

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *personal selling* dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian . Populasi dalam penelitian ini adalah 150 customer erablue electronic cikupa. sampel yang dipergunakan adalah sebanyak 96 customer, dihitung berdasarkan rumus Slovin. Metode penarikan sampel menggunakan simple random sampling. Metode pengumpulan data menggunakan metode survey, dengan instrumen penelitian adalah kuesioner. Metode analisis data menggunakan Partial Least Square. Penelitian ini membuktikan bahwa *personal selling* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen. *personal selling* dan kualitas pelayanan terdapat berpengaruh signifikan secara bersamaan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: *Personal Selling*, Kualitas Pelayanan, Keputusan Pembelian, Erablue Elektronik Cikupa.



ABSTRACT

This research aims to analyze the influence of personal selling and service quality on purchasing decisions. The population in this study was 150 Erablue Electronic Cikupa customers. The sample used was 96 customers, calculated based on the Slovin formula. The sampling method uses simple random sampling. The data collection method uses a survey method, with the research instrument being a questionnaire. The data analysis method uses Partial Least Square. This research proves that personal selling has a positive and significant effect on consumer purchasing decisions. Service quality has a positive and significant effect on consumer purchasing decisions. Personal selling and service quality simultaneously have a significant influence on purchasing decisions.

Keywords: Personal Selling, Service Quality, Purchasing Decisions, Erablue Electronic Cikupa.



