

ABSTRAK

Bangkit Jaya Anggoro Panjaitan, NIM:7173510011. “Pengaruh *Personal Selling* dan *Sales Promotion* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di Dunkin’Donuts Jalan Gatot Subroto Medan”.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Personal selling* dan *Sales promotion* terhadap keputusan pembelian konsumen pada Dunkin’Donuts Pusat Jalan Gatot Subroto Medan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 99 orang. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial *Personal selling* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Dunkin’Donuts Pusat Jalan Gatot Subroto Medan, dengan nilai thitung sebesar $6.988 >$ nilai ttabel sebesar 1.985 . Secara parsial *Sales promotion* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Dunkin’Donuts Pusat Jalan Gatot Subroto Medan, dengan nilai thitung sebesar $3.323 >$ nilai ttabel sebesar 1.985 . Secara simultan *Personal selling* dan *Sales promotion* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen di Dunkin’Donuts Pusat Jalan Gatot Subroto Medan, dengan nilai Fhitung sebesar $89.963 >$ nilai Ftabel sebesar 3.090 . *Personal selling* dan *Sales promotion* mempengaruhi keputusan pembelian adalah sebesar 64.5% .

Kata Kunci: *Personal Selling, Sales Promotion, Keputusan Pembelian Konsumen*



ABSTRACT

Bangkit Jaya Anggoro Panjaitan, NIM:7173510011. "The Influence of Personal Selling and Sales Promotion on Consumer Purchasing Decisions at Dunkin' Donuts Gatot Subroto Medan".

This study aims to determine the influence of personal selling and sales promotion on consumers' purchasing decisions on Dunkin' Donuts Gatot Subroto Medan. This research uses quantitative methods. The number of samples used was 99 people. The analysis method used is multiple linear regression analysis. The results showed that personal selling partially had a significant effect on consumers' purchasing decisions at Dunkin' Donuts Gatot Subroto Medan, with a t_{count} of 6,988 > a t_{table} value of 1,985. Partially sales promotion has a significant effect on consumers' purchasing decisions at Dunkin' Donuts Gatot Subroto Medan, with a t_{count} value of 3,323 > a t_{table} value of 1,985. Simultaneously, personal selling and sales promotion have a significant effect on consumers' purchasing decisions at Dunkin' Donuts Gatot Subroto Medan, with an F_{count} of 89,963 > F_{table} of 3,090. Personal selling and sales promotion influencing purchasing decisions is 64.5%.

Keywords: *Personal Selling, Sales Promotion, Consumer Purchasing Decisions*