

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul "Pengaruh Produk, Kualitas Pelayanan, Dan Personal Selling Terhadap Keputusan Pembelian Indihome Pada PT. Telkom Pecangaan". Tujuan penelitian ini untuk menganalisis dan mendeskripsikan Produk, Kualitas Pelayanan, dan *Personal Selling* apakah berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Indihome pada PT. Telkom Pecangaan.

Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan Indihome PT. Telkom Pecangaan sebanyak 4.479 pelanggan. Total sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 100 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik propotional random sampling. Teknik ini digunakan apabila populasi yang dipilih mempunyai anggota yang tidak sama baik dalam sisi keadaan maupun tingkatan. Analisis data dilakukan menggunakan analisis regresi linear berganda.

Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa variabel Produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, Kualitas Pelayanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian, dan Personal Selling memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Hasil penelitian ini nilai determinasi (R^2) sebesar 51,6%.

Kata kunci: Produk, Kualitas Pelayanan, Personal Selling, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

This research is entitled "The Effect of Product, Service Quality, and Personal Selling on Indihome Purchasing Decisions at PT. Telkom Pecangaan". The purpose of this study was to analyze and describe Products, Service Quality, and Personal Selling whether they affect Indihome Purchasing Decisions at PT. Telkom Pecangaan.

The population in this study are indihome customers of PT. Telkom Pecangaan as many as 4,479 subscribers. The total sample used in this study was 100 respondents. The sampling technique used a proportional random sampling technique. This technique is used when the selected population has members that are not the same both in terms of conditions and levels. Data analysis was performed using multiple linear regression analysis.

The results of this research analysis indicate that Product variables have a positive and significant influence on Purchasing Decisions, Service Quality has a positive and significant influence on Purchasing Decisions, and Personal Selling has a positive and significant influence on Purchasing Decisions. The results of this study determine the value (R²) of 51.6%.

Keywords: Product, Service Quality, Personal Selling, Purchase Decision