

ANALISIS PENGARUH DISKON TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN DI INDOMARET

(Studi Kasus Pada Masyarakat Kecamatan Bengkalis)

Nama : Mustika Arum Pedati
Nim : 5103211538
Dosen Pembimbing : Erma Domos, BA., MTCSOL

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pemberian diskon terhadap keputusan pembelian Konsumen di Indomaret Kecamatan Bengkalis. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif dengan jumlah responden sebanyak 100 responden yang dipilih melalui teknik *non probability sampling* dengan metode *snowball sampling*. Data yang diperoleh dari penyebaran kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linear sederhana melalui bantuan aplikasi SPSS Versi 25. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini terbukti dengan persamaan regresi $Y = 3,812 + 0,817X$, yang artinya setiap peningkatan pemberian diskon sebesar satu satuan akan meningkatkan keputusan pembelian sebesar 0.817. nilai koefisiensi determinasi sebesar 0.691 (69,1%) menunjukkan bahwa variabel keputusan pembelian dipengaruhi oleh pemberian diskon. Uji t menghasilkan nilai $t_{hitung} 14,173 > t_{tabel} 1,984$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$. Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa pemberian diskon memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian Konsumen di Indomaret Bengkalis.

Kata Kunci: Pemberian Diskon, Keputusan Pembelian, Indomaret

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF DISCOUNTS ON CONSUMER PURCHASE DECISIONS AT INDOMARET

(Case Study in the Bengkalis District)

Nama : Mustika Arum Pedati
Nim : 5103211538
Dosen Pembimbing : Erma Domos, BA., MTCSOL

Abstract

This study aims to analyze the effect of discounts on consumer purchasing decisions at Indomaret, Bengkalis District. This study uses an associative quantitative approach with 100 respondents selected through non-probability sampling techniques with the snowball sampling method. Data obtained from distributing questionnaires and analyzed using simple linear regression through the help of the SPSS VERSION 25 application. The results of the study indicate that discounts have a positive and significant effect on purchasing decisions. This is evidenced by the regression equation $Y = 3.812 + 0.817X$, which means that every increase in discounts by one unit will increase purchasing decisions by 0.817. The coefficient of determination value of 0.691 (69.1%) indicates that the purchasing decision variable is influenced by discounts. The t-test produces a t-value of $14.173 > t\text{-table } 1.984$ and a significance of $0.000 < 0.05$. Thus, it can be concluded that discounts have a positive and significant effect on consumer purchasing decisions at Indomaret Bengkalis.

Keywords: *Discount Giving, Purchasing Decision, Indomaret*