

ABSTRAK

Judul dari penelitian ini adalah **PENGARUH PERSONAL SELLING TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN (Studi Kasus PT MILLEIUM PHARMACON INTERNASIONAL Tbk Cabang Bandung 2016)**. Perkembangan apotek dibanding jumlahnya terus meningkat Pada tahun 2013 berjumlah 3,337, pada tahun 2014 berjumlah 2.959 dan terakhir pada tahun 2015 menjadi 3.207 . PT Millenium Pharmacon Internasional Tbk cabang bandung adalah salah satu distributor resmi obat yang memasok ke Apotek, Klinik, puskesmas dan rumah sakit. Dalam 5 tahun terakhir PT MPI Tbk cabang bandung mengalami penurunan penjualan, penjualan setiap tahunnya tidak mencapai target 100 % yang disebabkan oleh banyak faktor, . Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kegiatan personal selling, proses keputusan pembelian PT Millenium pharmacon internasional Tbk cabang bandung. Personal selling diukur dengan memprospek dan memilih, pra-pendekatan pendekatan, presentasi, mengatasi keluhan, penutupan dan tindak lanjut. Sedangkan proses yang mempengaruhi keputusan pembelian yang diukur dengan pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli, perilaku setelah membeli. Jenis. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kausal. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier sederhana.dari hasil uji olah data didapat hasil regresi sederhana sebesar $Y = 6,679 + 0,655 X$ bernilai positif untuk keputusan pembelian, hasil analisis deskriptif variabel Personal Selling sebesar 79,57% termasuk dalam kategori tinggi,hasil analisis deskriptif variabel keputusan pembelian sebesar 74.63% termasuk dalam kategori tinggi hasil Uji normalitas 0,789 lebih besar dari 0,05 yang artinya data termasuk distribusi normal. R Square menunjukkan angka 0,602 artinya personal selling mempengaruhi keputusan pembelian sebesar 60,2 % selebihnya dipengaruhi oleh faktor lain.hasil uji T menunjukkan nilai T hitung sebesar 7,354 lebih besar dari 1,66 yang artinya H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini menyatakan bahwa variabel personal selling mempengaruhi keputusan pembelian.

Kata kunci : Bauran promosi, personal selling, proses keputusan pembeli