

ABSTRAK

Perubahan dalam dunia yang semakin cepat mengharuskan perusahaan untuk merespon perubahan yang terjadi, pokok masalah yang dihadapi perusahaan – perusahaan saat ini adalah bagaimana cara perusahaan menarik pelanggan untuk datang melihat dan membeli agar perusahaan itu terus berkembang. Tujuan itu akan tercapai jika suatu perusahaan mau melakukan pemasaran dengan mengikuti bazar UMKM atau mengikuti lomba, agar produk yang di tawarkan padat dikenal dan dapat menarik minat beli seorang konsumen. Untuk mendapatkan konsumen yang mau untuk melakukan pembelian di perusahaan itu maka para pengusaha haruslah menyusun rencana strategi , diantaranya dengan meningkatkan kualitas produk, memperhatikan harga produk dan juga meningkatkan kualitas pelayanan yang baik agar konsumen merasa percaya akan produk yang akan dibeli. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas produk, harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian batik pada butik batik Numansa Batik Kediri. Teknik yang digunakan adalah probability sampling dan jumlah sampel yang diperoleh adalah 40 responden. Alat analisis data menggunakan SPSS Versi 22. Hasil analisis data dari penelitian ini adalah kualitas produk yang berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada butik batik Numansa Batik Kediri.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian