## ABSTRAK

Sosial media menjadi salah satu pilihan untuk mencari referensi tempatingin dikunjungi. Dari survey yang dilakukan oleh Asosisasi Penyedia Jasa Internet Indonesia bahwa 87,31% mengakses layanan sosial media dari 143,2 juta penduduk Indonesia yang menggunakan internet. Sosial media terutama instagram banyak digunakan untuk melakukan promosi bisnis salah satunya café. Usia remaja hingga dewasa dengan berbagai profesi mulai dari siswa/mahasiswa, karyawan, dan bahkan ibu rumah tangga mencari referensi terutama *café* untuk mengerjakan tugas, *meeting*, acara arisan atau makan-makan. Objek pada penelitian ini adalah sebuah café bernama Kanz Coffe & Eatery yang lokasinya termasuk rural market atau berada di daerah Kabupaten Bandung. Terdapat penurunan pengunjung di bulan Februari 2018 dan pada bulan yang sama terjadi defisit di Kanz Coffee. Lokasi café tidak jauh dari perumahan, sekolah dan juga perkantoran. Para karyawannya harus mampu melayani dan membuat pengunjungnya nyaman. Penulis melakukan penelitian apakah dengan menggunakan Promosi Penjualan di *instagram* dapat mempengaruhi Keputusan Pembelian. Selain Promosi Penjualan terdapat variabel lainnya seperti Lokasi dan Kualitas Pelayanan bagaimana pengaruhnya terhadap Keputusan Pembelian para pelanggan.

Jenis penelitian merupakan metode kuantitatif. Populasi tidak diketahui dan merupakan pelanggan dari Kanz *Coffee*. Dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Sampel yang diambil sebanyak 101 responden dengan teknik sampel *purposive sampling*. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.

Hasil penelitian menunjukan bahwa variabel yang berpengaruh positif dan signifikan adalah *Price Pack, Rebate* dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian. Sedangkan variabel lainnya yaitu, *Premium, Contest,* dan Lokasi tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian pada Kanz *Coffee*.

**Kata Kunci** – Promosi Penjualan, Lokasi, Kualitas Layanan, Keputusan Pembelian, *Café*