

Abstract: *The goal of this research is to know what is the effects of the drug's group, the purchase price, the purchase volume in Pramuka market to the decision of the purchase and the effects to the loyalty of the indirect customers. By using survey method that is a research using samples from populations and using survey's instrument that is questionnaires. This type of research is verifcatively descriptive with gathering datas. The method is by surveying the drugstore's clerks in Pramuka market and using SPSS 17(1) to process the datas. The result shows that there is an effect of the drug's group, the purchase price, the purchase volume in Pramuka market to the decision of the purchase and the effects to the loyalty of the indirect customers, partially or simultaneously. The drug's purchase price through the decision of the purchase doesn't significantly effect the loyalty of the indirect customers. Meanwhile, the dominant factor that effect the purchase decision is the drug's purchase price, especially for the price that lower than the netto price.*

Keywords: *drug's group, purchase price, purchase volume, purchase decision, loyalty, indirect customers.*

Abstrak: *Tujuan penelitian ini adalah ingin mengetahui pengaruh golongan obat, harga beli, volume pembelian di Pasar Pramuka terhadap keputusan pembelian dan dampaknya terhadap loyalitas konsumen tidak langsung. Dengan menggunakan metode penelitian survey yaitu penelitian yang menggunakan sampel dari populasi dan menggunakan alat survey berupa kuesioner. Jenis penelitian ini adalah deskriptif verifikatif dengan pengumpulan data. Metode penelitian dengan melakukan survey kepada karyawan toko obat di Pasar Pramuka dan pengolahan data dilakukan dengan SPSS 17(1) . Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh golongan obat, harga beli, volume pembelian terhadap keputusan pembelian dan dampaknya terhadap loyalitas konsumen tidak langsung, baik secara parsial maupun simultan. Harga beli obat melalui keputusan pembelian tidak berpengaruh secara signifikan terhadap loyalitas konsumen tidak langsung. Sedangkan faktor yang dominan yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah harga beli obat, terutama untuk harga di bawah netto.*

Kata kunci: *golongan obat, harga beli, volume pembelian, keputusan pembelian, loyalitas, konsumen tidak langsung.*