

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji seberapa besar pengaruh strategi pemasaran dan harga terhadap keputusan pembelian melalui diskon motor di dealer yamaha pt. thamrin mukomuko. Metode pengumpulan data melalui survei dan mengedarkan kuisioner, dengan sampel 66 responden. Metode analisis yang digunakan *structural equation modeling* menggunakan smartpls.

Hasil penelitian yang didapatkan terdapat pengaruh yang signifikan strategi pemasaran terhadap diskon. Terdapat pengaruh yang signifikan harga terhadap diskon. Terdapat pengaruh yang signifikan strategi pemasaran terhadap keputusan pembelian. Terdapat pengaruh yang signifikan harga keputusan pembelian. Terdapat pengaruh yang signifikan diskon terhadap keputusan pembelian. Terdapat pengaruh yang signifikan strategi pemasaran terhadap keputusan pembelian melalui diskon. Terdapat pengaruh yang signifikan harga terhadap keputusan pembelian melalui diskon.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Harga, Diskon dan Keputusan Pembelian

ABSTRACT

This research aims to test how much influence marketing strategy and price have on purchasing decisions through motorbike discounts at Yamaha dealer PT. Thamrin Mukomuko. The data collection method is through surveys and distributing questionnaires, with a sample of 66 respondents. The analytical method used is the structural equation model using smartpls.

The research results obtained show a significant influence of marketing strategy on discounts. There is a significant influence of price on discounts. There is a significant influence of marketing strategy on purchasing decisions. There is a significant influence of price on purchasing decisions. There is a significant influence of discounts on purchasing decisions. There is a significant influence of marketing strategy on purchasing decisions through discounts. There is a significant influence of price on purchasing decisions through discounts.

Keywords: Marketing Strategy, Price, Discounts and Purchasing Decisions

