

Letter of Acceptance

Dear Authors,

Rahmat Wijaya, **Muhammad Agung Anggoro***, Vernando Prasetya, Wirantono
(*Corresponding Autor)

Greetings!

We are pleased to inform you that your research paper **“Effect of Price, Personal Selling, and Service Quality in Increasing Car Tire Purchase Decisions at PT TYRE Master Mandiri Indonesia”** has been accepted for publication in [International Journal of Research & Review ijrrjournal.com](http://www.ijrrjournal.com)

under Research Paper

category.

Journals of our publication: [Please click on title to know details of specific journal]

[International Journal of Research and Review](#) (Print Journal)

[International Journal of Science and Healthcare Research](#) (Online Journal)

[Galore International Journal of Health Sciences and Research](#) (Print Journal)

[Galore International Journal of Applied Sciences and Humanities](#) (Print Journal)

[Click Here for Current Issue](#)

Please read [Frequently Asked Questions \(FAQs\)](#) written on our website [ijrrjournal.com](http://www.ijrrjournal.com) for more details about journal. You may click following link to access FAQs.

<http://www.ijrrjournal.com/faqs.html>

Date, 14 January 2021

Thanks & Regards,

Dr. Shankar G. PhD

Editor, IJRR Journal

Journal's Website: www.ijrrjournal.com

2020

ABSTRAK

PENGARUH HARGA, PERSONAL SELLING DAN KUALITAS PELAYANAN DALAM MENINGKATKAN KEPUTUSAN PEMBELIAN BAN MOBIL DI PT TYRE MASTER MANDIRI INDONESIA

Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia

Rahmat Wijaya¹⁾, Muhammad Agung Anggoro, S.E., M.Sc.²⁾, Wirantono³⁾, Vernando Prasetya⁴⁾

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh antara harga, personal selling, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada perusahaan ban mobil PT Tyre Master Mandiri Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan data yang diperoleh dari PT Tyre Master Mandiri Indonesia. Jenis data penelitian adalah data kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari hasil observasi penelitian. Dalam penelitian ini, data primer bersumber dari penyebaran kuesioner secara langsung kepada konsumen dimana hasil dari data tersebut dikumpulkan dan diolah sendiri oleh peneliti. Populasi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah karyawan PT. Tyre Mater Mandiri Indonesia yang berjumlah 105 orang. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh hasil secara parsial harga berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian sedangkan personal selling dan kualitas pelayanan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Secara simultan harga, personal selling, kualitas pelayanan secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada perusahaan PT Tyre Master Mandiri Indonesia.

Kata Kunci : Harga, Personal Selling, Kualitas Pelayanan, dan Keputusan Pembelian.