

ABSTRAK

Kebutuhan konsumen yang beragam menciptakan motif pembelian tiap konsumen berbeda-beda. Begitu pula tingkat pembelian terhadap suatu produk juga berbeda. Guna memahami kebutuhan dan selera konsumen, maka pihak perusahaan hendaknya memahami perilaku konsumen. Perilaku konsumen dalam melakukan pembelian berlaku juga pada keputusan pembelian pada toko bangunan, seiring dengan semakin banyaknya toko bangunan yang ada, maka pihak toko hendaknya lebih memperhatikan perilaku konsumen.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh lokasi, kualitas pelayanan dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian konsumen. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli di TB Rajawali Demak, dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel adalah *Acidental Sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data primer dengan kuesioner dan data sekunder dengan kepustakaan. Alat analisis yang dipergunakan adalah regresi berganda.

Hasil dari penelitian ini adalah lokasi, kualitas pelayanan dan persepsi harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen. Apabila lokasi semakin strategis, kualitas pelayanan semakin baik dan harga semakin terjangkau, maka keputusan pembelian akan semakin meningkat.

Kata Kunci : Lokasi, Kualitas pelayanan, Persepsi harga dan Keputusan Pembelian