

*Pengaruh personal selling, sales promotion dan citra toko terhadap keputusan pembeli studi pada ud fajar nelayan group di daerah panceng gresik.*

### **ABSTRACT**

*this research has the purpose that is analyze the influence personal selling , sales promotion and brand image buyer decision of UD.Fajar Nelayan Group daerah panceng gresik the population that is used in this research is visitors or buyers UD.Fajar Nelayan Group daerah panceng gresik.*

*The population that is used in this research is visitors or buyers UD.Fajar Nelayan Group daerah panceng gresik and the sample has collected from one hundred participant visitors or buyers 373,376 population with tehnic purposive sampling in doing data process, this research used spss 21 program. This research used multiple linear analyses. This analyze is used to verify corre;ation between independen variable and dependen variable.*

*The result showed that location personal selling, sales promotion and brand image decision buyers have a simultaneously have a significant effect to customer satisfaction . the value coefficient of determination (  $R^2$  ) denoted 0,680 that are 0,68% , while the residue 32% are influenced by other variables that are not examined in this research.*

*The result of analyze t for personal selling variable is obtained t count denoted 2,013 > t table 1,66 with a probability value 0,047 means less than 0,05 accordingly H1 is accepted. The result of analyze t for sales promotion variable is obtained t count denoted 7,268 > t table 1,66 with a probability value 0,049 means less than 0,05 accordingly H2 is accepted. The result of analyze t for personal selling variable is obtained t count denoted - 1,793 < t table 1,66 with a probability value 0,076 means less than 0,05 accordingly H1 is rejected. If three variables significant to decision buyers.*

*Key words : Personal selling (X1), Sales promotion ( X2), dan citra toko (X3), keputusan pembeli ( Y)*

Pengaruh personal selling, sales promotion dan citra toko terhadap keputusan pembeli studi pada UD Fajar Nelayan Group di daerah panceng gresik.

### ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menguji pengaruh *personal selling*, *sales promotion* dan citra toko terhadap keputusan pembeli (studi pada di UD. Fajar Nelayan Group daerah panceng gresik). Populasi dalam penelitian ini adalah pengunjung atau pembeli UD. Fajar Nelayan Group daerah panceng gresik.

Jumlah populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah pelanggan UD. Fajar Nelayan Group daerah panceng gresik dan sampel yang diambil sebanyak 100 responden dari 373,378 populasi dengan teknik *purpochive sampling*. Dalam melakukan proses data, penelitian ini menggunakan program SPSS 21 diolah 2019. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda, analisis ini digunakan untuk menguji hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *personal selling*, *sales promotion* dan citra toko secara simultan berpengaruh signifikan positif terhadap keputusan pembeli. Dengan nilai determinan ( $R^2$ ) sebesar 0,680 artinya 68%. Sedangkan sisanya 32% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dalam penelitian ini.

Hasil analisis uji t untuk variabel *personal selling* diperoleh t hitung sebesar 2,013 > t tabel 1,66 dengan nilai probabilitas sebesar 0,047 berarti lebih kecil dari 0,05 maka H1 diterima. Untuk variabel *sales promotion* diperoleh t hitung sebesar 7,268 > t tabel 1,66 dengan nilai probabilitas sebesar 0,049 berarti lebih kecil dari 0,05 maka H2 diterima untuk variabel citra toko diperoleh t hitung sebesar -1,793 < t tabel 1,66 dengan nilai probabilitas sebesar 0,076 berarti lebih kecil dari 0,05 maka H3 ditolak. Maka ketiga variabel tersebut berpengaruh positif terhadap keputusan pembeli.

Kata kunci : *Personal selling* (X1), *Sales promotion* (X2), dan citra toko (X3), keputusan pembeli (Y)