

## **ABSTRACT**

*The need for laptops has increased since the Covid-19 virus pandemic because the government enforces physical distancing policies and enforces every office, school and lecture activity online, thus requiring workers and students to have laptops to help complete work. This study aims to examine the effect of price and after-sales service on purchasing decisions, the survey was conducted on consumers of Acer laptops in Bandar Lampung City. This study uses a quantitative approach with the aim of testing the established hypothesis. The population selected in this study were Acer laptop users in Bandar Lampung City. The sampling method used in this study is a non-probability sampling method using a purposive sampling technique in which the sampling is based on certain criteria that have been set by the researcher. Determination of the number of samples based on Roscoe's theory obtained a sample of 120 respondents. The results showed that the price and after-sales service variables partially had a positive effect on purchasing decisions.*

## **ABSTRAK**

### **PENGARUH HARGA DAN LAYANAN PURNA JUAL TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN**

**(Survey pada konsumen laptop Acer di Kota Bandar Lampung)**

**Oleh:**

**Kartika Dwi Aryani**

Kebutuhan akan laptop semakin meningkat sejak pandemi virus Covid-19 karena pemerintah memberlakukan kebijakan *physical distancing* dan memberlakukan setiap kegiatan kantor, sekolah maupun perkuliahan secara online sehingga mengharuskan para pekerja dan pelajar memiliki laptop untuk membantu menyelesaikan pekerjaan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh harga dan layanan purna jual terhadap keputusan pembelian, survey dilakukan pada konsumen laptop Acer yang ada di Kota Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan. Populasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah pengguna laptop Acer di Kota Bandar Lampung. Metode penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *nonprobability sampling* dengan menggunakan teknik *purposive sampling* yang dimana pengambilan sampel berdasarkan pada kriteria-kriteria tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti. Penetapan jumlah sampel berdasarkan teori Roscoe diperoleh sampel sebanyak 120 responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga dan layanan purna jual secara parsial berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

**Kata Kunci: Harga, Layanan Purna Jual, Keputusan Pembelian**