

ABSTRAK

Maraknya tempat wisata berjenis ‘*Theme Park*’ membuat para pelaku usaha maupun perusahaan berlomba-lomba membuat strategi promosi yang efektif dalam menarik minat pengunjung. Salah satunya yaitu Dunia Fantasi (Dufan). Dufan adalah tempat rekreasi keluarga unggulan yang setiap bulannya rutin melakukan kegiatan promosi penjualan. Salah satu promosinya yaitu ‘Dufan Spesial Bikers’. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh, serta seberapa besar pengaruhnya kegiatan promosi penjualan ‘Dufan Spesial Bikers’ terhadap keputusan pembelian masyarakat di Jabodetabek. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan survey kepada 100 responden yang pernah menggunakan promosi ‘Dufan Spesial Bikers’. Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier sederhana. Hasil penelitian ini adalah regresi sederhana sebesar $Y = 7,178 + 1,178X$. Dalam penelitian ini, h_0 ditolak dan h_1 diterima karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($13,804 > 1,66$) artinya promosi penjualan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Serta besar pengaruhnya promosi penjualan terhadap keputusan pembelian adalah sebesar 66% sedangkan 34% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini.

Kata kunci: Promosi Penjualan, Kupon, Keputusan Pembelian