ABSTRACT

Dameria Kurnia Putri / 1900861201232 / 2024 / The influence of sales promotion on the decision to purchase a Honda brand motorcycle at PT. Patria Anugrah Sentosa Mendalo Jambi / Pupu Sopini, S.E., M.M, as Advisor I and Anaseputri Jamira, S.E., M.M as Advisor II

Sales promotion plays a very important role in purchasing decisions. Therefore, the aim of this research is to determine sales promotions and purchasing decisions on motorbikes at PT. Patria Anugrah Sentosa Mendalo Jambi and to determine and analyze sales promotions on motorbike purchasing decisions at PT. Patria Anugrah Sentosa Mendalo Jambi.

The research method in this research is quantitative descriptive research, namely quantitative research is research that is used to investigate, discover, describe and explain characteristics or sales promotions that cannot be explained. Variables are usually measured with research instruments so that data consisting of numbers can be analyzed based on statistical procedures. The number of respondents in this study was 95 people.

PT. Patria Anugrah Sentosa – Mendalo is one of the most popular Honda showrooms in Jambi. This dealer is located in Mendalo Darat, Kecamatan Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi, Jambi 36361, Indonesia.

Simple linear regression model with results Y = 10,626+481X. The regression coefficient for Sales Promotion Quality is 0.481. The coefficient of determination = R square (R2) is 0.516. This figure states that the Sales Promotion Quality variable (X) is able to influence the Purchase Decision variable (Y) by 51.6% and the remaining 48.4% is influenced by other factors not examined in this research.

The conclusion of this research is that Sales Promotion (X) has a significant effect on the purchasing decision variable (Y).

Keywords: Sales Promotion, Purchasing Decisions

ABSTRAK

Dameria Kurnia Putri / 1900861201232 / 2024 / Pengaruh promosi penjualan terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek honda pada PT. Patria Anugrah Sentosa Mendalo Jambi / Pupu Sopini, S.E., M.M, sebagai Pembimbing I dan Anaseputri Jamira, S.E., M.M sebagai Pembimbing II

Promosi penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam keputusan pembelian. Oleh karena itu tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui promosi penjualan dan keputusan pembelian sepeda motor di PT. Patria Anugrah Sentosa Mendalo Jambi serta untuk mengetahui dan menganalisis promosi penjualan terhadap keputusan pembelian sepeda motor pada PT. Patria Anugrah Sentosa Mendalo Jambi.

Metode penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif yaitu penelitian kuantitatif adalah penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, mendeskripsikan dan menjelaskan ciri-ciri atau promosi penjualan yang tidak dapat dijelaskan. Variabel biasanya diukur dengan instrumen penelitian sehingga data yang berupa angka-angka dapat dianalisis berdasarkan prosedur statistik. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 95 orang.

PT. Patria Anugrah Sentosa – Mendalo merupakan salah satu showroom Honda terpopuler di Jambi. Dealer ini berlokasi di Mendalo Darat, Kecamatan Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi, Jambi 36361, Indonesia.

Model regresi linier sederhana dengan hasil Y = 10,626+481X. Koefisien regresi Kualitas Promosi Penjualan sebesar 0,481. Koefisien determinasi = R square (R2) sebesar 0,516. Angka tersebut menyatakan bahwa variabel Kualitas Promosi Penjualan (X) mampu mempengaruhi variabel Keputusan Pembelian (Y) sebesar 51,6% dan sisanya sebesar 48,4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah Promosi Penjualan (X) berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembelian (Y).

Kata Kunci : Promosi Penjualan, Keputusan Pembelian