

ABSTRAK

Skripsi ini membahas bagaimana Peranan promosi penjualan terhadap minat beli jasa pelayanan Matrix studi kasus karyawan Bank UOB Buana. Data diperoleh melalui survey dengan menyebarkan kuesioner kepada 30 pengguna jasa Matrix pada karyawan UOB Buana Pusat Divisi Card Center, yang berada disekitar Hall depan UOB Plaza. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah koefisien korelasi dan koefisien determinasi.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan hubungan yang sedang dan dua arah.Promosi penjualan dapat meningkatkan minat beli konsumen .

Kata Kunci : Promosi Penjualan dan Minat Beli Konsumen