

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berbagai aspek yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Pertanyaan yang diajukan dalam penelitian ini meliputi kualitas rasa, variasi produk, konsistensi penyajian, kualitas bahan, harga, pelayanan, promosi dan pengalaman konsumen. metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode Quantitative. Dengan penelitian kuantitatif. Dalam penelitian ini ada variabel X (Consumer behavior) dan variabel Y (Purchase Decision). Peneliti menggunakan metode survei untuk mengumpulkan data penelitian primer melalui kuesioner online yaitu google form. Data penelitian menggunakan data primer yaitu kuesioner dan data sekunder yaitu literatur penelitian terdahulu.

Selain itu jenis data dalam penelitian ini menggunakan data ordinal dimana data tersebut mempunyai tingkatan tertentu yaitu dari yang terendah sampai yang tertinggi dan sebaliknya dengan menggunakan skala likert dalam melakukan penilaian kuesioner oleh responden, maka jenis data yang digunakan adalah data ordinal.

Dengan memahami perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, kita sebagai pembeli dapat mengambil keputusan pembelian yang lebih cerdas dan tepat di masa depan. Penelitian ini tidak hanya memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai variabel mana yang paling besar pengaruhnya terhadap keputusan pembelian, namun juga membantu dalam memahami dinamika di balik proses pengambilan keputusan pembelian.

Keyword: Purchase decision, kualitas rasa, Harga, Promosi