

ABSTRAK

Roza Maulina. 2018 “Pengaruh Iklan, Potongan Harga, Penjualan Personal, dan Perilaku konsumen dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Sepeda Motor Honda Vario 150cc di CV Anugrah Jaya Sumenep”. Skripsi jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Wiraraja Sumenep. Pembimbing (1) Drs. Ec. M. Munir Syam AR, MM. Pembimbing (2) Ahmad Ghufrony, SE. MM.

Banyaknya CV sepeda motor yang berdiri di kota Sumenep menyebabkan persaingan semakin ketat. Keanekaragaman produk sepeda yang ada pada saat ini mendorong konsumen untuk melakukan identifikasi dalam pengambilan keputusan saat menentukan suatu merek yang menurut mereka memenuhi kriteria sebuah produk sepeda yang ideal. Dengan meningkatnya penjualan, perusahaan akan memperoleh keuntungan dan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya. Strateginya adalah dengan pencitraan iklan, potongan harga, meningkatkan penjualan personal dan perilaku konsumen. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi minat beli konsumen pada CV Anugrah Jaya Sumenep.

Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis kuantitatif, yaitu pendekatan yang menekankan analisisnya pada data numerical (angka) yang diolah dengan metode analisis regresi berganda.

Hasil validitas dari setiap *item* pernyataan dinyatakan valid dan hasil uji reabilitas koesoner diperoleh dengan menggunakan rumus *alpha cronbach* > 0,6. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda dan asumsi klasik dari hasil kesimpulan penelitian disimpulkan bahwa ada pengaruh yang positif yang signifikan antara iklan, potongan harga, penjualan personal, dan perilaku konsumen terhadap minat beli konsumen.

Kata Kunci : Iklan, Potongan Harga, Penjualan Personal, Perilaku Konsumen dan Minat Beli