

## ABSTRAK

**Khoerur Rozikin, NIM 1820310187. meneliti tentang “Pengaruh Diferensiasi, Personal Selling dan Promosi Perspektif Islam Terhadap Keputusan Pembelian Mobil di Dealer Honda Jaya Kudus”. Disusun guna memenuhi tugas perkuliahan untuk memperoleh gelar sarjana strata satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi MBS IAIN Kudus 2022.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *diferensiasi* berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil di dealer Honda Jaya Kudus, untuk mengetahui *personal selling* berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil di dealer Honda Jaya Kudus, untuk mengetahui promosi berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil di dealer Honda Jaya Kudus, untuk mengetahui *diferensiasi, personal selling*, dan promosi secara bersama-sama perspektif Islam berpengaruh terhadap keputusan pembelian mobil di dealer Honda Jaya Kudus.

Penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif dengan populasi konsumen produk dari Honda Jaya Kudus dengan Sampel penelitian berjumlah 108 Konsumen. Pengumpulan data dilakukan menggunakan angket, wawancara, dan dokumentasi. Pengujian hipotesis data menggunakan analisis regresi berganda.

Hasil analisis data penelitian menunjukkan bahwa: Hasil pengujian *diferensiasi, personal selling*, dan promosi perspektif Islam secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian pada dealer Honda Jaya Kudus menunjukkan nilai dari hasil *diferensiasi, personal selling*, dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian mobil di dealer Honda Jaya Kudus.

**Kata Kunci :** *Diferensiasi, Personal Selling, Promosi dan Keputusan Pembelian*