

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan pertumbuhan bisnis yang semakin meningkat pesat di Kota Padang, Khususnya dibidang kuliner. Perkembangan restoran yang terus mengalami peningkatan menjadikan persaingan bisnis di Kota Padang cukup bersaing sehingga para pelaku bisnis kuliner dituntut untuk berpikir kreatif dan terus melakukan inovasi pada produknya dalam menjalankan strategi yang tepat untuk menarik perhatian konsumen. Restoran Aroma Kitchen melakukan strategi dengan menawarkan harga yang terjangkau, kualitas pelayanan yang baik sehingga konsumen tertarik untuk melakukan keputusan pembelian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Restoran Aroma Kitchen Kota Padang.

Metode penelitian yang digunakan didalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan analisis deskriptif dan kausalitas dengan populasi konsumen Restoran. Teknik pengambilan sampel menggunakan non probability sampling dengan jenis purposive sampling dan jumlah responden sebanyak 100 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda.

Harga pada Restoran Aroma Kitchen mencapai nilai 79,1%, hal tersebut menunjukkan bahwa harga masuk kedalam kategori baik. Kualitas pelayanan pada Restoran Aroma Kitchen mencapai nilai 79,3%, dan masuk dalam kategori baik. Keputusan pembelian pada Restoran Aroma Kitchen mencapai nilai 80,12% dan masuk ke dalam kategori baik. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan variabel yang diukur secara simultan yaitu harga dan kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Sementara itu variabel yang diukur secara parsial yaitu harga dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian sebesar 71,91% sedangkan sisanya 28,09% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian