

ABSTRAK

Skripsi ini membahas bagaimana pengaruh *word of mouth* dan *trust* (kepercayaan) dalam mempengaruhi keputusan pembelian *online* di Sub Forum Jual Beli situs Kaskus. Data diperoleh melalui survey dengan menyebarkan kuesioner kepada 100 orang yang pernah melakukan pembelian secara *online* di Sub Forum Jual Beli Situs Kaskus, dimana kuesioner disebarikan secara *online* dengan cara di posting di situs Kaskus.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling*, sedangkan alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda dan uji statistik F dan uji t.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa secara individual terdapat pengaruh signifikan *word of mouth* dan *trust* (kepercayaan) terhadap keputusan pembelian *online*. Selanjutnya secara bersama-sama (simultan) terdapat pengaruh signifikan *word of mouth* dengan *trust* (kepercayaan) terhadap keputusan pembelian *online*. Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel baru dan memperluas area sampel.

Kata kunci : *word of mouth*, *trust* (kepercayaan), keputusan pembelian *online*