

ABSTRAK

PENGARUH POTONGAN HARGA DAN *BRAND AWARENESS* TERHADAP VOLUME PENJUALAN MOBIL SUZUKI NEW CARRY PADA PT DWI PERKASA MOBILTAMA – SUZUKI PAMULANG

Oleh

Savira Nur Artamevia Putri Siswoyo

NIM : 1719122

(Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif)

Data penjualan PT Dwi Perkasa Mobiltama – Suzuki Pamulang menunjukkan pada tahun 2022 sebesar Rp 68.637.080 atau turun sebesar 2% dari tahun 2021 sebesar Rp 70.042.387. Hal ini menjadi dasar peneliti melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh potongan harga dan *brand awareness* terhadap volume penjualan mobil Suzuki New Carry. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 115 orang yang merupakan pembeli mobil Suzuki New Carry di PT Dwi Perkasa Mobiltama – Suzuki Pamulang. Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian asosiatif dengan analisis data menggunakan regresi linear berganda. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan : (1) Potongan harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. (2) *Brand awareness* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. (3) Potongan harga dan *brand awareness* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan.

Kata kunci : Potongan Harga, *Brand Awareness*, Volume Penjualan