

## ABSTRAK

**Ridwan Jalaludin, NIM. 3402180541. Pengaruh Promosi Online dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen (Studi Pada Konsumen Bloods Store Banjar). Dibawah bimbingan M. Aziz Basari, S.Sos., M.M (Pembimbing I), dan Mukhtar Abdul Kader, S.E.,M.M (pembimbing II).**

Keputusan pembelian produk Bloods Store Banjar masih kurang atau belum maksimal. Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini meliputi: 1] Bagaimana pengaruh promosi online terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Bloods di Kota Banjar; 2] Bagaimana pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Bloods di Kota Banjar; 3] Bagaimana pengaruh Promosi secara online dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian Toko Bloods Kota Banjar. Adapun tujuan ini meliputi: 1] Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh promosi online terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Bloods di Kota Banjar; 2] Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian konsumen pada Toko Bloods di Kota Banjar; 3] Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Promosi secara online dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian Toko Bloods Kota Banjar. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah adalah survei dengan pendekatan kuantitatif. Teknik sampling yang digunakan *accidental sampling* sebanyak 96 Konsumen yang ditentukan dengan menggunakan rumus *lemeshow*. Hasil dari penelitian dan pengolahan data menunjukkan bahwa: 1] Promosi Online berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Bloods Store Banjar. 2] Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Bloods Store Banjar. 3] Promosi online dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di Bloods Store Banjar.

**Kata Kunci** : *Promosi Online, Kualitas Pelayanan dan Keputusan pembelian*