

**ABSTRAK**

**ANALISIS PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN PROMOSI  
MELALUI PERSONAL SELLING  
Terhadap KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN**

Studi Kasus pada Ibu-ibu peserta Demo Produk *Tupperware* di Kelurahan  
Banguntapan Kecamatan Banguntapan Kabupaten Bantul

Ernia Purwantiningsih  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta, 2013

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan promosi melalui *personal selling* terhadap keputusan pembelian konsumen produk *Tupperware* di Kelurahan Banguntapan Bantul. Populasi dalam penelitian ini Populasi dalam penelitian ini ialah ibu-ibu peserta demo produk *Tupperware* yang diselenggarakan .pada berbagai forum (pertemuan dan kegiatan PKK) di Kelurahan Banguntapan, dengan sampel sebanyak 100 responden. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Analisis data menggunakan teknik analisis regresi berganda. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa Kualitas Produk dan *Personal Selling* secara bersama-sama berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian dan secara sendiri-sendiri Kualitas Produk secara positif mempengaruhi Keputusan Pembelian namun *Personal Selling* tidak mempengaruhi Keputusan Pembelian *Tupperware* ibu-ibu PKK di Kelurahan Banguntapan Bantul.

Kata kunci: kualitas produk, promosi, *personal selling*, keputusan pembelian.

**ABSTRACT**

**AN ANALYSIS ON THE INFLUENCE OF PRODUCT QUALITY AND  
PROMOTION THROUGH PERSONAL SELLING  
TO THE PURCHASING DECISION OF COSTUMER**

A Case Study on Participants Tupperware Demo In Kelurahan Banguntapan  
Kecamatan Banguntapan Kabupaten Bantul

Ernia Purwantiningsih

Sanata Dharma University

Yogyakarta

2014

This research aims to find out the influence of the quality of products and promotion by personal selling towards the decision of the purchase of consumer products of Tupperware in Kelurahan Banguntapan Bantul. Population in this research is the participants of Tupperware demo organized in various forum (Meeting and PKK activities) in Kelurahan Banguntapan, with sample as many as 100 respondents. The sample technique used is purposive sampling techniques. The data was collected using questionnaires. Data was analyzed using Multiple Regression Analysis. The result of the research indicated that (1) simultaneously, product quality and promotion through personal selling had positive and significant influence towards decision to purchase; (2) partially, only product quality had positive influence towards decision to purchase.

Keyword: product quality, promotion, personal selling and decision to purchase.