

**PENGARUH *IN-STORE STIMULI* TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN  
(Studi Kasus Distro Smith Bandung)**

**ABSTRAK**

**Sudarni**

**10090310226**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya perusahaan dalam merancang *in-store stimuli*, bagaimana keputusan pembelian pada konsumen perusahaan dan bagaimana pengaruh *in-store stimuli* terhadap keputusan pembelian.

Jenis penelitian yang dilaksanakan ini bersifat verifikatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data. Insidental sampling dengan menggunakan 100 sampel responden konsumen Distro Smith . Analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah analisis regresi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan *in-store stimuli* yang digunakan oleh perusahaan tergolong kuat, artinya *in-store stimuli* secara signifikan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.

*Kata kunci : in-store stimuli , keputusan pembelian*