

## ABSTRAK

Pangsa pasar sepeda motor di Indonesia yang kini sangat tinggi menyebabkan tingkat persaingan yang terjadi di industri sepeda motor di Indonesia pun ikut meningkat. Sepeda motor Honda yang dimiliki oleh Astra Honda Motor meraih pangsa pasar 60,49% selama tahun 2013. PT. Sinar Rejeki Lembang merupakan *dealer* resmi yang menjual sepeda motor Honda di daerah Lembang. Kondisi penjualan yang fluktuatif dan bahkan mengalami beberapa kali penjualan yang cukup rendah dan juga penjualan paling sedikit terjadi pada akhir tahun 2013 disebabkan oleh banyak faktor. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kegiatan personal selling, proses keputusan pembelian sepeda motor Honda, dan besarnya pengaruh personal selling terhadap proses keputusan pembelian sepeda motor Honda pada PT. Sinar Rejeki Lembang.

*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 penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kausal.

Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier sederhana. Metode sampling yang digunakan yaitu *nonprobability sampling*

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa personal selling berada dalam kategori baik dengan nilai 69,5%. Proses keputusan pembelian sepeda motor Honda berkategori baik dengan nilai 78,12%.

Berdasarkan hasil pengolahan data yang telah dilakukan dengan regresi linier sederhana, diperoleh persamaan :  $Y = a + bX$  adalah  $Y = 22,888 + 0,351X$ . *Personal selling* berpengaruh signifikan terhadap proses keputusan pembelian sepeda motor Honda yang dibuktikan dengan  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel dimana  $6,275 > 0,197$ . Variabel independen menjelaskan pengaruhnya sebesar 28,7% sedangkan sisanya 71,3% dari faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

**Kata kunci** : Bauran promosi, *personal selling*, proses keputusan pembelian.

## **ABSTRACT**

*The market shares of motorcycle in Indonesia are really high now. Which is also increased the level of competition in the motorcycle's industry. Honda motorcycle's owned by Astra Honda Motor has gained 60,49% market share during the year of 2013. PT. Sinar Rejeki Lembang is an authorized dealer for Honda motorcycles in Lembang. Fluctuated conditions of sales and then happened some pretty low sales and also very low level of sales at the end of 2013 were caused by many factors. This study aims to determine the activity of personal selling, purchase decision process of Honda motorcycles, and also the influence of personal selling to the purchase decision process of Honda motorcycles at PT. Sinar Rejeki Lembang.*

*Personal selling measured by prospecting and qualifying, pre-approach approach, presentation, handling objection, closing, and follow-up. While the processes of purchasing decisions measured by the need recognition, information search, evaluations of alternative, purchase decision, and post purchase decisions. The type of this research is a descriptive study with a causal approach.*

*The results of this study indicated that personal selling had a good value at 69.5%. While purchase decision process of Honda motorcycle had also a good value at 78.12%.*

*Based on data process, a single regression gained an equation as:  $Y = a + bX$  are  $Y = 22,888 + 0,351X$  Personal selling had a significant impact for purchase decisions process of Honda motorcycles which proved by  $t$  square  $>$   $t$  table which is  $6,275 > 0,197$ . Independent variables could explain the influence 28.7% of the dependent variable, while the remaining 71.3% caused by other factors outside this research.*

**Keywords :** *Personal selling, promotion mix, purchase decisions process.*