

## ABSTRAK

ALFIAN RAHMAN. NIM 2018119002. Pengaruh *Personal Selling* Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Restoran Pizza Hut Margo City Depok Selama Masa Pandemi Covid-19. Dibawah bimbingan Ibu Dr.Levyda,SE,MM.

Adanya pandemi Covid-19 mempengaruhi perekonomian di Indonesia. Salah satu yang paling terpengaruh adalah pelaku usaha restoran atau rumah makan. Akibat adanya pandemi Covid-19 tersebut diberlakukan pembatasan sosial yang membatasi masyarakat untuk dapat menikmati makanan secara langsung di restoran. Hal ini tentu mempengaruhi angka penjualan restoran yang berpengaruh juga terhadap penurunan pendapatan restoran. Permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah: Bagaimana pengaruh *personal selling* terhadap keputusan pembelian konsumen pada restoran Pizza Hut Margo City Depok selama masa pandemi Covid-19. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah riset kepustakaan dan riset penelitian lapangan dengan menyebarkan instrument penelitian kepada responden. Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen Pizza Hut Margo City Depok, yaitu sebanyak 5.461 berdasarkan jumlah konsumen yang membeli produk Pizza Hut Margo City Depok melalui *personal selling* selama tahun 2020. Sedangkan penentuan sampel penelitian menggunakan rumus pendekatan Slovin. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linier sederhana. Hasil penelitian diperoleh persamaan regresi  $Y = 1,281 + 0,732 X$ . Berdasarkan hasil regresi menggunakan SPSS didapatkan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara *personal selling* terhadap keputusan pembelian. Selanjutnya perusahaan dapat mempertahankan teknik *personal selling* untuk meningkatkan nilai penjualan. Selain itu dapat menambah variasi menu untuk dapat menarik konsumen lebih banyak lagi,

Kata kunci: *Personal selling*, Keputusan Pembelian Konsumen, Pandemi Covid-19