

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh keragaman produk dan harga jual terhadap kepuasan konsumen pada Toko Gorden Cahaya Makmur di Kabupaten Bandung. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh keragaman produk dan harga jual, baik secara parsial dan simultan terhadap kepuasan konsumen.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Jenis data yang dibutuhkan pada penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Pengambilan sampel menggunakan rumus slovin dengan jumlah responden sebanyak 85 responden dengan sampel konsumen yang pernah mengunjungi sekaligus melakukan pembelian di Toko Gorden Cahaya Makmur. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini menggunakan analisis jalur (path analysis), uji validitas, uji reliabilitas, uji t dan uji F.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui terdapat pengaruh keragaman produk ( $X_1$ ) dan harga jual ( $X_2$ ) terhadap kepuasan konsumen (Y) dalam kategori hubungan cukup atau sedang. Secara simultan kedua variabel berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Secara parsial, masing-masing variabel berpengaruh positif dan signifikan. Indikator keterjangkauan harga dan daya saing harga merupakan faktor yang paling dominan dalam memengaruhi kepuasan konsumen. Hambatan yang terjadi pada Toko Gorden Cahaya Makmur berkaitan dengan keragaman produk dan harga jual yang belum sepenuhnya memenuhi harapan konsumen. Upaya yang dilakukan yaitu meningkatkan variasi produk serta menetapkan harga yang kompetitif sesuai dengan kualitas agar mampu meningkatkan kepuasan konsumen.

Saran yang dapat peneliti kemukakan yaitu perusahaan sebaiknya meningkatkan kualitas pelayanan dengan memberikan respons yang cepat, ramah, dan tanggap terhadap kebutuhan konsumen, serta memperbaiki penataan produk agar lebih rapi dan menarik sehingga memudahkan konsumen dalam memilih produk. Selain itu, perusahaan juga perlu meningkatkan kompetensi karyawan melalui pelatihan terkait produk dan pelayanan agar mampu memberikan informasi yang jelas serta membantu kebutuhan konsumen dalam menentukan pilihan produk yang sesuai.

**Kata Kunci : Keragaman Produk, Harga Jual, Kepuasan Konsumen**

## **ABSTRACT**

*This study aims to analyze the effect of product diversity and selling price on consumer satisfaction at Toko Gorden Cahaya Makmur in Bandung Regency. In addition, this study also aims to determine the magnitude of the effect of product diversity and selling price, both partially and simultaneously, on consumer satisfaction.*

*The method used in this study is a descriptive method with a quantitative approach. The types of data required in this study are primary data and secondary data. Sampling used the Slovin formula with a total of 85 respondents with a sample of consumers who have visited and made purchases at Cahaya Makmur Curtain Shop. Data analysis techniques used in this study use path analysis, validity test, reliability test, t-test and F-test.*

*Based on the research results, it is known that there is an influence of product diversity ( $X_1$ ) and selling price ( $X_2$ ) on consumer satisfaction ( $Y$ ) in the category of a fairly strong relationship. Simultaneously, both variables have a positive and significant effect on consumer satisfaction. Partially, each variable has a positive and significant effect. Indicators of price affordability and price competitiveness are the most dominant factors in influencing consumer satisfaction. Obstacles that occur at Cahaya Makmur Curtain Shop are related to product diversity and selling prices that have not fully met consumer expectations. Efforts are made to increase product variety and set competitive prices according to quality in order to increase consumer satisfaction.*

*The suggestions proposed by the researcher are that the company should improve service quality by providing fast, friendly, and responsive services to meet consumer needs, as well as improve product arrangement to make it more organized and attractive, thereby facilitating consumers in choosing products. In addition, the company should enhance employee competence through training related to products and services so that they are able to provide clear information and assist consumers in determining appropriate product choices.*

**Keywords: Product Diversity, Selling Price, Consumer Satisfaction**

## ABSTRAK

Panalungtikan ieu miboga tujuan pikeun nganalisis pangaruh karagaman produk jeung harga jual kana kapuasan konsumén di Toko Gorden Cahaya Makmur di Kabupatén Bandung. Salian ti éta, panalungtikan ieu ogé miboga tujuan pikeun mikanyaho sabaraha gedéna pangaruh karagaman produk jeung harga jual, boh sacara parsial boh sacara simultan, kana kapuasan konsumén.

Métode anu dianggo dina ieu panalungtikan nyaéta métode déskriptif kalayan pendekatan kuantitatif. Jinis data anu diperyogikeun dina ieu panalungtikan nyaéta data primér sareng data sekundér. Téknik pangambilan sampel ngagunakeun rumus Slovin kalayan jumlah réspodén saloba 85 urang, nyaéta konsumén anu kantos ngadatangan sareng ngalakukeun pameseran di Toko Gorden Cahaya Makmur. Téknik analisis data anu dianggo nyaéta analisis jalur (path analysis), uji validitas, uji reliabilitas, uji t, sareng uji F.

Dumasar kana hasil panalungtikan, kapanggih yén aya pangaruh karagaman produk ( $X_1$ ) sareng harga jual ( $X_2$ ) kana kapuasan konsumén ( $Y$ ) dina kategori hubungan anu cekap atanapi sedang. Sacara simultan, kadua variabel kasebut miboga pangaruh anu positif sareng signifikan kana kapuasan konsumén. Sacara parsial, masing-masing variabel ogé miboga pangaruh anu positif sareng signifikan. Indikator kahontalna harga sareng daya saing harga janten faktor anu pangdominanna dina mangaruhan kapuasan konsumén. Halangan anu karandapan ku Toko Gorden Cahaya Makmur patali sareng karagaman produk sareng harga jual anu tacan sapinuhna nyumponan harepan konsumén. Upaya anu dipigawé nyaéta ningkatkeun variasi produk sareng netepkeun harga anu kompetitif saluyu sareng kualitas sangkan tiasa ningkatkeun kapuasan konsumén.

Saran anu tiasa ditepikeun ku panalungtik nyaéta sangkan pausahaan ningkatkeun kualitas palayanan ku cara méré réspon anu gancang, ramah, jeung tanggap kana kabutuhan konsumén, sarta ngaronjatkeun panataan produk sangkan leuwih rapih jeung pikaresepeun, sangkan ngagampankeun konsumén dina milih produk. Salian ti éta, pausahaan ogé kedah ningkatkeun kamampuhan karyawan ngaliwatan palatihan anu patali jeung produk jeung palayanan, sangkan sanggup méré informasi anu écés sarta ngabantosan konsumén dina nangtukeun pilihan produk anu merenah.

**Kecap Konci: Karagaman Produk, Harga Jual, Kapuasan Konsumén**