

## ABSTRAK

**Rohana Susanti Purba. NIM 7142210030 “Pengaruh *Price*, *Sales Person* dan *Service Quality* Terhadap Penjualan Produk (Studi kasus AJB Bumiputera 1912 Pringgan, Kota Medan).**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *price*, *sales person*, dan *service quality* terhadap penjualan produk oleh nasabah AJB Bumiputera cabang Medan Petisah. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 1.500 orang dan menggunakan random sampling dalam teknik pengambilan sampel sebanyak 94 orang di cabang medan petisah. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara menyebarkan angket (kuisioner) yang pengukurannya dengan skala likert dan diolah secara statistik menggunakan analisis regresi berganda dan pengujian hipotesis uji t, uji f, dan koefisien determinasi yang sebelumnya data telah di uji menggunakan uji validitas, uji realibilitas, dan uji asumsi klasik. Pengolahan data menggunakan SPSS 22.0 for windows.

Secara parsial, *Price* berpengaruh positif terhadap Penjualan Produk dengan  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , yaitu sebesar  $2,114 > 1,661$ . *Sales Person* berpengaruh positif terhadap Penjualan dengan  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , yaitu sebesar  $2,120 > 1,661$ . Dan *Service Quality* berpengaruh positif terhadap penjualan produk dengan  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , yaitu sebesar  $3,599 > 1,661$ .

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *Price*, *Sales Person* dan *Service quality* secara simultan berpengaruh terhadap Penjualan Produk. Hal ini terlihat dari nilai  $F_{hitung}$  17,712 dan nilai signifikansi  $0,000 < 0,01$ . Uji koefisien determinasi menunjukkan nilai sebesar 0,371, yang berarti bahwa *Price*, *Sales Person* dan *Service Quality* berpengaruh terhadap Penjualan Produk sebesar 37% sedangkan sisanya dijelaskan variabel diluar penelitian.

**Kata Kunci : *Price*, *Sales Person*, *Service Quality*, Penjualan Produk**



## ABSTRACT

**Rohana Susanti Purba . NIM 7142210030 "Effect of *Price, Sales Person and Service Quality on Product Sales* (Case Study of AJB Bumiputera 1912 Pringgan, Medan City).**

This study aims to determine the effect of *price* , *sales person* , and *service quality* for product sales by customers of AJB Bumiputera Medan Petisah branch. The population in this study were 1,500 people and used random sampling in a sampling technique of 94 people in the separate field branches. Data collection techniques in this study were carried out by distributing questionnaires (questionnaires) that were measured by a Likert scale and processed statistically using multiple regression analysis and testing of t-test hypotheses, f-test, and determination coefficient which previously tested the data using validity test, test reliability, and classic assumption test. Processing data using SPSS 22.0 for Windows.

Partially, *Price* has a positive effect on Product Sales with  $t_{count} > t_{table}$  , which is equal to 2,114 > 1,661 . *Sales Person* positive influence on sales with  $t_{count} > t_{table}$  , which is equal to 2,120 > 1,661 . And *Service Quality* positive effect on the sales of products with  $t_{count} > t_{table}$  , which amounted to 3.599 > 1.661.

The results show that the *Price* variable , *Sales Person* and *Service quality* simultaneously influence Product Sales. This can be seen from the  $F_{calculated}$  value 17,712 and a significance value of 0,000 < 0,01 . The coefficient of determination test shows a value of 0.371, which means that *Price, Sales Person and Service Quality* are influential Product sales amounted to 37% while the rest is explained variables outside the research.

**Keywords: *Price , Sales Person, Service Quality , Product Sales***

THE  
*Character Building*  
UNIVERSITY