

## **ABSTRAK**

Penelitian ini berjudul Pengaruh *Personal Selling dan Sales Promotion* terhadap keputusan pembelian rumah di perumahan PT Karang Arum. Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat pengaruh mengenai Personal Selling dan Sales Promotion terhadap Keputusan Pembelian Konsumen rumah pada perumahan PT Karang Arum Bandung. Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif verifikatif.

Metode ini di gunakan untuk menguji lebih dalam mengenai *Personal Selling dan Sales Promotion* terhadap Keputusan Pembelian Konsumen rumah pada perumahan PT Karang Arum Bandung. Populasi pada penelitian ini adalah konsumen yang membeli rumah di perumahan Pasir Jati Indah, sebanyak 100 responden. Pada penelitian ini digunakan kuesioner sebagai cara untuk mengumpulkan data penelitian dan analisis data menggunakan analisis korelasi.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis diketahui *Personal Selling dan Sales Promotion* memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pembelian konsumen pada PT Karang Arum. Di sarankan dalam penelitian ini untuk meningkatkan Personal Selling dan Sales Promotion agar meningkatnya juga Keputusan Pembelian .

Kata Kunci : *Personal Selling; Sales Promotion; Keputusan Pembelian*

## **ABSTRACT**

*Research entitled The Effect of Personal Selling and Sales Promotion on the decision to purchase a house in PT Karang Arum housing. The purpose of this study was to look at the effect of Personal Selling and Sales Promotion on Consumer Purchase Decisions houses in PT Karang Arum Bandung housing. In this study using descriptive verification method.*

*This method is used to test deeper about Personal Selling and Sales Promotion of Consumer Purchase Decisions houses in PT Karang Arum Bandung housing. The population in this study were consumers who bought a house in the Pasir Jati Indah housing, total of 100 respondents. In this study a questionnaire was used as a way to collect research data and data analysis using correlation analysis.*

*Based on the results of hypothesis testing it is known that Personal Selling and Sales Promotion have an influence on consumer purchasing decisions at PT Karang Arum. It is suggested in this study to increase the Personal Selling and Sales Promotion to increase the Purchase Decision.*

*Key Word : Personal Selling; Sales Promotion; Purchasing Decision*