

ABSTRAK

Andi Nugraha, 1006061, **Pengaruh Personal Selling Terhadap *Sport decision* di Battlefield Paintball** (Survey pada partisipan yang menjadi Pengambil Keputusan Wisata Olahraga di Battlefield *Paintball*) Dibawah bimbingan HP. Diyah Setyorini, MM, MSi, dan Oce Ridwanudin, SE.,MM

Wisata Olahraga adalah salah satu wisata yang ditawarkan di Kota Bandung. Paintball merupakan salah satu wisata olahraga dalam kategori olahraga extreme yang berada di Kota Bandung. Salah satu penyedia jasa paintball di Kota Bandung adalah Battlefield Paintball. Berdasarkan data yang diperoleh, tingkat kunjungan pada tahun 2011-2014 mengalami penurunan. Untuk meningkatkan kembali kunjungan pada tahun 2015, pihak manajemen Battlefield *Paintball* melakukan strategi *personal selling* yang terdiri, *talking a consumer on the phone, talking face to face, dan communication through text messaging on mobile cellular phone or through internet portal*. Jenis penelitian yang digunakan bersifat deskriptif dan verifikatif dengan metode yang digunakan *explanatory survey*. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui gambaran *personal selling* terhadap *sport decision* di Battlefield *Paintball*. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 81 responden dengan teknik penarikan sampel yang digunakan *systematic random sampling*. Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan verifikatif. Teknik sampling yang digunakan adalah *systematic random sampling* dengan Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan *personal selling* terhadap *sport decision*. Penilaian tertinggi *personal selling* yaitu sub variabel *talking face to face*, dan nilai terendah pada sub variabel *communication through text messaging on mobile cellular phone or through internet portal*. Adapun untuk *sport decision*, indikator *time* mendapat penilaian paling tinggi dibandingkan dengan indikator lainnya.

Kata kunci: *personal selling, sport decision*

ABSTRACT

Andi Nugraha, 1006061, *Effect of Personal Selling Against the Sport decision in Battlefield Paintball (Survey to Sport Decision Makers in Using Battlefield Paintball) Under the guidance of HP. Diah Setyorini, MM, MSI, and Oce Ridwanudin, SE., MM*

Sport Tourism is one of the tours offered in the city of Bandung. Paintball is one of the sports tourism in the category of extreme sports in the city of Bandung. One of the service providers in the city of Bandung is paintball Battlefield Paintball. Based on the data obtained, the visit rate in 2011-2014 decreased. To improve the return visit in 2015, the management Battlefield Paintball do personal selling strategy comprising, a consumer talking on the phone, talking face to face, and communication through text messaging on mobile cellular phone or through the internet portal. This type of research is descriptive and verification with the method used explanatory survey. The purpose of this study is to know the description of personal selling in Battlefield Paintball sport decision. The sample used in this study were 81 respondents to the sampling technique used systematic random sampling. Type of research is descriptive and verification. The sampling technique used is systematic random sampling with data analysis technique used is multiple linear regression. The results showed that there is significant influence of personal selling sport decision. Highest Ratings personal selling sub-variables that talking face to face, and the lowest rate in the sub-variable communication through text messaging on mobile cellular phone or through the internet portal. As for sport decision, indicators of time gets the highest ratings compared to other indicators

Keywords: personal selling, sport decision