

ABSTRAK

Dalam penjualan suatu produk tentunya akan terjadi penurunan penjualan, salah satu faktornya adalah harga produk yang relatif mahal sehingga tidak terjangkau bagi sebagian orang. Penurunan penjualan yang terjadi akan menyebabkan kurangnya pendapatan bagi perusahaan Herbalife atau distributor Herbalife di kabupaten Karawang. Solusi untuk mencapai target dengan menerapkan variabel-variabel yang ada, yaitu harga, citra merek, dan kualitas layanan. Berdasarkan uraian permasalahan yang ada, maka peneliti melakukan penelitian tentang kepuasan pelanggan dengan menggunakan metode regresi linier. Pembaruan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang lebih signifikan dalam meningkatkan pemahaman tentang kepuasan pelanggan terhadap produk Herbalife dan memberikan rekomendasi yang lebih akurat dan tepat bagi perusahaan untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ditawarkan. Metode Regresi linear menunjukkan bahwa faktor independensi harga, citra merek dan kualitas layanan mempengaruhi kebahagiaan pelanggan dengan produk Herbalife secara bersamaan atau bersama-sama dengan preferensi mereka dan mereka melihat keuntungan dan nilai produk. Untuk menarik pelanggan, barang-barang Herbalife harus memenuhi standar kualitas dan harga, atau mereka mungkin dapat memberikan diskon selama acara tertentu.

Kata Kunci: Harga, Citra Merek, Kualitas Pelayanan, Kepuasan Konsumen, Produk