

## ABSTRAK

Pada saat ini kita merasakan dampak dari kemajuan sektor industri yang semakin tumbuh pesat, pertumbuhan tersebut salah satunya terjadi pada perusahaan-perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang industri garment yang ditujukan untuk ekspor keluar negeri. Dimana hal ini mendapat sambutan yang baik dari pemerintah. Sebab secara tidak langsung dapat mendatangkan pendapatan bagi Negara dalam bentuk devisa dan disisi lain dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Industri garmen tidak hanya merupakan suatu bisnis yang menarik tetapi menjadi salah satu bisnis yang sangat kompetitif. Hal ini mengakibatkan banyak perusahaan yang bergerak dibidang garment berusaha menarik konsumen untuk membeli dan memesan produk dan jasa yang ditawarkan. Salah satu cara yang sering digunakan oleh perusahaan dalam bidang industri garment untuk menarik minat beli para konsumennya adalah selain dengan membuat produk dengan kualitas yang sangat baik, perusahaan juga memberikan kepuasan kepada konsumen dari segi memberikan pelayanan yang menitikberatkan pada pencapaian kepuasan pelanggan . Dengan demikian konsumen mempunyai niat untuk membeli dan memesan kembali.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh kualitas pelayanan jasa jual yang merupakan salah satu wujud aktivitas yang diberikan oleh PT Multibusana terhadap minat beli konsumen.

PT Multibusana ini adalah merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang industri garment dengan spesialisasi produknya adalah pembuatan celana jeans, dengan tujuan pasarnya untuk ekspor ke Negara Arab Saudi/ nregara-negar Timur Tengah dan saat ini PT Multibusana juga sudah mulai mengekspor produknya ke Negara-negara Eropa.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah kualitas pelayanan jasa jual yang diberikan oleh PT Multibusana sedangkan variable independennya berupa minat beli konsumen terhadap produk PT Multibusana.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Metode pengumpulan data berupa kuesioner yang disebarkan kepada konsumen dan pelanggan yang memesan dan membeli kepada PT Multibusana dan pengumpulan data dengan cara wawancara dengan karyawan dan pemilik PT Multibusana yang telah disediakan oleh PT Multibusana untuk memberikan informasi mengenai PT Multibusana.

Dari analisis terhadap 30 perusahaan yang menjadi pelanggan dan konsumen perusahaan, diperoleh hasil yang menunjukkan bahwa kualitas pelayanan jasa jual yang diberikan memiliki pengaruh yang kuat terhadap minat beli produk di PT Multibusana Bandung , yaitu sebesar 81.4% berdasarkan perhitungan koefisien korelasi Rank Spearman. Hal ini diperkuat dengan perhitungan statistic uji yang menghasilkan angka 7.4154 yang lebih besar dibandingkan dengan t table yang hanya sebesar 1.7011 sehingga diketahui bahwa ada pengaruh positif antara kualitas pelayanan jasa jual yang diberikan oleh PT Multibusana terhadap minat beli konsumen.