

ABSTRAK

Hendrik, 15510083. Pengaruh Penjualan Perseorangan dan Iklan terhadap Keputusan Pembelian Produk pada PT Calispo Multi Utama Medan.

Penelitian ini dibuat dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan perseorangan dan iklan terhadap keputusan pembelian pada PT Calispo Multi Utama Medan.

Penjualan perseorangan merupakan penyajian secara lisan oleh perusahaan kepada satu atau beberapa calon pembeli dengan tujuan agar barang atau jasa yang ditawarkan dapat terjual. Iklan merupakan suatu bentuk penyajian dan promosi dari gagasan, barang atau jasa yang dibiayai oleh suatu sponsor tertentu yang bersifat nonpersonal. Sedangkan keputusan pembelian merupakan keputusan konsumen untuk membeli suatu produk setelah sebelumnya memikirkan tentang layak tidaknya membeli produk itu dengan mempertimbangkan informasi-informasi yang ia ketahui dengan realitas tentang produk itu setelah ia menyaksikannya atau dapat dikatakan keputusan konsumen untuk membeli suatu produk setelah mengevaluasi alternatif yang ada

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif. Untuk memperoleh data yang relevan dalam penyusunan skripsi ini, maka metode yang dapat dilakukan adalah mempergunakan metode penelitian deskriptif kuantitatif. Dalam penelitian yang dilakukan, penulis mempergunakan dua sumber data untuk membantu memecahkan masalah, yaitu data primer dan data sekunder.

Berdasarkan hasil uji t secara parsial dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan perseorangan dan iklan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada PT Calispo Multi Utama. Hasil analisis data menunjukkan bahwa penjualan perseorangan dan iklan secara bersama-sama atau simultan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian pada PT Calispo Multi Utama.

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah penjualan perseorangan, iklan berpengaruh terhadap keputusan pembelian di PT Calispo Multi Utama Medan.

Kata Kunci: Penjualan perseorangan, Iklan, Keputusan Pembelian.

ABSTRACT

Hendrik, 15510083. *Effect of Individual Sales and Advertising on Product Purchasing Decisions at PT Calispo Multi Utama Medan.*

This research was made with the aim to determine the effect of personal sales and advertising on purchasing decisions at PT Calispo Multi Utama Medan.

An individual sale is an oral presentation by the company to one or several prospective buyers with the aim that the goods or services offered can be sold. Advertising is a form of presentation and promotion of ideas, goods or services which are funded by a certain non-personal sponsor. While the purchasing decision is a consumer's decision to buy a product after previously thinking about the appropriateness of buying the product by considering the information he knows about the reality of the product after he witnessed it or it can be said of the consumer's decision to buy a product after evaluating alternatives.

In this study, researchers used a descriptive research method. To obtain relevant data in the preparation of this thesis, the method that can be done is to use quantitative descriptive research methods. In the research conducted, the authors use two data sources to help solve problems, namely primary data and secondary data.

Based on the partial t-test results, it can be concluded that personal sales and advertising variables have a positive and significant effect on purchasing decisions at PT Calispo Multi Utama. The results of data analysis indicate that individual sales and advertisements together or simultaneously have a positive effect on purchasing decisions at PT Calispo Multi Utama.

The conclusion in this study is the personal sales and advertising influences the purchase decision at PT Calispo Multi Utama Medan.

Keywords: individual sales, advertising, purchasing decisions.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Pribadi

Nama : Hendrik
Tempat/Tanggal Lahir : Medan, 25 Juli 1997
Agama : Budha
Status : Belum Menikah
Alamat : Jl. Perak Gg. Timah II No. 8 Lk. 7

B. Data Pendidikan :

1. Tahun 2002 – 2003 : TK Sutomo 2 P. Brayan
Medan
2. Tahun 2003 – 2009 : SD Sutomo 2 P. Brayan
Medan
3. Tahun 2009 – 2012 : SMP Sutomo 2 P. Brayan
Medan
4. Tahun 2012 – 2015 : SMA Sutomo 2 P. Brayan
Medan

Demikian data riwayat hidup ini saya buat dengan sebesar-besarnya dan dapat dipertanggungjawabkan.

Medan, 21 Agustus 2019

Hendrik

PERNYATAAN KEASLIAN

Nama : Hendrik
NPM : 15510083
Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan sebesar-besarnya bahwa skripsi yang berjudul:

PENGARUH PENJUALAN PERSEORANGAN DAN IKLAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PRODUK PADA PT CALISPO MULTI UTAMA MEDAN

Adalah hasil karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang sepengetahuan saya di dalam naskah usulan penelitian skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan di proses sesuai dengan peraturan undang-undang yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan Pasal 70)

Medan, 15 Agustus 2019
Yang membuat Pernyataan

Hendrik