

PENGARUH PENJUALAN PERSONAL, KUALITAS PRODUK, DAN PENETAPAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PELANGGAN PT. SUKSES OTOMOTIF SEJAHTERA MEDAN

Willsen Wijaya¹ Ketty Chendrian²
Program Studi Management
Faculty of Economy, Universitas Prima Indonesia

Abstrak

PT. Sukses Otomotif Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi produk mesin dan suku cadang kendaraan bermotor, dengan lokasi di Komplek Karya Prima, Medan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penjualan personal, kualitas produk, dan strategi penetapan harga terhadap keputusan pembelian pelanggan di PT. Sukses Otomotif Sejahtera Medan. Populasi dalam penelitian ini terdiri dari seluruh pelanggan yang telah melakukan transaksi pembelian di perusahaan, dengan total sebanyak 149 orang. Penentuan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin menghasilkan 109 responden. Metode pengambilan sampel dilakukan secara accidental sampling, di mana responden dipilih berdasarkan kebetulan atau pertemuan secara acak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan personal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di PT. Sukses Otomotif Sejahtera. Kualitas produk juga terbukti memberikan dampak positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan. Sementara itu, strategi penetapan harga memiliki pengaruh negatif namun signifikan terhadap keputusan pembelian. Secara keseluruhan, penjualan personal, kualitas produk, dan penetapan harga secara simultan memberikan pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan di PT. Sukses Otomotif Sejahtera.

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