

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, PENJUALAN PERSONAL DAN
PENETAPAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PT
PANCA NIAGA JAYA LESTARI KISARAN**

Nurmaidah Ginting, S.E., M.Si., Yuni Lastri Panjaitan, Rani Beby Yohana
Hutagalung, Viona Adelina Guru Singa, Jhekson Sitorus
Program Studi S1 Manajemen
Fakultas Ekonomi, Jurusan Manajemen Universitas Prima Indonesia
Email : nurmaidahginting@yahoo.com

ABSTRAK

Keputusan pembelian merupakan suatu keputusan final yang dimiliki seorang konsumen untuk membeli suatu produk dengan berbagai pertimbangan pertimbangan tertentu. Faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah kualitas produk, penjualan personal dan penetapan harga. Kualitas produk merupakan atribut atau sifat produk itu sendiri yang digunakan untuk memenuhi harapan konsumen. Penjualan personal adalah kemampuan seseorang untuk berkomunikasi kepada calon pembeli dalam menawarkan suatu produk agar pembeli tertarik untuk melakukan pembelian produk tersebut. Penetapan harga kebijakan sebuah badan usaha dalam menetapkan harga jual dari produk yang ditawarkan. Perusahaan Panca Niaga Jaya Lestari merupakan perusahaan swasta yang bergerak sebagai distributor makanan ringan yang telah beroperasi sejak tahun 2002 di Kisaran. Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif, jenis penelitian yang digunakan deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, kuisioner dan studi dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda. Populasi adalah konsumen PT Panca Niaga Jaya Lestari yang berjumlah 88 orang. Penentuan sampel dalam penelitian menggunakan sampel jenuh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk, penjualan personal dan penetapan harga secara simultan dan parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai koefisien determinansi sebesar 0,565 atau 56,5%, sedangkan sisanya 43,5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain. Kesimpulan penelitian adalah secara serempak dan parsial kualitas produk, penjualan personal dan penetapan harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada produk PT. Panca Niaga Jaya Lestari Kisaran

Kata kunci: Kualitas Produk, Penjualan Personal, Penetapan Harga, Keputusan Pembelian

***THE EFFECT OF PRODUCT QUALITY, PERSONAL SALLING AND
PRICING ON PURCHASE DECISIONS AT PT PANCA NIAGA JAYA LESTARI
KISARAN***

Nurmaidah Ginting, S.E., M.Si., Yuni Lastri Panjaitan, Rani Beby Yohana
Hutagalung, Viona Adelina Guru Singa, Jhekson Sitorus
Major: Management
Faculty of Economy, University of Prima Indonesia
Email : nurmaidahginting@yahoo.com

ABSTRACT

The purchase decision is a final decision that a consumer has to buy a product with certain considerations. Factors that influence purchasing decisions are product quality, personal selling and pricing. Product quality is an attribute or nature of the product itself that is used to meet consumer expectations. Personal selling is the ability of a person to communicate with prospective buyers in offering a product so that buyers are interested in purchasing the product. Pricing is the policy of a business entity in determining the selling price of the products offered. Panca Niaga Jaya Lestari Company is a private company that operates as a snack food distributor which has been operating since 2002 in Kisaran. The research method uses a quantitative approach, the type of research used is descriptive quantitative. Data was collected by means of interviews, questionnaires and documentation studies. Analysis of the data used is multiple linear regression. The population is the consumers of PT Panca Niaga Jaya Lestari, amounting to 88 people. Determination of the sample in the study using a saturated sample. The results showed that product quality, personal selling and pricing simultaneously and partially had a positive and significant effect on purchasing decisions with a determinant coefficient of 0.565 or 56.5%, while the remaining 43.5% was influenced by other factors. The conclusion of the study is that simultaneously and partially product quality, personal selling and pricing have a significant effect on purchasing decisions on PT. Panca Niaga Jaya Lestari Kisaran products.

Keywords:Product Quality, Personal Selling, Pricing, Purchase Decisi