

# **PENGARUH HARGA DAN PROMOSI TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KERIPIK CABE IKA DUMAI (STUDI KASUS MASYARAKAT KOTA DUMAI)**

Nama : Andini Salsabil Rahmadani  
Nim : 5103201483  
Pembimbing : Rizqa Arimurti, S.E., M.Acc.C.F

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga dan promosi terhadap keputusan pembelian Keripik Cabe Ika Dumai. Jenis penelitian yang digunakan adalah asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat Kota Dumai. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *Nonprobability Sampling*, dengan jumlah sampel sebanyak 100 responden. Metode analisis data menggunakan metode analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian keripik cabe Ika dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar 2,185. Promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sebesar 13,279. Harga dan promosi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Keripik Cabe Ika Dumai dengan nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  sebesar 287,760 > 3,089. Pengaruh yang diberikan variabel harga dan promosi terhadap keputusan pembelian sebesar 85,3% dan sisanya 14,7% dapat dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti pada penelitian ini. Adapun kontribusi dalam penelitian ini adalah dari hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pertimbangan, pendukung, dan sumbangan pemikiran kepada pemilik usaha guna dapat meningkatkan pendapatan dan melakukan pengembangan usaha ke depannya.

**Kata Kunci:** Harga, Keputusan Pembelian, Promosi

**THE EFFECT OF PRICE AND PROMOTION ON PURCHASE  
DECISION AT KERIPIK CABE IKA DUMAI  
(CASE STUDY OF DUMAI COMMUNITY)**

*Student Name* : Andini Salsabil Rahmadani  
*Student ID Number* : 5103201483  
*Supervisor* : Rizqa Arimurti, S.E., M.Acc.C.F

**ABSTRACT**

*This study aims to determine the influence of price and promotion on the purchase decision of Ika Dumai Chili Chips. The type of research used is associative. The population in this study is the people of Dumai City. The sampling technique in this study is Nonprobability Sampling, with a sample of 100 respondents. The data analysis method uses descriptive analysis method and multiple linear regression analysis. The results of the study showed that the price had a significant effect on the decision to buy Ika chili chips with a  $t_{table} > t_{cal}$  value of 2,185. Promotion had a significant effect on purchase decisions with a  $t_{table} > t_{table}$  value of 13,279. Price and promotion simultaneously have a significant effect on the purchase decision of Ika Dumai Chili Chips with a  $F_{cal} > F_{table}$  value of 287,760 > 3,089. The influence given by price and promotion variables on purchase decisions is 85.3% and the remaining 14.7% can be influenced by other variables that are not studied in this study. The contribution in writing this research is that the results of this research are expected to provide information as a basis for consideration, support, and contribution of ideas to business owners in order to increase income and develop their business in the future.*

**Kata Kunci:** *Price, Purchase Decision, Promotion*