

## **ABSTRAKSI**

Perilaku konsumen akan selalu mengalami perubahan, karena konsumen selalu mengikuti situasi dan kondisi yang ada. Dimasa kini, konsumen banyak melakukan pembelian di toko yang berbasis bisnis ritel. Persaingan diantara para peritel untuk menarik minat konsumen tidak hanya mencakup faktor fisik; harga dan atmosfer toko tetapi ada faktor fisik; kualitas pelayanan. Perkembangan bisnis ritel tidak hanya di jalan utama perkotaan, tetapi telah merambah jalan di pinggiran perkotaan. Dengan adanya permasalahan tersebut, dan untuk menghadapi persaingan yang ada maka dibutuhkan strategi peritel untuk menarik minat konsumen.

Tujuan dari penelitian ini adalah: (1) Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara serentak dan signifikan positif harga, atmosfer toko, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Pamella Enam Supermarket; dan (2) Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara individu dan signifikan positif harga, atmosfer toko, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Pamella Enam Supermarket.

Penelitian dilakukan pada konsumen yang melakukan pembelian secara langsung di Pamella Enam Supermarket. Data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup data primer dan data sekunder. Metode pengolahan dan analisis data menggunakan analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif digunakan dengan metode analisis deskriptif dan analisis kuantitatif digunakan dengan analisis regresi berganda.

Hasil penelitian regresi berganda diketahui bahwa harga, atmosfer toko dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Pamella Enam Supermarket sebesar 57,2%. Secara individu menunjukkan bahwa harga ( $t=2,190$ ), atmosfer toko ( $t=2,424$ ) dan kualitas pelayanan ( $t=3,897$ ) berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada Pamella Enam Supermarket.

Kata kunci: harga, atmosfer toko, kualitas pelayanan, keputusan pembelian.