

## ABSTRAK

**Radi Mochammad Haiqal (1301740) “Pengaruh *Discount* dan Bonus *pack* terhadap Keputusan Pembelian di Indogrosir Bandung”. Dibawah bimbingan Ibu Dr. Ayu Krishna Yuliawati, S.Sos, M.M dan Bapak Dr. H. Mokh Adib Sultan, ST, M.T.**

Permasalahan yang terjadi dalam penelitian ini adalah kurangnya keputusan belanja dari pedagang ritel kecil di Indogrosir Bandung. Untuk mengatasi masalah tersebut, promosi penjualan di Indogrosir Bandung diharapkan dapat meningkatkan keputusan pembelian dari calon konsumen baru. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran *discount*, bonus *pack*, dan keputusan pembelian menurut *member* Indogrosir Bandung, serta pengaruh *discount* dan bonus *pack* terhadap keputusan pembelian menurut *member* Indogrosir Bandung. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif dan verifikatif. Pengambilan data menggunakan *probability sampling* dengan teknik penarikan *proportionate stratified random sampling*, dan jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 responden dari 7000 populasi *member* Indogrosir Bandung yang terdiri dari *member* biru, *member* merah, dan *member* hitam. Teknik analisis menggunakan analisis regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *discount* di Indogrosir Bandung termasuk dalam kategori interval sangat tinggi, bonus *pack* di Indogrosir Bandung termasuk kategori interval sangat tinggi, dan keputusan pembelian di Indogrosir Bandung termasuk dalam kategori sangat tinggi, dan berdasarkan pengujian hipotesis dengan menggunakan *software* SPSS 24.0 menunjukkan dari hasil uji t bahwa *discount* tidak berpengaruh penting pada keputusan pembelian di Indogrosir Bandung, sedangkan bonus *pack* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di Indogrosir Bandung. Hasil uji f menunjukkan adanya pengaruh pada *discount* dan bonus *pack* terhadap keputusan pembelian di Indogrosir Bandung.

**Kata kunci: *Discount*, Bonus *Pack*, Keputusan Pembelian, Indogrosir Bandung**

## **ABSTRACT**

***Radi Mochammad Haiqal (1301740) "The Influence of Discount and Bonus Pack on Purchasing Decision in Indogrosir Bandung". Under the guidance of Dr. Ayu Krishna Yuliawati, S.Sos, M.M and Dr. H. Mokh Adib Sultan, ST, M.T.***

*The problem that happened in this research is lack of spending decision from small retailer in Indogrosir Bandung. To overcome these problems, sales promotion in Indogrosir Bandung is expected to improve purchasing decisions from prospective new customers. This study aims to determine the description of discount, bonus pack, and purchasing decisions by member Indogrosir Bandung, as well as the influence of discount and bonus pack on purchasing decisions by member Indogrosir Bandung. The research method used is descriptive and verifikatif. Data collection using probability sampling with disproportionate stratified random sampling withdrawal technique, and the number of samples in this study were 100 respondents from 7000 Indogrosir Bandung member population consisting of blue member, red member, and black member. The analysis technique used multiple regression analysis. The results of this study indicate that the discount in Indogrosir Bandung included in the category of very high intervals, bonus packs in Indogrosir Bandung including the category of very high intervals, and purchasing decisions in Indogrosir Bandung included in the category very high, and based on hypothesis testing using SPSS 24.0 software shows from t test results that discount does not have an important effect on purchasing decisions in Indogrosir Bandung, while bonus pack positively affect the purchase decision in Indogrosir Bandung. The result of f test shows the influence on discount and bonus pack on buying decision in Indogrosir Bandung.*

***Keywords: Discount, Bonus pack, Purchase Decision, Indogrosir Bandung***

