

ABSTRAK

Mei Linda, 181010094. 2022, Pengaruh Harga dan Pemberian Diskon Terhadap Keputusan Pembelian Di Jitu Bearing, STIE Eka Prasetya, Program Studi Manajemen, Pembimbing I: Dr. Sri Rezeki, S.E,M.Si, Pembimbing II: Elisabeth Nainggolan , S.Pd., M.Sc.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Keputusan Pembelian di Jitu Bearing, mengetahui pengaruh Pemberian Diskon terhadap Keputusan Pembelian Di Jitu Bearing dan pengaruh Harga dan Pemberian Diskon terhadap Keputusan Pembelian.

Metodologi penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka atau bilangan. Sumber data berupa data primer dan data sekunder, unit analisis dalam penelitian ini adalah Jitu Bearing seta unit observasinya adalah pelanggan Jitu Bearing. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah pelanggan Jitu Bearing sebanyak 95 pelanggan. Data dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda.

Hasil Penelitian menyatakan pengaruh Harga dan Pemberian Diskon terhadap Keputusan Pembelian yang ditunjukkan dari hasil **Keputusan Pembelian= 23.592 + 0,256 Harga + 0,458 Pemberian Diskon + e** Hasil pengujian hipotesis bahwa Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pelanggan Di Jitu Bearing dengan nilai $t_{hitung} (3,098) > t_{tabel} (1,985)$ dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil pengujian hipotesis bahwa Pemberian Diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Jitu Bearing dengan nilai $t_{hitung}(4,218) > t_{tabel} (1,985)$ dan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Hasil pengujian hipotesis bahwa Harga dan Pemberian Diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian Di Jitu Bearing dengan nilai $F_{hitung} (15,659) > F_{tabel} (3,10)$ dengan tingkat signifikan $0,000 < 0,05$. Untuk koefisien determinasi Harga dan Pemberian Diskon keterkaitan Keputusan Pembelian D Jitu Bearing sebesar (55,4%) dan (44,6%) dipengaruhi oleh variabel lain.

Kata Kunci : Harga, Pemberian Diskon, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

Mei Linda, 181010094. 2022, The Influence of Prices and Discounts on Purchase Decisions at Jitu Bearing, STIE Eka Prasetya, Management Study Program, Advisor I: Dr. Sri Rezeki, S.E,M.Si, Advisor II: Elisabeth Nainggolan, S.Pd., M.Sc.

This research aims to determine the effect of price on purchasing decisions at Jitu Bearings, to determine the effect of giving discounts on purchasing decisions at Jitu Bearings and the effect of prices and giving discounts on purchasing decisions.

The research methodology used is descriptive quantitative method. The type of data used in this study is quantitative data, namely data obtained in the form of numbers or numbers. Sources of data in the form of primary data and secondary data, the unit of analysis in this study is Jitu Bearing and the unit of observation is Jitu Bearing customers. The population and sample in this study were Jitu Bearing customers as many as 95 customers. Data were analyzed using multiple linear regression analysis method.

The results of the study stated that the effect of Price and Discounting on Purchase Decisions was shown from the results of Purchase Decisions = 23,592 + 0,256 Price + 0,458 Giving Discounts + e. The results of testing the hypothesis that price has a positive and significant effect on customer decisions at Jitu Bearing with a value of $t_{count} (3,098) > t_{table} (1,985)$ and a significant value of $0.001 < 0.05$. The results of hypothesis testing that giving discounts have a positive and significant effect on purchasing decisions at Jitu Bearing with a value of $t_{count} (4,218) > t_{table} (1,985)$ and a significant value of $0.000 < 0.05$. The results of testing the hypothesis that Price and Discounting have a positive and significant effect on Purchase Decisions at Jitu Bearings with a value of $F_{count} (15,659) > F_{table} (3,10)$ with a significant level of $0.000 < 0.05$. For the coefficient of determination of price and discounting related to the purchase decision of D Jitu Bearing, it is (55,4%) and (44,6%) influenced by other variables.

Keywords: Price, Discount, Purchase Decision