

**PENGARUH *PERSONAL SELLING* DAN KETERSEDIAAN PRODUK  
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN MOTOR YAMAHA NMAX 155  
DI PT. YAMAHA LAUTAN TEDUH  
RUMBIA LAMPUNG TENGAH**

**Patrick Putra Hen'stan  
20612010001**

**ABSTRAK**

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh personal selling dan ketersediaan produk terhadap keputusan pembelian motor di PT.lautan teduh rumbia. Penelitian ini menguji hipotesis yang menyatakan terdapat pengaruh antara personal selling dan ketersediaan produk terhadap keputusan pembelian motor Yamaha NMAX 155 di PT. Yamaha Lautan Teduh Rumbia. Pada penelitian ini teknik pengambilan sampel purposive sampling dengan metode non probability sampling, Sedangkan analisis data yang digunakan adalah metode statistik regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel personal selling berpengaruh terhadap keputusan pembelian, dan variabel ketersediaan produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian motor Yamaha NMAX 155. Secara simultan terdapat pengaruh Personal Selling (X1) dan Ketersediaan Produk (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Dari tabel di atas, didapatkan F hitung sebesar  $67,446 > F$  tabel sebesar 3,090 dengan nilai probabilitas signifikan sebesar 0,000 yang terlihat bahwa nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,050. Karena probabilitas 0,000 lebih kecil dari 0,050 dan F hitung lebih besar dari F tabel maka dapat disimpulkan Personal Selling dan Ketersediaan Produk secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Keterbatasan penelitian ini hanya menguji personal selling dan ketersediaan produk terhadap keputusan pembelian. Sedangkan variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian diharapkan dapat diteliti lebih lanjut.

**Kata Kunci : personal selling, ketersediaan produk, keputusan pembelian**