

**THE INFLUENCE OF PRODUCT VARIATION AND SERVICE  
QUALITY ON REPURCHASE DECISIONS AT  
BAKSO MAS TOHIR SANUR**  
(Case Study at Bakso Mas Tohir Sanur Jl. Sanur, Jotosanur, Kec. Tikung,  
Lamongan Regency)

**Indah Fitriani**  
**NIM. 041910102**

**ABSTRACT**

This study aims to determine the effect of product variations and service quality on repurchase decisions at *Bakso Mas Tohir Sanur*. This research uses quantitative methods. The sampling technique used is a random sampling technique or Probability Sampling using the Simple Random Sampling method. the population in this study were all consumers of *Bakso Mas Tohir Sanur*. The sample in this study were 100 respondents who were calculated using the Slovin Formula. Test data with SPSS 20 tools.

Meanwhile, the results showed that product variations and service quality partially had a positive and significant effect on repurchase decisions, with product variations (X1)  $t \text{ value} > t \text{ table}$ , namely  $2.652 > 1.984$  with a sig value.  $0.009 < \alpha = 0.05$ , service quality (X2)  $t \text{ value} > t \text{ table}$ , namely  $4.980 > 1.984$  with a sig value.  $0,000 < \alpha = 0,05$ . The f test shows the value of  $f \text{ count} > f \text{ table}$ , namely  $31.691 > 3.09$  with a sig value.  $0.000 < \alpha = 0.05$ . Proving that product variations and service quality simultaneously have a significant effect on repurchase decisions. Based on the multiple linear regression equation  $Y = 1.544 + 0.208 + 0.340$  shows the highest beta value compared to other variables is the service quality variable of 0.340, it is concluded that service quality is the most dominant variable influencing repurchase decisions at *Bakso Mas Tohir Sanur*.

Based on the results of the above research, it can be concluded that all independent variables have a positive and significant influence. Where the variables of product variation and service quality have a significant influence both partially and simultaneously on repurchase decisions.

*Keywords: Product Variety, Service Quality, Repurchase Decisions*

**PENGARUH VARIASI PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN ULANG  
PADA *BAKSO MAS TOHIR* SANUR  
(Studi Kasus di Bakso Mas Tohir Sanur Jl. Sanur, Jotosanur, Kec.Tikung,  
Kabupaten Lamongan)**

**Indah Fitriani  
NIM. 041910102**

**RINGKASAN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variasi produk dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian ulang pada *Bakso Mas Tohir* Sanur. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Teknik sampling yang digunakan adalah teknik pengambilan sampel secara acak atau *Probability Sampling* dengan menggunakan metode *Simple Random Sampling*. populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh konsumen *Bakso Mas Mas Tohir* Sanur. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 responden yang dihitung dengan Rumus Slovin. Uji data dengan alat bantu SPSS 20.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variasi produk dan kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian ulang, dengan variasi produk (X1) nilai t hitung  $>$  t-tabel yaitu  $2,652 > 1,984$  dengan nilai sig.  $0,009 < \alpha = 0,05$ , kualitas pelayanan (X2) nilai t hitung  $>$  t tabel yaitu  $4,980 > 1,984$  dengan nilai sig.  $0,000 < \alpha = 0,05$ . Uji f menunjukkan nilai f hitung  $>$  f tabel yaitu  $31,69 > 3,09$  dengan nilai sig.  $0,000 < \alpha = 0,05$ . Membuktikan bahwa variasi produk dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian ulang. Berdasarkan persamaan regresi linier berganda  $Y = 1,544 + 0,208 + 0,340$  menunjukkan nilai beta tertinggi dibandingkan dengan variabel lainnya adalah variabel kualitas pelayanan sebesar 0,340, maka disimpulkan bahwa kualitas pelayanan merupakan variabel paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian ulang pada *Bakso Mas Tohir* Sanur.

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa semua variabel independent mempunyai pengaruh positif dan signifikan. Adapun variabel variasi produk dan kualitas pelayanan mempunyai pengaruh signifikan baik secara parsial maupun simultan terhadap keputusan pembelian ulang.

*Kata Kunci : Variasi Produk, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian Ulang*