

**PENGARUH SELERA KONSUMEN, PERSEPSI HARGA DAN
DIFERENSIASI PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN MOBIL SUZUKI DI PT SEJAHTERA
INDOBALI TRADA CABANG BANGLI**

ABSTRAK

Keputusan pembelian menjadi suatu hal yang penting untuk diperhatikan karena hal ini tentu akan menjadi suatu pertimbangan bagaimana suatu strategi pemasaran yang akan dilakukan oleh perusahaan berikutnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh selera konsumen, persepsi harga dan diferensiasi produk terhadap keputusan pembelian Mobil Suzuki di PT Sejahtera Indobali Trada Cabang Bangli.

Populasi penelitian ini adalah seluruh konsumen yang menggunakan atau yang pernah membeli mobil Suzuki di Bali. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, sehingga diperoleh jumlah sampel sebesar 100 responden. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa Selera konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Sejahtera Indobali Trada Cabang Bangli. Persepsi harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Sejahtera Indobali Trada Cabang Bangli. Diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT Sejahtera Indobali Trada Cabang Bangli.

Kata Kunci: Selera Konsumen, Persepsi Harga, Diferensiasi Produk, Keputusan Pembelian

UNMAS DENPASAR