

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor yang paling mempengaruhi dalam keputusan pembelian yaitu, kualitas produk, harga, lokasi dan kualitas pelayanan dalam memutuskan pembelian di Waroeng Spesial Sambal cabang Tembalang dan menganalisis faktor manakah yang paling dominan dalam mempengaruhi keputusan pembelian.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah para konsumen Waroeng Spesial Sambal cabang Tembalang dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden dengan menggunakan teknik *Non-Probability Sampling* dengan pendekatan *Accidental Sampling*, yaitu metode pengambilan sampel yang dilakukan dengan menggunakan siapa saja yang ditemui secara kebetulan sebagai sampel.

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan persamaan regresi sebagai berikut: $Y = 0,203 X_1 + 0,252 X_2 + 0,250 X_3 + 0,216 X_4$. Berdasarkan analisis data statistik, indikator-indikator dalam penelitian ini bersifat valid dan reliabel. Pada pengujian asumsi klasik, model regresi bebas multikolonieritas, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan berdistribusi normal. Variabel yang paling berpengaruh adalah variabel harga dengan koefisien regresi sebesar 0,252, sedangkan variabel yang paling kecil mempengaruhi adalah variabel kualitas produk dengan koefisien regresi sebesar 0,203. Saran penulis untuk Waroeng Spesial Sambal cabang Tembalang Semarang adalah dengan meningkatkan kualitas produk menjaga kebersihan makanan, penetapan harga yang strategis, kemananan lokasi dan pelayanan yang sopan.

Kata kunci : kualitas produk, harga, lokasi, kualitas pelayanan, dan keputusan pembelian.