

# **ANALISIS PENGARUH Kualitas Produk Aquapure(Penyulingan Air) dan Personal selling Terhadap Keputusan Pembelian PT. KDS**

Natan Iman bastian – 0800776040

## **ABSTRAK**

Tujuan yang mendasari dari penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui pengaruh kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Produk Aquapure, Dan Mengetahui pengaruh Personal Selling terhadap Keputusan Pembelian Produk Aquapure tersebut dan juga mengetahui pengaruh kualitas Produk dan Personal Selling terhadap Keputusan Pembelian Produk Aquapure tersebut. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif dengan metode survey. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner, yaitu menyebarkan kuesioner kepada 75 konsumen yang menjadi konsumen dari PT Karya Dharma Sejahtera. Data data yang diperoleh tersebut dianalisis dengan menggunakan program SPSS 17.0 dan menunjukkan hasil bahwa antara kualitas produk dan personal selling terhadap keputusan pembelian Produk mempunyai pengaruh yang sangat kuat serta searah, dimana hal tersebut berarti bahwa kualitas produk Aquapure yang dihasilkan sangat berpengaruh terhadap keputusan pembelian.

Alat analisis yang digunakan adalah analisis regresi sederhana dan regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan kuat antara Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian PT. KDS, Dilihat dari Nilai R Square(koefisien determinasi) sebesar 48,7%. dan ada pengaruh positif dan kuat antara Personal Selling terhadap Keputusan Pembelian PT. KDS, Dilihat dari Nilai R Square(koefisien determinasi) sebesar 48,8% dan untuk kualitas Produk dan Personal Selling terhadap Keputusan Pembelian secara simultan PT. KDS ada pengaruh positif dan Kuat, Dilihat dari Nilai R Square(koefisien determinasi) sebesar 54,8%.

**Kata Kunci:** Kualitas Produk, Personal Selling, Keputusan Pembelian.