

## ***ABSTRACT***

TRISIGMA Inti Solusi, PT is a company engaged in Landscape Engineering & Architectural Product. Where committed company to continuously provide technical goods that provide solutions to the needs associated with the design and construction, in particular modern recharge wells (sigmatank) with the concept of "Green Building Solution". More than 100 Project that has been handled by TRISIGMA Inti Solusi, PT since its establishment in 1995, with more than 15 years. Over a period of 5 years (2014 to 2018) sales of modern recharge wells (sigmatank) fluctuated or up and down, in the last 2 years (2017-2018) has decreased. Besides, the increasing number of competitors or new players are popping up, as well as a decrease in prices in accordance with market and product quality. Researchers conducted a survey to the respondent or client ever transaction or purchase of modern recharge wells (sigmatank), with the aim of increasing sales as targeted by the management company. Thus, it will be able to improve product quality, appropriate price reduction amount of the purchase, sale given as expected. The aim of the research is influencing purchasing decisions with quality products, pricing and promotions on purchasing decisions that impact customer satisfaction. Totally population owned 450 and 180 samples with the SEM technique recommended the case Between 100 - 200. The analytical methods used are quantitative analysis. Mechanical analysis with SEM, the software used SmartPLS3.2.8. The results of this study are product, price,

Keyword: Effect of Product, Price Effect, Effect of Promotion, Purchase Decision, Customer Satisfaction, Modern Infiltration Wells (sigmatank)

MERCU BUANA

## ABSTRAK

PT. Trisigma Inti Solusi merupakan perusahaan yang bergerak dibidang Landscape Engineering & Architectural Product. Dimana perusahaan berkomitmen untuk senantiasa menyediakan barang-barang teknik yang memberikan solusi untuk kebutuhan yang berhubungan dengan desain dan konstruksi, khususnya sumur resapan moderen (sigmatank) dengan konsep “Green Building Solution”. Lebih dari 100 Project yang telah ditangani oleh PT. Trisigma Inti Solusi sejak berdiri tahun 1995, dengan pengalaman lebih dari 15 tahun. Selama periode 5 tahun (2014-2018) penjualan sumur resapan moderen (sigmatank) mengalami fluktuasi atau naik turun, pada 2 tahun terakhir (2017-2018) mengalami penurunan. Disamping itu semakin banyaknya pesaing atau pemain baru yang bermunculan, serta melakukan penurunan harga yang tidak sesuai dengan pasar dan kualitas produk. Peneliti melakukan survey kepada responden atau client yang pernah melakukan transaksi / pembelian terhadap sumur resapan moderen (sigmatank), dengan tujuan menaikkan penjualan sesuai yang ditargetkan oleh pihak manajemen perusahaan. Dengan demikian akan dapat meningkatkan kualitas produk, penurunan harga sesuai jumlah pembelian, promosi yang diberikan sesuai dengan yang diharapkan. Tujuan dari penelitian adalah mempengaruhi keputusan pembelian dengan kualitas produk, harga dan promosi terhadap keputusan pembelian yang berdampak kepuasan pelanggan. Jumlah populasi yang dimiliki 450 dan sampelnya 180 dengan teknik SEM yang merekomendasikan kasus antara 100-200. Metode analisa yang digunakan adalah analisis kuantitatif. Teknik analisis dengan SEM, software yang digunakan SmartPLS3.2.8. Hasil penelitian ini adalah produk, harga, promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian, dampaknya adalah kepuasan pelanggan.

Kata Kunci : Pengaruh Produk, Pengaruh Harga, Pengaruh Promosi, Keputusan Pembelian, Kepuasan Pelanggan, Sumur Resapan Moderen (sigmatank)