Created by Simpo PDF Creator Pro (unregistered version)
http://www.simpopdf.com

ABSTRAK

Ratih Fatwa Negara 21206013, Analisis Promosi Penjualan Dampaknya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Bisnis Distro Arena Experience Dibawah Bimbingan Trustorini Handayani, SE,M.Si.

Promosi penjualan pada dasarnya merupakan pemberian atau penggunaan insentif untuk mendorong penjualan produk yang ditawarkan oleh perusahaan baik itu berupa barang atau jasa. Pelaksanaan promosi penjualan yang baik dan tepat diharapkan dapat meningkatkan keputusan pembelian yang dalam usaha tersebut dapat dilihat dari volume penjualan dari produk Arena Experience. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui promosi penjualan merupakan pilihan yang tepat bagi Arena dan usaha apa saja yang dilakukan dalam melaksanakan promosi penjualan tersebut, juga sejauh mana promosi penjualan berdampak terhadap keputusan pembelian konsumen pada bisnis Arena Experience.

Penelitian ini bersifat analisis deskriptif dan verifikatif yang digunakan untuk mengetahui dampak promosi penjualan terhadap keputusan pembelian pada bisnis Distro Arena Experience. Analisis yang digunakan analisis regresi linier sederhana, analisis korelasi, analisis koefisien determinasi, dan pengujian hipotesis menggunakan uji t. Dari sampel berjumlah **67** responden menghasilkan hasil penelitian bahwa, dampak promosi penjualan terhadap keputusan pembelian konsumen sebesar **42,8%** dan tergolong ke dalam pengaruh yang cukup berarti. Hal ini memberikan arti bahwa variable X memberikan dampak yang cukup berarti sebesar 42,8% terhadap variable Y sedangkan sisanya sebesar **57,2%** dipengaruhi factor lain. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa korelasi *pearson* tentang dampak promosi penjualan terhadap keputusan pembelian konsumen yaitu **0,654**. Hal ini menunjukkan hubungan yang sangat kuat antara promosi penjualan dengan keputusan pembelian konsumen pada bisnis Distro Arena Experience.

Dilihat dari kurva Gambar 4.4 yaitu db = n-2 = 67-2 = 65 dan α = 0,05 untuk pengujian dua sisi, diperoleh nilai t pada tabel distribusi t adalah 1,997. Dengan demikian t_{hitung} > dari t_{tabel} (**6,974 > 1,997**) sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya Promosi Penjualan berdampak signifikan terhadap Keputusan Pembelian.

Kata Kunci : Promosi Penjualan, Keputusan Pembelian, Arena Experience Bandung