

ABSTRAK

Menganalisis permasalahan keputusan pembelian produk pada UMKM Predator Handcraft Lumajang ditinjau dari kualitas produk, kepercayaan, dan harga produk merupakan tujuan dari penelitian ini. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang telah melakukan pembelian pada UMKM Predator Handcraft Lumajang selama periode bulan Januari sampai Februari 2021. Jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 44 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan Pendekatan Yamane (1973) dan metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari kuesioner pada skala 1-10. Data yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan Uji Regresi Berganda. Sedangkan untuk pengolahan data menggunakan IBM SPSS Statistik 21.0. Hasil pengujian regresi berganda menunjukkan (1) kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada UMKM Predator Handcraft Lumajang, (2) kepercayaan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada UMKM Predator Handcraft Lumajang, dan (3) harga produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada UMKM Predator Handcraft Lumajang. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa untuk membuat persepsi konsumen agar melakukan keputusan pembelian diperlukan adanya peningkatan dan pertahanan kualitas produk, kepercayaan, dan harga produk. Selain itu, perlu juga dilakukan analisis perilaku konsumen yang tentunya memudahkan UMKM Predator Handcraft Lumajang dalam menjiwai konsumen untuk menanamkan kepercayaan pada produknya yang diperjual belikan.

Kata Kunci : **kualitas produk, kepercayaan, harga produk, keputusan pembelian**

ABSTRACT

The population in this study are consumers who have made purchases at the Lumajang Predator Handcraft SMEs during the period from January to February 2021. The number of samples in this study were 44 respondents. The sampling technique used the Yamane approach (1973) and the data collection method used in this study used primary data obtained from questionnaires on a scale of 1-10. The data obtained were analyzed using the Multiple Regression Test. As for data processing using IBM SPSS Statistics 21.0. The results of multiple regression testing show (1) product quality has a significant effect on purchasing decisions on Predator Handcraft Lumajang SMEs, (2) trust has no significant effect on purchasing decisions on Lumajang Predator Handcraft SMEs, and (3) product prices have a significant effect on purchasing decisions on SMEs. Predator Handcraft Lumajang. The results of this study prove that to create consumer perceptions in order to make purchasing decisions, it is necessary to increase and maintain product quality, trust, and product prices. In addition, it is also necessary to analyze consumer behavior which certainly makes it easier for SMEs Predator Handcraft Lumajang to inspire consumers to instill confidence in the products being traded.

Keyword : ***product quality, trust, product price, purchase decision***

