

## ABSTRAK

**Arip Pebrian, 3402200433, “Pengaruh Cita Rasa Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Suatu Studi Pada Konsumen Karib Caffee Ciamis)”. Dibawah Bimbingan Ibu Hj. Renny Sri Purwanti, S.Pd., M.M. (Pembimbing I) dan Ibu Risna Kartika, S.E., M.M. (Pembimbing II).**

Penelitian ini difokuskan pada pengaruh Cita Rasa Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Suatu Studi Pada Konsumen Karib Caffee Ciamis). Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini adalah : 1] Bagaimana Pengaruh Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Karib Coffe Ciamis?, 2] Bagaimana Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Karib Coffee Ciamis?, 3] Bagaimana Pengaruh Cita Rasa dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Karib Coffee Ciamis? Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis: 1] Pengaruh Cita Rasa Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Karib Coffee Ciamis, 2] Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Karib Coffee Ciamis, 3] Pengaruh Cita Rasa Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Karib Coffee Ciamis.

Metode yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Analisis data yang digunakan analisis koefisien korelasi sederhana, analisis koefisien determinasi, uji t, analisis koefisien korelasi berganda, analisis regresi linear berganda, analisis determinasi, uji f. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa: 1] Cita Rasa berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen sebesar 5,61%. 2] Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Konsumen sebesar 17,22%. 3] Cita Rasa dan Harga berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen sebesar 17,72%. Dalam upaya meningkatkan keputusan pembelian konsumen pada konsumen Karib Coffee ciamis sebaiknya karib coffee meningkatkan aroma kopi yang lebih menarik banyak pelanggan, dimana mereka harus memilih biji kopi berkualitas tinggi dengan aroma yang kuat dan khas. Selain itu, Sebaiknya Karib Caffee juga meningkatkan persepsi nilai dan memastikan bahwa harga kopi benar-benar dianggap sesuai dengan kualitas yang ditawarkan, dengan melakukan peninjauan kembali harga produk untuk memastikan bahwa harga tersebut kompetitif dibandingkan dengan kafe lain di sekitarnya. Sehingga Karib Caffee harus terus mempertahankan dan bahkan meningkatkan kualitas cita rasa kopi mereka, karena ini adalah faktor utama yang menarik konsumen.

***Kata Kunci* : Cita Rasa, Harga, Keputusan Pembelian Konsumen**