

ABSTRAK

Suatu bisnis usaha terutama dibidang kuliner harus mengeluarkan produk sebaiknya menyesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan begitu maka produk dapat bersaing di pasaran, sehingga menjadikan konsumen memiliki banyak alternative pilihan produk sebelum mengambil keputusan untuk membeli suatu produk yang ditawarkan. Jika konsumen mempunyai pilihan antara melakukan pembelian dan tidak melakukan pembelian atau pilihan menggunakan waktu, maka konsumen tersebut berada dalam posisi untuk mengambil keputusan. Keputusan konsumen dapat dipengaruhi oleh beberapa variabel,

Dalam penelitian ini dianalisis kualitas produk, kualitas pelayanan, harga, dan lokasi. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli suatu produk yang ditawarkan pada Waroeng Bambu Tembalang, Semarang. Sampel dalam penelitian ini adalah 100 konsumen. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik *Non Probability Sampling* dengan teknik *sampling insidental*, yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang kebetulan bertemu dengan peneliti ini dan dianggap cocok menjadi sumber data akan menjadi sampel penelitian ini. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah metode analisis data kuantitatif.

Hasil analisis dengan menggunakan SPSS menunjukkan bahwa : Kualitas produk terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Kualitas Pelayanan terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Harga terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian, Dan Lokasi terbukti berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Harga, Lokasi, Keputusan Pembelian