ABSTRAK

Di tengah perkembangan ilmu dan teknologi yang semakin maju dengan pesatnya, persaingan di antara pebisnis juga semakin ketat. Untuk itu perlu berbagai strategi dalam memasarkan produk yang inovatif bagi suatu organisasi agar eksistensinya tetap terjaga dan konsumen dapat tertarik dengan produk-produknya. Hal inilah yang mendasari Toserba Yogya Cabang Sunda Bandung untuk memilih strategi pemasaran yang dirasa tepat untuk usaha retail yang dijalaninya. Salah satu strategi yang dipilih adalah pemberian potongan harga bagi produk-produk yang ditawarkan.

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen** yang dilaksananakan pada Toserba Yogya Cabang Sunda Bandung.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian asosiatif kausal, yaitu penelitian yang bertujuan mencari peranan, pengaruh, hubungan antara variabel independen (mempengaruhi) terhadap variabel dependent (dipengaruhi) yang mempunyai hubungan sebab akibat. Dengan variabel bebas (X) Potongan Harga dan variabel terikat (Y) adalah Keputusan Pembelian. Pengumpulan data primer yang dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada 100 orang responden secara *simple random sampling* dan pengumpulan data sekunder melalui literatur. Pengujian menggunakan skala likert untuk mengetahui tanggapan responden, dan uji statistik koefisien Determinasi untuk mengetahui besarnya pengaruh Kualitas Pelayanan dalam meningkatkan Loyalitas nasabah. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diperoleh hasil bahwa model analisis menggunakan Koefisien Determinasi yaitu sebesar Kd = 21,16% yang menunjukan bahwa adanya pengaruh yang sedang namun positif antara Potongan Harga dalam meningkatkan Keputusan Pembelian Konsumen. Sedangkan Uji hipotesis diperoleh t_{hitung} sebesar 5,129 t_{tabel} sebesar 1,9874 yang menunjukan bahwa Ho ditolak dan Ha diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh antara Potongan Harga terhadap Keputusan Pembelian Konsumen. Pemberian potongan harga di Toserba Yogya Cabang Sunda Bandung berpengaruh dengan baik dalam meningkatkan keputusan pembelian konsumen, hanya pengaruh tersebut tidak terlalu besar, hal ini menunjukkan bahwa keputusan pembelian konsumen di Toserba Yogya Cabang Sunda Bandung juga dipengaruhi oleh beberapa faktor lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : Potongan harga dan Keputusan Pembelian