

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Kepercayaan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian melalui Kepuasan Pelanggan sebagai variabel intervening pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi. Dengan menyebarkan kuesioner sebanyak 50 responden. Metode analisis data yang digunakan adalah *analisis Outer Model*, *Average Variance Extracted (AVE)*, Penelitian Reabilitas, dan pengujian Inner Model (*Structural Model*) dengan menggunakan *Smart PLS 3*. Metode pengumpulan data melalui survei dan menyebarkan kuesioner kepada konsumen sebagai responden.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Harga terhadap Kepuasan Pelanggan pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi, terdapat pengaruh positif dan tidak signifikan antara Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi, terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Kepercayaan terhadap Kepuasan Pelanggan pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi, terdapat pengaruh positif dan tidak signifikan antara Kepercayaan terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi, terdapat pengaruh positif dan signifikan antara Kepuasan Pelanggan terhadap Keputusan Pembelian pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi, Harga memediasi terhadap Keputusan Pembelian melalui Kepuasan Pelanggan pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi, Kepercayaan memediasi terhadap Keputusan Pembelian melalui Kepuasan Pelanggan pada Usaha Jaya Perabot di Bukittinggi.

Kata Kunci : Kepercayaan, Harga, Kepuasan Pelanggan, Keputusan Pembelian