

## **Pengaruh Promosi, Harga Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Konsumen pada Toko Isna Collection di Raman Utara**

**Yunita Setiyo Wardani<sup>1</sup>. Suryadi<sup>2</sup>. Suwarto<sup>3</sup>**

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Metro

Email : [yunitawardani1211@gmail.com](mailto:yunitawardani1211@gmail.com)

### **ABSTRAK**

**Yunita Setiyo Wardani, 2020**, "Pengaruh Promosi, Harga Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Toko Isna Collection Di Raman Utara". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro. Pembimbing: (1) H. Suryadi, S.E., M.M dan Pembimbing (2) H. Suwarto, S.E., M.M.

#### **Kata Kunci :Promosi, Harga, Kepercayaan Dan Kepuasan Konsumen**

Kepuasan konsumen merupakan usaha untuk mempertahankan pelanggan. Untuk itu, pengusaha harus lebih meningkatkan kinerja dan kualitas produknya gara konsumen merasa puas dan menjadi pelanggan dalam waktu yang lama.

Adapun perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu "Apakah promosi, harga dan kepercayaan berpengaruh secara bersama-sama terhadap kepuasan konsumen". Dari permasalahan tersebut maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh promosi, harga dan kepercayaan secara bersama-sama terhadap kepuasan konsumen

Metode penelitian ini adalah kuantitatif. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini menggunakan Teknik penelitian pustaka, penelitian lapangan, dokumentasi, wawancara dan kuesioner. Kemudian dalam Analisa data menggunakan metode kuantitatif, yaitu data yang terkumpul lalu di Analisis. Setelah data terkumpul kemudian data di analisis menggunakan analisis regresi linier berganda dan diolah menggunakan spss.

Berdasarkan analisis data spss, maka kesimpulan promosi, harga dan kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama terhadap kepuasan konsumen pada Toko Isna Collection Di Raman Utara.