

## **ABSTRACT**

*Motorcycles are one of the transportation is very vital, because by having and using a motorcycle can support the needs of human activities. This spurred the vehicle manufacturers to create innovative both in terms of quality, models and technology products perform effective marketing activities, among others, with promotions to offer and promote new products released is by a wide variety of advertising through print and electronic media. With the expectation of sales volume can be increased, customer satisfaction will be met, and corporate profits will increase. Efforts to increase the volume of sales made through studies or research with the intention of looking for some information about the factors that influence consumer behavior in purchasing and demand for a product. The purpose of this peilitian conducted to determine whether there is influence promotion, pricing, and design to purchasing decision Honda Dealer supra x 125 on the motor smoothly.*

Population and sample used are consumers who use Honda supra x 125 at the current Honda motorcycle dealer. Age between 15-35 years. Sampling technique used in this study is a random sampling technique. The result is that there are significant design variables on purchasing decisions

Keywords: Promotion, Price, Design, Purchasing Decisions



## **ABSTRAK**

Sepeda motor merupakan salah satu transportasi yang sangat vital, karena dengan memiliki dan menggunakan sepeda motor dapat mendukung kebutuhan aktifitas manusia. Hal ini memacu para produsen kendaraan untuk menciptakan inovasi baik dari segi mutu, model dan teknologi produknya melakukan kegiatan pemasaran yang efektif antara lain dengan melakukan promosi untuk menawarkan dan mempromosikan produk baru yang dikeluarkan yaitu dengan berbagai macam periklanan baik melalui media cetak maupun elektronik. Dengan harapan volume penjualan dapat meningkat, kepuasan konsumen akan terpenuhi, dan laba perusahaan akan meningkat. Upaya untuk meningkatkan volume penjualan tersebut dilakukan melalui studi atau penelitian dengan maksud mencari sejumlah informasi tentang faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli dan meningkatkan permintaan terhadap sebuah produk. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah ada pengaruh promosi, harga, dan desain terhadap keputusan pembelian motor Honda supra x 125 di Dealer lancar motor.

Populasi dan sampel yang digunakan adalah konsumen yang memakai motor Honda supra x 125 di dealer Honda lancar motor. Usia antara 15–35 tahun. Teknik Sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teknik *random sampling*. Hasil penelitian didapat bahwa terdapat pengaruh variabel desain terhadap keputusan pembelian

Kata Kunci : Promosi,Harga,Desain,Keputusan Pembelian