

ABSTRAK

Tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah metode soft selling dapat menjadi referensi strategi pemasaran baru terhadap minat beli produk roti Rotigolovers atau tidak. Serta terdapat hubungan tidak Soft Selling dengan minat beli. Penelitian ini bersifat kuantitatif dengan cara observasi dan penyebaran kuesioner. menggunakan Uji Koefisien Korelasi. hasil perhitungan tersebut terlihat bahwa nilai F hitung 75,279 dengan tingkat signifikansinya 0,001 0,05, nilai F sebesar 75,279 menunjukkan bahwa setiap penambahan sebesar 1% pada nilai soft selling, maka nilai minat beli juga akan bertambah sebesar 75,279, sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat kekuatan hubungan antara Soft Selling terhadap minat beli memiliki tingkat hubungan yang kuat.artinya dari hasil pengujian tersebut. Soft Selling berpengaruh terhadap minat beli. Maka Rotigolovers jika ingin target penjualan perminggunya mencapai target harap menggunakan strategi pemasaran baru, yaitu dengan menggunakan metode Soft Selling.

Kata kunci : Minat beli, Metode *Soft Selling*, Strategi pemasaran

ABSTRACT

The goal to be achieved from this research is to find out whether the soft selling method can be a reference for a new marketing strategy for buying interest in Rotigolovers bakery products or not. And there is a non-Soft Selling relationship with buying interest. This research is quantitative by means of observation and distributing questionnaires. using Correlation Coefficient Test. the results of these calculations show that the calculated F value is 75.279 with a significance level of 0.001 ± 0.05 , the F value of 75.279 indicates that for every 1% addition to the value of soft selling, the value of buying interest will also increase by 75.279, so it can be concluded that the level of strength of the relationship between Soft Selling and buying interest has a strong level of relationship, which means from the test results. Soft selling has an effect on buying interest. So Rotigolovers, if you want your weekly sales target to reach the target, please use a new marketing strategy, namely by using the Soft Selling method.

Keywords: *Buying interest, Soft Selling Method, Marketing Strategy*