

**THE INFLUENCE OF PRICE REDUCTION SALES  
ON CONSUMER INTENTION TO PURCHASE:  
A CASE STUDY OF MEGA SALES  
EVENT IN MALAYSIA**



**AZIF BIN SAAD**

**UMS**  
UNIVERSITI MALAYSIA SABAH

**SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS  
UNIVERSITI MALAYSIA SABAH**

**2004**

## ABSTRAK

### THE INFLUENCE OF PRICE REDUCTION SALES ON CONSUMER INTENTION TO PURCHASE: A CASE STUDY OF MEGA SALES EVENT IN MALAYSIA

Kajian tesis yang ditulis ini bertujuan untuk menerangkan sejauh mana niat pengguna untuk membuat pembelian dipengaruhi oleh pengaruh jualan potongan harga melalui kualiti produk, potongan harga, pengiklanan, tempoh jualan murah, kekerapan jualan murah dan suasana tempat premis jualan. Ini dibantu oleh faktor moderatur seperti umur dan pendapatan bulanan. Kerajaan Malaysia melangsungkan Kamival Membelibelah Jualan Potongan Harga di seluruh Negara setiap tahun. Ianya diadakan pada bulan Mac/April, Ogos dan November/Disember. Kerajaan akan mengadakan kamival ini sebanyak tiga kali dalam setahun. Tujuan utama tesis ini adalah untuk mengetahui perkara-perkara hubungkait yang mempengaruhi niat pengguna untuk membuat pembelian pada masa Jualan Potongan Harga berlangsung. Mengapa orang ramai tidak membeli? Kamival Membelibelah ini tidak kurang dari segi hebahannya melalui publisiti. Setiap tahun kamival ini berlangsung dalam suasana penuh meriah tetapi suasana pembelian di pusat-pusat membelibelah tidak sepertimana yang dijangkakan. Hasil penemuan hipotesis di dalam kajian ini mendapati, lapan daripada sembilan hipotesis yang diuji termasuk moderatur (umur) telah menunjukkan hasil hubungan yang positif / bermakna, manakala satu tidak menunjukkan hasil hubungan yang positif. Ianya adalah moderatur (pendapatan bulanan). Kesimpulannya, hasil dari kajian tesis ini mendapati bahawa niat pengguna untuk membuat pembelian dipengaruhi secara positif oleh tawaran jualan potongan harga dengan mengambilkira kualiti produk yang ditawarkan, potongan harga yang memuaskan, promosi pengiklanan, tempoh jualan murah, kekerapan jualan murah dan suasana tempat premis jualan. Kamival Membelibelah Jualan Potongan Harga ini mempunyai potensi untuk untuk menghasilkan satu era baru bagi Malaysia dan Kota Kinabalu khasnya. Sokongan dari kerajaan dan sektor swasta adalah amat dihargai kerana ini boleh mempengaruhi pengguna berbelanja pada setiap kali Kamival Membelibelah ini diadakan. Promosi dan iklan secara besar besaran perlulah diteruskan dan dihebahkan kepada orang ramai agar ianya dapat mempengaruhi orang ramai membuat penyediaan yang lebih awal dan sempurna dari segi pendapatan untuk berbelanja bagi seisi rumah semasa Kamival Membelibelah ini diadakan kelak. Kamival Membelibelah Jualan Potongan Harga ini patut diperluaskan kepada barangan barangan lain yang boleh memberi manafaat besar kepada pengguna-pengguna secara keseluruhan. Sekurang-kurangnya pengguna-pengguna ini merasa Kamival Membelibelah Jualan Potongan Harga ini memberi pulangan yang berbaloi kepada mereka dari segi nilai wang yang dibelanjakan.

## ABSTRACT

### THE INFLUENCE OF PRICE REDUCTION SALES ON CONSUMER INTENTION TO PURCHASE: A CASE STUDY OF MEGA SALES EVENT IN MALAYSIA

This research is to test a model which aims to describe the extent to which consumers' intention to purchase a product is influenced by price reduction sales through product quality, price discounts, advertising for products, period of sales, frequency of sales and store attributes / selling condition. The moderating variable is age and income. Malaysian Government holds its nationwide Mega Sales Shopping Carnival every year. The event will be held in March/April, August and November/December. The government holds this event three times a year to promote domestic spending. The aim of this study is to find out what factors may influence the consumers' intention to purchase during this Price Reduction Sales Shopping Carnival. Why aren't people buying? The sales carnival has not been short of publicity. Its national launch each year was full of glitter but the cash registers at the shopping malls have not been ringing as expected. The finding shows that out of nine hypotheses that have been tested, eight of the hypotheses have significant relationship between the independent variables and the dependent variable. Only the moderator (age) showed a significant relationship with the dependent variable. One of the hypotheses that have no significant influence is Income (Moderator). In conclusion, it has been identified that consumers' intention to purchase a product is positively influenced by its product quality, genuine price discounts, advertising, the length of period of sales, frequency of sales and store attributes / selling condition. This Price Reduction Sales Shopping Carnival has the potential to create a new era for Malaysian business. The support from the government and private sectors may influence consumers' intention to spend each time this event is held. This Price Reduction Sales Shopping Carnival should improve its advertisement and promotion. The advertising and promotion of this event should be a continuous affair to influence consumers to organize and arrange their shopping vacation plans.