

ABSTRAK

**AFRIANA BR GURNING/1400861201072/2019/ Ekonomi Pemasaran/
Konsentrasi Manajemen – Pengaruh Personal Selling terhadap Keputusan
Pembelian Konsumen pada PT Bina San Prima Kota Jambi / Dr. Osrita
Hapsara, S.E, M.M (Pembimbing I) / M. Alhudori, S.E, M.M (Pembimbing II)**

PT Bina San Prima adalah perusahaan nasional yang bergerak di bidang distribusi obat dan mampu bersaing dengan perusahaan farmasi lainnya. PT Bina San Prima mendistribusikan obat-obatan yang diproduksi oleh Sanbe Farma.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data primer. Untuk perhitungan statistik, penulis menggunakan program komputer SPSS versi 20. Alat analisis yang digunakan meliputi uji validitas, uji reliabilitas, persamaan regresi linier, koefisien determinasi ganda (R^2), dan uji t.

PT Bina San Prima Jambi merupakan salah satu cabang dari PT Bina San Prima yang bergerak di bidang distribusi. PT Bina San Prima didirikan pada tahun 1994 dengan tujuan awal untuk mengatasi kendala modal keuangan distributor lokal dan ketidakmerataan distribusi yang menghambat pertumbuhan bisnis PT Sanbe Farma. Pada tahun 2000 (pasca krisis moneter 1998), PT Bina San Prima membuka 10 cabang dalam satu tahun. Sejak tahun 2003, PT Bina San Prima telah menjadi perusahaan Penanaman Modal Asing. Legenda Capital Pte. Ltd yang berkantor pusat di Singapura merupakan pemegang saham utama, sedangkan pemegang saham sekundernya adalah Bapak Jahja Santoso.

Berdasarkan hasil penelitian, responden menyatakan setuju terhadap personal selling PT Bina San Prima Kota Jambi dengan skor rata-rata sebesar 318. Dengan persamaan regresi $Y = 1,952 + 0,283X$, dapat disimpulkan bahwa variabel personal selling berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen pada PT Bina San Prima Kota Jambi.

Analisis skala Likert menunjukkan bahwa pengaruh personal selling terhadap keputusan pembelian konsumen memiliki nilai kesepakatan tinggi, sehingga dari seluruh variabel yang diuji dapat disimpulkan bahwa hasilnya baik. Hasil penelitian juga membuktikan bahwa variabel personal selling berpengaruh terhadap keputusan pembelian konsumen di PT Bina San Prima Kota Jambi.

Kata Kunci : Personal Selling, Keputusan Pembelian, PT Bina San Prima, Distribusi Obat, SPSS, Regresi Linier, Skala Likert, Konsumen, Pengaruh Penjualan Personal, Perusahaan Farmasi

ABSTRACT

AFRIANA BR GURNING/1400861201072/2019/ Economics Marketing/
Management Concentration influence of Personal Selling Towards purchasing
decision consumer on PT Bina San Prima Jambi City/ Dr. Osrita Hapsara, S.E,
M.M 1st / M. Alhudori, S.E, M.M 2nd

PT Bina San Prima is a national company engaged in the distribution of medicines and is able to compete with other pharmaceutical companies. PT Bina San Prima distributes medicines produced by Sanbe Farma.

In this study, the authors use the primary data. His statistics for calculations the author uses a computer program SPSS version 20. As for the analysis tools used is test validity, reliability test, linear regression equation of multiple determination coefficient, test (R²) and t-test.

PT Bina San Prima Jambi sebagai salah satu anak cabang dari PT Bina San Prima yang bergerak dalam bidang distributor. PT Bina San Prima didirikan pada tahun 1994, tujuan awal pendirian adalah untuk mengatasi kendala modal keuangan distributor lokal dan kesetaraan distribusi, yang menghambat pertumbuhan bisnis PT Sanbe Farma Pada tahun 2000 (pasca krisis moneter tahun 1998), PT Bina SanPrima membuka 10 cabang sekaligus dalam 1 (satu) tahun. Sejak tahun 2003, PT Bina San Prima telah menjadi perusahaan Penanaman Modal Asing. Legenda Capital Pte.Ltd, yang berkantor pusat di Singapura, merupakan pemegang saham utama dan pemegang saham sekunder adalah Mr Jahja Santoso.

Based on the results of the study respondents agreed with personal selling PT Bina San Prima Jambi City with average score of 318. With the equation regrestion $Y = 1,952 + 0,283X$. Thus it can be concluded that the regression variables personal selling has positive direction towards purchasing decision consumer on PT Bina San Prima city of Jambi.

Likert scale analysis based on the influence of personal selling and the consumer decision to purchase of all values agree, so from the rest of the variables examined have agreed conclusions or results either. And based on the results of the study prove that personal selling variable influence on purchase decisions, while consumer on PT Bina San Prima city of Jambi.