

## **ABSTRAK**

### **PENGARUH HARGA, PROMOSI DAN KUALITAS LAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi kasus pada pelanggan Tokopedia di Bandar Lampung**

**Oleh**

**VAN BASTIAN HARUN**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, promosi dan kualitas layanan terhadap keputusan pembelian. Jenis penelitian asosiatif atau penelitian berdasarkan hubungan yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antar dua variabel atau lebih. Populasi yang dipilih dalam penelitian ini adalah pengguna tokopedia di bandar lampung. Metode penarikan sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *non probability sampling* yang *purpose sampling* dengan memilih pelanggan yang menggunakan atau melakukan transaksi pada tokopedia di bandar lampung berjumlah 100 responden. Hasil analisis dari penelitian ini bahwa harga, promosi dan kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada tokopedia di bandar lampung. Dan secara bersama-sama harga, promosi dan kualitas layanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada tokopedia di bandar lampung.

**Kata Kunci :** Harga, Promosi, Kualitas Layanan, Keputusan Pembelian