

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis pengaruh kepercayaan pelanggan dan penjualan online terhadap keputusan pembelian melalui variabel minat beli sebagai variabel intervening pada mahasiswa manajemen sebagai konsumen kosmetik Pond's. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dengan jumlah sampel 68 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan kuisioner dan teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis T(parsial) dan uji mediasi *sobel test*. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kepercayaan pelanggan dan penjualan online memiliki pengaruh signifikan terhadap minat beli, kepercayaan pelanggan dan penjualan online tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Minat Beli berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Minat beli berhasil memediasi hubungan kepercayaan pelanggan terhadap keputusan pembelian, minat beli berhasil memediasi penjualan online terhadap keputusan pembelian pada mahasiswa prodi manajemen Universitas PGRI Adi Buana Surabaya sebagai konsumen produk kosmetik Pond's

Kata Kunci: kepercayaan pelanggan, penjualan online, keputusan pembelian, dan minat beli

ABSTRACT

This research was conducted by analyzing the influence of customer trust and online sales on purchasing decisions through the purchase intention variable as an intervening variable for management students as Pond's cosmetics consumers. This study uses a quantitative approach, with a sample of 68 respondents. The data collection technique used a questionnaire and the data analysis technique used multiple linear regression analysis and the T (partial) hypothesis test and the Sobel test mediation test. The results of this study prove that customer trust and online sales have a significant effect on buying interest, customer trust and online sales have no significant effect on purchasing decisions. Buying interest has a significant effect on purchasing decisions. Purchase intention succeeded in mediating the relationship of customer trust towards purchasing decisions, buying interest succeeded in mediating online sales on purchasing decisions for students of management study program at PGRI Adi Buana University Surabaya as consumers of Pond's cosmetic products.

Keywords: *customer trust, online sales, purchasing decisions, and buying interest*