

## ABSTRAK

Industri kuliner di Banyuwangi semakin berkembang dengan banyaknya kafe baru yang bermunculan, sehingga persaingan antar usaha semakin ketat. DKINGS Kafe, sebagai salah satu pelaku usaha di industri ini, menghadapi tantangan dalam mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggannya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kualitas layanan, harga, dan desain interior terhadap keputusan pembelian pelanggan di DKINGS Kafe Banyuwangi. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan survei. Data dikumpulkan melalui kuesioner yang disebarluaskan kepada pelanggan DKINGS Kafe yang telah berkunjung dan melakukan transaksi lebih dari dua kali. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode non-probability sampling dengan jumlah responden minimal sebanyak 77 orang menggunakan *software G\*Power 3.1.9.7*. Analisis data dilakukan menggunakan uji regresi linier berganda dengan bantuan perangkat lunak SPSS 27. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas layanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan. Sebaliknya variabel harga memiliki pengaruh signifikan dengan hubungan negatif, yang berarti semakin tinggi harga, semakin rendah keputusan pembelian pelanggan. Sementara itu, desain interior terbukti memiliki pengaruh paling kuat terhadap keputusan pembelian, di mana semakin menarik desain interior, semakin tinggi minat pelanggan untuk melakukan pembelian. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan bahwa DKINGS Kafe perlu berfokus pada strategi penyesuaian harga serta peningkatan desain interior untuk menciptakan daya tarik yang lebih besar bagi pelanggan. Meskipun kualitas layanan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, peningkatan layanan tetap diperlukan untuk memperkuat kepuasan pelanggan secara keseluruhan. Hasil penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi pelaku usaha kuliner lainnya dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif serta bagi penelitian akademik selanjutnya dalam mengkaji faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi keputusan pembelian pelanggan.

**Kata Kunci:** Kualitas Layanan, Harga, Desain Interior, Keputusan Pembelian.

## ABSTRACT

*The culinary industry in Banyuwangi continues to grow, marked by the emergence of numerous new cafés, resulting in increasingly intense business competition. DKINGS Café, as one of the players in this industry, faces challenges in retaining and increasing its customer base. This study aims to analyze the influence of service quality, price, and interior design on customer purchasing decisions at DKINGS Café Banyuwangi. The research method used is quantitative with a survey approach. Data were collected through questionnaires distributed to DKINGS Café customers who had visited and made transactions more than twice. The sampling technique employed non-probability sampling, with a minimum of 77 respondents determined using G\*Power 3.1.9.7 software. Data analysis was conducted using multiple linear regression tests with the assistance of SPSS 27 software. The results show that service quality does not have a significant influence on customer purchasing decisions. Conversely, the price variable has a significant negative effect, meaning that higher prices are associated with lower purchasing decisions. Meanwhile, interior design is found to have the strongest influence, indicating that the more attractive the interior design, the higher the customer's intention to make a purchase. The implications of this study suggest that DKINGS Café should focus on price adjustments and enhancing its interior design to attract more customers. Although service quality does not significantly affect purchasing decisions, improving service remains essential to strengthen overall customer satisfaction. The findings of this study can also serve as a reference for other culinary business operators in developing effective marketing strategies, as well as for future academic research examining other factors that may influence customer purchasing decisions.*

**Keywords:** Service Quality, Price, Interior Design, Purchasing Decision.