

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh variasi produk, keterjangkauan harga, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen di Mecc Up Store Tanjungpinang. Penelitian kuantitatif ini menggunakan metode regresi linear berganda dengan melibatkan 97 responden yang dipilih melalui kuesioner. Hasil uji hipotesis simultan (uji F) menunjukkan bahwa ketiga variabel—variasi produk, keterjangkauan harga, dan kualitas pelayanan—secara bersama-sama memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Secara parsial, analisis koefisien Beta mengungkapkan bahwa kualitas pelayanan merupakan faktor dominan dengan koefisien 0,599, melampaui variasi produk (0,326) dan keterjangkauan harga (0,131). Temuan ini menggarisbawahi bahwa meskipun ketiga variabel tersebut berkontribusi positif, peningkatan kualitas pelayanan memiliki dampak paling kuat terhadap keputusan pembelian konsumen di Mecc Up Store. Implikasi dari penelitian ini menekankan pentingnya penguatan layanan konsumen, evaluasi strategi harga, serta pengembangan variasi produk secara berkelanjutan untuk meningkatkan penjualan dan memperkuat posisi pasar.

**Kata Kunci : Variasi Produk, Keterjangkauan Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian**

## **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the influence of product variety, affordability, and service quality on consumer purchasing decisions at Mecc Up Store Tanjungpinang. This quantitative study used multiple linear regression methods involving 97 respondents selected through questionnaires. The results of the simultaneous hypothesis test (F test) showed that the three variables—product variety, affordability, and service quality—together had a positive and significant influence on purchasing decisions. Partially, the Beta coefficient analysis revealed that service quality was the dominant factor with a coefficient of 0.599, surpassing product variety (0.326) and affordability (0.131). This finding underscores that although all three variables contribute positively, improving service quality has the strongest impact on consumer purchasing decisions at Mecc Up Store. The implications of this study emphasize the importance of strengthening customer service, evaluating pricing strategies, and developing product variety continuously to increase sales and strengthen market position.*

**Keyword : Product Variety, Price Affordability, Service Quality, Purchasing Decisions.**

