

## ABSTRAK

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk mencari laba seoptimal mungkin. Dalam hal ini apabila perusahaan ingin memiliki produk yang mampu bersaing dengan kompetitor dan meningkatkan daya beli dari konsumen maka perusahaan harus menjaga citra dan kualitas dari produknya dan memberikan harga yang sesuai.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah citra, kualitas produk dan harga memiliki pengaruh terhadap niat pembelian Honda PCX di Kota Bandung. Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat di Kota Bandung. Teknik pemilihan sampel menggunakan *non probability sampling* dan diperoleh 384,16 dan dibulatkan menjadi 385 responden. Teknik analisis data menggunakan *Structural Equation Model (SEM) Partial Least Square (PLS)* menggunakan aplikasi *SmartPLS 3.0*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa citra, kualitas produk dan harga berpengaruh secara parsial terhadap niat pembelian. Variabel citra secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap niat pembelian, sementara itu kualitas produk secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap niat pembelian, dan harga secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap niat pembelian. Untuk perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menjaga dan terus memperhatikan citra, kualitas produk dan harga agar konsumen tertarik untuk membeli produk dari perusahaan.

**Kata kunci:** Citra, kualitas produk, harga, niat pembelian, *Structural Equation Model (SEM)*.