

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh dari desain produk, bukti fisik, diskon dan *people* terhadap keputusan pembelian di Gemello Store Tunjungan Plaza Surabaya. Penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada 50 responden konsumen yang telah membeli produk di Gemello Store Tunjungan Plaza Surabaya. Teknik analisis yang digunakan adalah analisa regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan hanya 2 variabel yang berpengaruh signifikan, yaitu desain produk dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,552 dan bukti fisik dengan nilai koefisien regresi sebesar 0,245 sedangkan diskon menunjukkan pengaruh yang negatif yaitu sebesar  $- 0,177$  terhadap keputusan pembelian Gemello Store. Variabel lainnya, *people* dengan nilai koefisien regresi 0,072 tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan. Variabel yang paling berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Gemello Store Tunjungan Plaza Surabaya adalah desain produk. Sesuai dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa desain produk mempunyai pengaruh paling besar terhadap keputusan pembelian, hal ini harus dipertahankan oleh Gemello, Gemello harus terus berinovasi dan menambah variasi desainnya agar tidak monoton dan konsumen tidak jenuh. Selain itu tetap melihat celah pasar yang kosong agar Gemello bukan hanya meramaikan pasar *fashion* muslimah tetapi juga bisa menjadi pemimpin pasar. Sedangkan diskon yang memiliki pengaruh negatif terhadap keputusan pembelian, Gemello harus memberi perhatian lebih terhadap masalah ini, misalnya dengan menurunkan syarat minimal pembelanjaan agar bisa menjadi *member*, mengevaluasi dan mencari alternatif lain agar diskon bisa bekerja efektif terhadap keputusan pembelian. Bukan berarti hanya memperhatikan masalah diskon dan mengabaikan yang lain tetapi juga tetap memperhatikan faktor lainnya yang bisa menambah nilai keputusan pembelian.

Kata Kunci : Desain Produk, Bukti Fisik, Diskon, *People*, Keputusan Pembelian.

## ABSTRACT

This research have a purpose to analyze the influence of product design, physical evidence, discount and people to buying decision at Gemello Store Tunjungan Plaza Surabaya. This research used questionnaires to 50 respondents who have already bought product at Gemello Store Tunjungan Plaza Surabaya. Analysis technique used multiple linear regression analysis. Result of this research shows that only 2 variables that have significant influences, they are product design with regression coefficients value 0,552 and physical evidence with regression coefficients value 0,245 while discount shows the negative influence with value – 0,177 to buying decision at Gemello Store. The other variable, people with regression coefficients value 0,072 does not show the significant influence. The most influential variable of buying decision at Gemello Store Tunjungan Plaza Surabaya is product design. Depend on research result which show that product design have big influence of buying decision, this should be maintain by Gemello, Gemello must continues to innovate and add more their design variations to avoid monoton and consumer not saturated. Beside that, always look another gap at market, so Gemello not only enliven muslimah fashion market but can become a market leader. While discount has a negative influence to buying decision, Gemello must give more attention about this problem, for example give low requirement for minimal shopping to become a member, evaluate and find another alternative discount, so that can work effective to buying decision. Does not mean just attention about discount problem and ignore another problem but still attention another factor which can add value buying decision

Keywords : Product Design, Physical Evidence, Discount, People, Buying Decision.