

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mendorong keputusan pembelian konsumen Narapati Indah Syariah Boutique Hotel & Convention. Juga untuk mengetahui faktor yang paling dominan dalam mendorong keputusan pembelian konsumen Narapati Indah Syariah Boutique Hotel & Convention.

Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen atau tamu Narapati Indah Syariah Boutique Hotel & Convention. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Pengumpulan sampel dilakukan dengan menyebarkan kuesioner, menggunakan metode *nonprobability sampling* dengan teknik *sampling purposive* yakni sebanyak 100 tamu Narapati Indah Syariah Boutique Hotel & Convention. Penelitian ini menggunakan teknik analisis faktor untuk mencari faktor-faktor yang mendorong keputusan pembelian konsumen Narapati Indah Syariah Boutique Hotel & Convention.

Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat dua faktor baru yang terbentuk dalam mendorong keputusan pembelian pada konsumen Narapati Indah Syariah Boutique Hotel & Convention yaitu, Faktor Pilihan Produk sebesar 46,58% dan Faktor Jumlah Pembelian sebesar 13,99%. Sehingga, total *percentage of variance* dari ke dua faktor tersebut adalah sebesar 60,57%.

**Kata kunci:** analisis faktor, keputusan pembelian