

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui: (1) pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pelanggan pembelian pewarna makanan di PT Karya Anugerah Jaya. (2) pengaruh persepsi harga terhadap keputusan pelanggan pembelian pewarna makanan di PT Karya Anugerah Jaya. (3) pengaruh promosi terhadap keputusan pelanggan pembelian pewarna makanan di PT Karya Anugerah Jaya. (4) pengaruh kualitas pelayanan, persepsi harga dan promosi terhadap keputusan pelanggan pembelian pewarna makanan di PT Karya Anugerah Jaya. Penelitian ini menggunakan metode asosiatif kausal dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen PT Karya Anugerah Jaya, dengan jumlah sample sebanyak 100 orang. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya. Teknik analisis data menggunakan regresi berganda.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pewarna makanan PT Karya Anugerah Jaya ( $t$  hitung sebesar 2,298 >  $t$  tabel sebesar 1,983 dengan taraf signifikansi 0,036). (2) persepsi harga berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pewarna makanan PT Karya Anugerah Jaya ( $t$  hitung sebesar 2,106 >  $t$  tabel sebesar 1,983 dengan taraf signifikansi 0,044). (3) promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pewarna makanan PT Karya Anugerah Jaya ( $t$  hitung sebesar 3,226 >  $t$  tabel sebesar 1,983 dengan taraf signifikansi 0,002). (4) kualitas pelayanan, persepsi harga dan promosi berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pewarna makanan PT Karya Anugerah Jaya ( $f$  hitung sebesar 3,523 >  $f$  tabel sebesar 2.700 dengan taraf signifikansi 0,018).

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