

## **ABSTRAK**

Keputusan pembelian merupakan bagian dari perilaku konsumen, perilaku konsumen yaitu tentang bagaimana individu, kelompok, dan organisasi memilih, membeli, menggunakan, dan bagaimana barang, jasa, ide, atau pengalaman untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pemahaman penyembelihan, harga, kualitas produk, dan lokasi terhadap keputusan pembelian pada rumah ayam potong syariah di kecamatan Medan Marelan Kota Medan Sumatera Utara. Hasil penelitian dengan 97 responden menunjukkan bahwa kualitas produk dan lokasi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pembelian, sementara pemahaman penyembelihan dan harga tidak berpengaruh signifikan. Secara simultan, semua variabel memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian, dengan kualitas produk dan lokasi sebagai faktor dominan. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa kepercayaan terhadap penjual dan prioritas pada kualitas menjadi pertimbangan utama konsumen dalam membeli ayam potong. Keputusan pembelian ayam potong oleh konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor, dengan kualitas produk dan lokasi menjadi faktor yang paling dominan. Meskipun pemahaman konsumen tentang proses penyembelihan tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian, konsumen cenderung tetap membeli ayam potong berdasarkan kepercayaan terhadap penjual dan prioritas terhadap kualitas produk. Serta konsumen cenderung membayar berapapun harganya jika kualitas ayam dianggap baik.

**Kata Kunci: Pemahaman Penyembelihan, Harga, Kualitas Produk, Lokasi dan Keputusan Pembelian.**