

ABSTRAK

Melina Nur Halima, Nomor Induk Mahasiswa 152180076, Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Judul Penelitian “Faktor-Faktor Yang Dipertimbangkan Pelanggan Dalam Membeli Di Warung Kopi Merapi. Dosen Pembimbing I Saaptika Kancana dan Dosen Pembimbing II Adi Soeprapto.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang dipertimbangkan pelanggan dalam membeli di Warung Kopi Merapi. Penelitian ini menggunakan tipe deskriptif verifikatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan *nonprobability sampling* dengan *purposive sampling*. Sampel penelitian merupakan pengunjung Warung Kopi Merapi dengan kriteria sudah pernah melakukan pembelian lebih dari satu kali. Ukuran sampel sebanyak 68 responden. Teknik analisis data menggunakan analisis statistik deskriptif dan *Confirmatory Factor Analysis* menggunakan SmartPLS.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Produk, harga, promosi, lokasi merupakan faktor-faktor yang dipertimbangkan pelanggan dalam membeli di Warung Kopi Merapi yang diperkuat oleh bukti bahwa nilai *T-Statistics* semua konstruk lebih besar ($>$) 1,96. Hasil *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) yang telah dilakukan, membuktikan bahwa semua indikator dari faktor produk, harga, promosi, dan lokasi terbukti valid dalam mewakili konstruk.

Berdasarkan hasil penelitian, Warung Kopi Merapi dapat memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan bauran pemasaran seperti produk, harga, promosi dan lokasi yang berhubungan dengan keputusan pembelian, sehingga perusahaan mampu memahami kebutuhan dan keinginan konsumen dan dapat menciptakan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.

Kata Kunci: Produk, Harga, Promosi, Lokasi, Keputusan Pembelian, *Confirmatory Factor Analysis*