

ABSTRAK

PENGARUH *PERSONAL SELLING*, PROMOSI PENJUALAN DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN BATTREY MOTOR MEREK YUASA PADA PT ADIDAYA KARYA INDOTAMA MEDAN

Willy Hadinata

Jeffrey

Ryan Trizie

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia

Penelitian dilakukan di PT Adidaya Karya Indotama Medan. Tujuan Penelitian adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh *Personal Selling*, Promosi Penjualan dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Battrey Motor Merek Yuasa pada PT Adidaya Karya Indotama Medan. Populasi berjumlah 167 pelanggan dan jumlah sampel sebanyak 118 pelanggan. Teknik sampling yang digunakan adalah *sampling random sampling*. Hasil pengujian secara parsial diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,155 > 1,981$ dan signifikan yang diperoleh $0,033 < 0,05$, berarti bahwa H_a diterima H_o ditolak. yaitu *Personal Selling* berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Battrey Motor Merek Yuasa pada PT Adidaya Karya Indotama Medan. Hasil pengujian secara parsial diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $3,557 > 1,981$ dan signifikan yang diperoleh $0,001 < 0,05$, berarti bahwa H_a diterima H_o ditolak. yaitu Promosi Penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Battrey Motor Merek Yuasa pada PT Adidaya Karya Indotama Medan. Hasil pengujian secara parsial diperoleh nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $2,771 > 1,981$ dan signifikan yang diperoleh $0,007 < 0,05$, berarti bahwa H_a diterima H_o ditolak. yaitu Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap Keputusan Pembelian Battrey Motor Merek Yuasa pada PT Adidaya Karya Indotama Medan. Hasil pengujian secara simultan diperoleh nilai $F_{hitung} (9,910) > F_{tabel} (2,68)$ dan probabilitas signifikansi $0,000 < 0,05$, berarti bahwa H_a diterima H_o ditolak, sehingga disimpulkan bahwa *Personal Selling*, Promosi Penjualan dan Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap Keputusan Pembelian Battrey Motor Merek Yuasa pada PT Adidaya Karya Indotama Medan.

Kata Kunci: *Personal Selling*, Promosi Penjualan, Kualitas Produk, Keputusan Pembelian