

**PENGARUH HARGA, PELAYANAN, DAN PROMOSI TERHADAP  
KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN PADA  
PT. TIRTASARI SUMBER MURNI**

**Cherish<sup>1</sup> Angelly Pratiwi<sup>2</sup> Hasiholan P. Manik<sup>3</sup> Billy Gunawan<sup>4</sup>**  
**Program Studi Management**  
**Faculty of Economy, Universitas Prima Indonesia**

**Abstrak**

PT. Tirtasari Sumber Murni adalah perusahaan pemasaran AMDK berlokasi di Medan dimana merek yang dipasarkannya adalah Indodes. Seperti yang diketahui sendiri dengan adanya berbagai produk kompetitor yang telah sangat dikenal oleh masyarakat membuat penjualan Indodes mengalami penurunan dan sangat sulit untuk menarik perhatian pelanggan dalam melakukan pembelian. Tempat penelitian dilakukan beralamatkan di jalan Karya Dharma No. 45 Kebun Sayur Deli Serdang. Waktu penelitian bulan Oktober 2022. Populasi penelitian ini sebanyak 118 pelanggan. Penentuan sampel adalah sampel jenuh dimana seluruh populasi akan dijadikan sebagai sampel penelitian. Harga memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Promosi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Secara serempak Harga, Pelayanan dan Promosi memiliki pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

*Kata Kunci: Harga, Pelayanan, Promosi, Keputusan Pembelian*