the decision to purchase Telkomsel cellular cards in Lumajang. Furthermore, to find out which variables have the most influence on the decision to purchase Telkomsel cellular cards at Lumajang. The method used in this research is quantitative. The data obtained in this study were obtained from Telkomsel cellular card users in Lumajang. In determining the sample using non-probability sampling, namely purposive sampling with the number of respondents as many as 60 respondents. The data obtained by distributing questionnaires were analyzed using multiple linear regression analysis techniques. The test results in this study indicate that the product quality variable does not have a significant positive effect on purchasing decisions. then the price variable does have a significant effect on purchasing decisions. but if together the product quality and price variables have a significant influence on purchasing decisions.*

*Keywords: Product Quality, Price and Purchase Decision*

