

ABSTRAK

CV Bunga Tani merupakan salah satu perusahaan pemasar pestisida yang terdapat di Lampung. Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh CV Bunga Tani adalah *personal selling* dimana tenaga penjual menawarkan secara langsung produk yang dimiliki oleh perusahaan kepada konsumen dengan tujuan untuk mempersuasi konsumen agar membeli produk yang ditawarkan. Penelitian ini menggunakan judul Pengaruh *personal selling* terhadap keputusan pembelian pestisida pada CV Bunga Tani. Penelitian ini dilatarbelakangi permasalahan menurunnya tingkat penjualan pestisida di CV Bunga Tani, serta munculnya beberapa kompetitor pada bidang yang sama. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat korelasi antara *personal selling* dengan keputusan pembelian. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan jenis penelitian kausalitas. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 57 responden yang merupakan pelanggan CV Bunga Tani. Teknik analisis data yang digunakan merupakan teknik analisis statistik non parametrik dengan uji korelasi *rank spearman*. Pengolahan data penelitian dilakukan dengan menggunakan aplikasi statistik SPSS 24. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa *personal selling* berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan hasil uji hipotesis di ketahui bahwa *personal selling* memiliki hubungan sebesar 0,601 atau 60,1% dengan tingkat korelasi yang kuat berdasarkan hasil uji *rank spearman*.

Kata Kunci : Penjualan Personal, Keputusan Pembelian