ABSTRAK

Industri e-commerce di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan, didukung oleh peningkatan penetrasi internet, kemajuan teknologi, serta perubahan perilaku konsumen yang cenderung memilih berbelanja secara daring. Shopee, sebagai salah satu platform e-commerce terkemuka di Indonesia, mencatat peningkatan penjualan pada periode 2024-2025. Untuk mempertahankan tren positif tersebut, diperlukan strategi pemasaran yang tidak hanya berfokus pada promosi harga, tetapi juga mencakup penguatan citra merek (brand image), peningkatan kesadaran merek (brand awareness), serta pembangunan dan pemeliharaan kepercayaan merek (brand trust). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh promosi, brand image, brand awareness, dan brand trust terhadap keputusan pembelian (purchase decision) pengguna Shopee di Kota Bandung. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel purposive sampling. Responden dalam penelitian ini berjumlah 100 orang yang merupakan pengguna aktif Shopee di Kota Bandung. Data dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner secara daring, kemudian dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan perangkat lunak IBM SPSS versi 29. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, promosi, brand image, brand awareness, dan brand trust berpengaruh positif dan signifikan terhadap purchase decision. Secara simultan, keempat variabel tersebut juga memberikan pengaruh yang signifikan terhadap purchase decision. Di antara keempat variabel, brand trust menjadi faktor yang paling dominan dalam memengaruhi keputusan pembelian konsumen. Temuan ini memberikan implikasi bahwa untuk mempertahankan pertumbuhan penjualan, Shopee perlu merancang strategi komunikasi pemasaran yang tidak hanya berorientasi pada harga dan promosi, tetapi juga pada penguatan citra merek dan peningkatan kepercayaan konsumen dalam ekosistem digital.

Kata Kunci: Promotion, Brand Image, Brand Awareness, Brand Trust, Purchase Desicion