

## **ABSTRAK**

**Kevin Rizki Ananta Perangin-angin, Nim. 7193210018. Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Kopi Kenangan Di Lubuk Pakam.**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen di Kopi Kenangan Lubuk Pakam. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui kuesioner yang disebarakan kepada 100 responden. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan, sedangkan variabel terikatnya adalah keputusan pembelian. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa harga, kualitas produk, dan kualitas pelayanan secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. Variabel harga memberikan pengaruh positif terhadap keputusan pembelian, di mana konsumen merasa harga yang ditawarkan sebanding dengan kualitas produk. Kualitas produk juga berperan penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen, terutama dalam hal konsistensi rasa dan penggunaan bahan-bahan berkualitas tinggi. Selain itu, kualitas pelayanan yang responsif dan ramah turut meningkatkan kepuasan pelanggan serta mempengaruhi keputusan pembelian ulang. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Kopi Kenangan harus mempertahankan strategi harga yang kompetitif, menjaga konsistensi kualitas produk, dan terus meningkatkan kualitas pelayanan untuk memperkuat loyalitas pelanggan. Peningkatan dalam ketiga faktor ini diharapkan dapat mendorong keputusan pembelian yang lebih positif di masa mendatang.

**Kata Kunci : Harga, Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian, Kopi Kenangan.**

## ABSTRACT

**Kevin Rizki Ananta Perangin-angin, Nim. 7193210018. Price, Product Quality and Service Quality on Purchasing Decisions for Kopi Kenangan in Lubuk Pakam.**

*This study aims to analyze the effect of price, product quality, and service quality on consumer purchasing decisions at Kopi Kenangan Lubuk Pakam. This study uses a quantitative method with data collection techniques through questionnaires distributed to 100 respondents. The independent variables in this study are price, product quality, and service quality, while the dependent variable is purchasing decisions. The results of multiple linear regression analysis show that price, product quality, and service quality partially and simultaneously have a significant effect on consumer purchasing decisions. The price variable has a positive effect on purchasing decisions, where consumers feel that the price offered is comparable to the quality of the product. Product quality also plays an important role in influencing consumer decisions, especially in terms of consistency of taste and the use of high-quality ingredients. In addition, responsive and friendly service quality also increases customer satisfaction and influences repurchase decisions. This study concludes that Kopi Kenangan must maintain a competitive pricing strategy, maintain consistency of product quality, and continue to improve service quality to strengthen customer loyalty. Improvements in these three factors are expected to encourage more positive purchasing decisions in the future.*

**Keywords : Price, Product Quality, Service Quality, Purchasing Decisions, Kopi Kenangan.**

