

## ABSTRAK

**Bayu Ariandi Rosidin : Pengaruh Promosi dan Kepuasan Pelanggan dalam Penjualan Produk Terhadap Keputusan Pembelian di Bayuarn AllShopp Home Industri.**

*Home Industri Bayuarn AllShopp di Desa Duren Perumahan Puri Kosambi 2 Blok CM No 23 Kab. Karawang merupakan salah satu home industri keluarga terutama di bidang Makanan yaitu Bayu Ranginang Makanan Tradisional Karawang. Bagaimana Pengaruh Promosi? Bagaimana Home Industri Bayuarn AllShopp mendapatkan kepuasan pelanggannya? Bagaimana cara mereka memproduksi barang dan memasarkan barang tersebut?*

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis pengaruh promosi dan kepuasan pelanggan dalam penjualan produk terhadap keputusan pembelian pada Bayuarn AllShopp Home Industri.*

*Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dilakukan dengan mengumpulkan data yang berupa angka. Data yang berupa angka tersebut kemudian diolah dan dianalisis untuk mendapatkan suatu informasi ilmiah di balik angka-angka tersebut. Pada pembahasan penelitian berikut disajikan deskripsi data yang telah diperoleh dalam penelitian.*

*Dari hasil penelitian yang diolah menggunakan uji t yang dilakukan bahwa harga dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$  untuk variabel promosi yaitu sebesar  $4,835\% > 1,98447$  sedangkan untuk variabel kepuasan pelanggan yaitu sebesar  $5,367\% > 1,98447$  dan signifikan yang dihasilkan  $0,00 < 0,05$ . Hal ini berarti variabel harga dan promosi mempunyai pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.*

**Kata kunci :** Promosi, Kepuasan Pelanggan, Keputusan Pembelian