

ABSTRAK

Yayan Ernawan, 2018. EVALUASI PENERAPAN *PERSONAL SELLING* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MENU *UNPOPULAR* DAN *PROFITABEL* DI RESTORAN KAMPUNG DAUN. Pembimbing I Agus Sudono, S.E., MM. dan Pembimbing II Oman Sukirman M.M.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran *personal selling*, menu, dan keputusan pembelian, serta mengetahui adakah pengaruh *personal selling* terhadap keputusan pembelian menu *unpopular dan profitable*. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan metode analisis deskriptif dan verifikatif. Analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 12.805 konsumen dengan sampel sebanyak 100 konsumen dengan teknik penarikan sampel yaitu *purposive sampling*. Hasil dari penelitian menunjukkan *personal selling* di Restoran Kampung Daun berada pada kategori baik. Menunjukkan kualitas menu (produk) berada pada kategori baik. Menunjukkan keputusan pembelian di Restoran Kampung Daun termasuk dalam kategori baik. *Personal selling* dan menu berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Rekomendasi yang dihasilkan adalah Restoran Kampung Daun harus memperbaiki dan meningkatkan kemampuan *waiter/waitress* dalam mempengaruhi keputusan pembelian, meningkatkan dan memperbaiki *teksture* makanan yang disajikan, serta meningkatkan dan memperbaiki kemudahan menjangkau restoran dengan menambah berbagai petunjuk arah.

Kata kunci: *Personal Selling*, Menu, Keputusan Pembelian, Restoran Kampung Daun

ABSTRACT

Yayan Ernawan, 2018. THE EVALUATION OF PERSONAL SELLING APPLICATION OF PURCHASE DECISION OF UNPOPULAR AND PROFITABLE MENU IN *KAMPUNG DAUN* RESTAURANT. Adviser I Agus Sudono, S.E., MM. dan Adviser II Oman Sukirman M.M.

The purpose of this research was to know the description of personal selling, product (menu), description of purchasing decision, and to know whether there is effect of personal selling of purchasing decision which unpopular and profitable menu. The research used quantitative with descriptive analysis method and verification. The analysis used was multiple regression analysis. The population used in this study was 12,805 consumers with a sample of 100 consumers of sampling technique that was purposive sampling.. The results of this study included the circumstance of personal selling in *Kampung Daun* Restaurant was in a good category. The quality of the menu (product) was in the good category. Buying decisions are included in good category. Personal selling and menu have significant effect to purchase decision. The suggestion in this research is *Kampung Daun* Restaurant must improve the ability of waiter / waitress in influencing the purchasing decision, improve the food texture presented, and improve the ease of reaching to the restaurant by adding various directions

Keywords: Personal Selling, Menu, Purchase Decision, *Kampung Daun* Restaurant