

## ABSTRAK

### **PENGARUH MOTIVASI PELANGGAN, *PERSONAL SELLING* DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BERAS MEREK KEPITING KING PADA PT BENDY JAYA MANDIRI MEDAN**

**Steven winata  
Felix cen  
Steven**

Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesia

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh Motivasi Pelanggan, *Personal Selling* dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian beras merek kepiting king pada PT Bendy Jaya Mandiri. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 194 pelanggan dan sampel berjumlah 134 pelanggan. Teknik sampling yang digunakan adalah *sampling random sampling*. Analisis data yang digunakan menggunakan uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, pengujian hipotesis. Hasil perhitungan pengujian hipotesis secara parsial diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $3,892 > 1,979$  dan signifikan yang diperoleh  $0,000 < 0,05$  bahwa secara parsial motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian beras merek kepiting king pada PT Bendy Jaya Mandiri Medan. Hasil perhitungan pengujian hipotesis secara parsial diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $3,905 > 1,979$  dan signifikan yang diperoleh  $0,000 < 0,05$  bahwa terdapat pengaruh secara parsial *personal selling* terhadap keputusan pembelian beras merek kepiting king pada PT Bendy Jaya Mandiri Medan. Hasil perhitungan pengujian hipotesis secara parsial diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $2,121 > 1,979$  dan signifikan yang diperoleh  $0,036 < 0,05$  bahwa terdapat pengaruh secara parsial kualitas produk terhadap keputusan pembelian beras merek kepiting king pada PT Bendy Jaya Mandiri Medan. Hasil pengujian diperoleh nilai  $F_{hitung} (18,807) > F_{tabel} (2,68)$  dan probabilitas signifikansi  $0,000 < 0,05$  terdapat pengaruh secara simultan motivasi, *personal selling* dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian beras merek kepiting king pada PT Bendy Jaya Mandiri Medan.

**Kata Kunci: Motivasi Pelanggan, *Personal Selling* , Kualitas Produk, Keputusan Pembelian**