**ABSTRAK**

**Pengaruh Kualitas Produk, Diskriminasi Harga, dan Promosi Terhadap Minat Beli Produk Sepeda Motor Yamaha Vixion**

**(Studi Kasus Dealer Yamaha Al Handoko Sedati Sidoarjo)**

Oleh

Mukamad Yasin Mubarok

NIM : 14.021.124

 Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang Pengaruh Kualitas Produk, Diskriminasi Harga, dan Promosi terhadap Minat Beli Produk Sepeda Motor Yamaha Vixion (Studi kasus Dealer Yamaha Al Handoko Sedati Sidoarjo). Persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini membuat perusahaan berusaha mendorong calon konsumen untuk membeli. Upaya yang dilakukan adalah Kualitas Produk yang bagus, Diskriminasi Harga yang tepat, dan Promosi yang menarik. Sampel berjumlah 80 responden yang diambil dengan menggunakan metode *Ramdom Sampling*. Analisa menggunakan SPSS versi 23.0 for Windows. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda dengan menggunakan Uji F, Uji t serta Uji dominan dengan taraf signifikan 5%. Hasil pengujian terbukti bahwa variabel Kualitas Produk, Diskriminasi Harga,dan Promosi berpengaruh secara simultan yang signifikan dengan hasil regresi linier berganda dalam uji F di peroleh Fhitung sebesar 35.293 lebih besar dari Ftabel sebesar 2,72, sedangkan pengaruh secara parsial yang signifikan melalui Uji t diperoleh thitung untuk masing-masing variabel bebas yaitu Kualitas Produk (X1) sebesar 3.932, Diskriminasi Harga (X2) sebesar 6.592, dan Promosi (X3) sebesar 3.103 lebih besar dari nilai ttabel sebesar 1.662, sedangkan variabel Diskriminasi Harga berpengaruh dominan terhadap Minat Beli.

Kata Kunci : Kualitas Produk, Diskriminasi Harga, Promosi, Minat Beli

**ABSTRACT**

***Influence of Product Quality, Price Discrimination and Promotion of Interest in Buying Yamaha Motorcycle Products Vixion***

***(Case Study of Yamaha Dealer Al Handoko Sedati Sidoarjo)***

By

Mukamad Yasin Mubarok

NIM : 14.021.124

*This study aims to know about the Influence of Product Quality, Price Discrimination, and Promotion of Interest Buy Yamaha Vixion Motorcycle Products (case study Yamaha Dealer Al Handoko Sedati Sidoarjo). Tighter business competition today makes the company trying to encourage potential customers to buy. Efforts made are good Product Quality, Appropriate Price Discrimination, and Interesting Promotion. The sample was 80 respondents taken using Ramdom Sampling method. Analysis using SPSS version 23.0 for Windows. The analysis technique used is multiple linear regression analysis using F test, t test and dominant test with 5% significant level. The test result proved that the variable of Product Quality, Price Discrimination, and Promotion have significant effect simultaneously with the result of multiple linear regression in F test in obtained Fcount equal to 35.293 bigger than Ftable equal to 2,72, whereas significant partial influence through Test t obtained thitung for each independent variable that is Product Quality (X1) equal to 3,932, Price Discrimination (X2) equal to 6,592, and Promotion (X3) equal to 3,103 bigger than ttable value equal to 1,662, while Price Discrimination variable dominant influence to Buy Interest.*

*Keywords: Product Quality, Price Discrimination, Promotion, Buying Interest*