

## ABSTRAK

Pemasaran merupakan proses yang mencakup analisis, perencanaan, pelaksanaan kebijakan-kebijakan dan pengawasan barang, jasa, dan gagasan. Berdasarkan pertukaran dan tujuannya adalah memberikan kepuasan kepada pihak yang terlibat dengan perencanaan dan peluncuran produk, promosi, serta pendistribusian produk dan menetapkan harga dengan tujuan memuaskan konsumen sekaligus mencapai tujuan perusahaan. Pemasaran selalu berhubungan dengan pertukaran barang atau jasa yang dapat memberikan suatu kepuasan terhadap konsumen agar membeli suatu barang atau jasa yang ditawarkan harga terhadap minat beli konsumen pada Cafe Laperpool kecamatan Candipuro Kabupaten Lumajang. Untuk dapat mengetahui variabel mana yang paling berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada Cafe Laperpool Kecamatan Candipuro Kabupaten Lumajang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Data yang diperoleh dalam penelitian ini didapatkan dari para konsumen yang membeli di Cafe Laperpool Kecamatan Candipuro. Dalam penentuan sampel menggunakan *accidental sampling* dengan jumlah responden sebanyak 60. Data yang diperoleh dengan menyebarkan kuisioner yang dianalisis menggunakan teknik analisis regresi linear berganda. Hasil pengujian secara parsial pada penelitian ini menunjukkan bahwa variabel harga tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap minat beli, sedangkan variabel lokasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli. Dan pengujian secara simultan menunjukkan bahwa variabel harga dan lokasi terhadap minat beli memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli pada Cafe Laperpool Kecamatan Candipuro Kabupaten Lumajang.

Kata kunci : Harga, Lokasi , dan Minat Beli

## **ABSTRACT**

*Marketing is a process that includes analysis, planning, implementation of policies and supervision of goods, services, and ideas. Based on the exchange and the goal is to provide satisfaction to those involved with planning and launching products, promoting and distributing products and setting prices with the aim of satisfying consumers while achieving company goals. Marketing is always related to the exchange of goods or services that can provide satisfaction to consumers in order to buy an item or service that is offered at a price for consumer buying interest at Cafe Laperpool, Candipuro district, Lumajang Regency To be able to find out which variables have the most influence on consumer buying interest at Cafe Laperpool, Candipuro District, Lumajang Regency. The method used in this study is a quantitative method. The data obtained in this study were obtained from consumers who bought at Cafe Laperpool, Candipuro District. In determining the sample using accidental sampling with the number of respondents as many as 60. The data obtained by distributing questionnaires were analyzed using multiple linear regression analysis techniques. The partial test results in this study indicate that the price variable does not have a significant effect on buying interest, while the location variable has a significant effect on buying interest. And simultaneous testing shows that the price and location variables on buying interest have a significant influence on buying interest at Cafe Laperpool, Candipuro District, Lumajang Regency.*

*Keywords: Price, Location, and Buying Interest*