**ABSTRAK**

**PENGARUH *PERSONAL SELLING*, *SALES PROMOTION* DAN**

**DISTRIBUSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMEBELIAN**

**PADA PT. GUARDIAN PHARMATAMA**

**CABANG MEDAN**

**Oleh:**

**GHALIH ANWAR**

**NPM. 193114038**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis Pengaruh *Personal Selling, Sales Promotion* Dan Distribusi Terhadap Keputusan Pembelian Pada PT. Guardian Pharmatama Cabang Medan. Jenis penelitian adalah kuantitatif. populasi yang akan diteliti adalah konsumen PT. Guardian Pharmatama Cabang Medan khususnya apotik yang ada di medan sebanyak 231 apotik, peneliti menggunakan teknik *random sampling,* maka di dapatkan hasil yang berjumlah 69 responden sebagai objek penelitian ini. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dengan observasi, dokumentasi serta kuesioner dengan skala pengukuran data Skala Likert. Teknik analisis data menggunakan uji validitas, reliabilitas dan asumsi klasik. Metode analisis data menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan *personal selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, *sales promotion* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan, distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pemebelian. Secara simultan menunjukkan bahwa *personal selling*, *sales promotion* dan distribusi secara serentak berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian PT. Guardian Pharmatama Cabang Medan dengan nilai Fhitung (19.778) > Ftabel (2,74), dan nilai signifikansi sebesar 0,001 < 0,05.

**Kata kunci**: *Personal Selling*, *Sales Promotion*, *Distribusi, Keputusan Pembelian*

