

ABSTRAK

Seiring dengan pertumbuhan dan perkembangan bisnis toko *online* di Indonesia yang mengalami kenaikan yang sangat pesat. Semakin banyak toko *online* yang menawarkan produknya. Khususnya pada toko *online Fisheye Outlet* yang menjual aksesoris gadget dan telepon pintar. Semakin ketatnya persaingan antar toko *online* untuk menjual produknya, menyebabkan toko *online Fisheye Outlet* mengalami penurunan penjualan. Toko *online Fisheye Outlet* harus dapat menggunakan strategi pemasaran terbaik untuk tetap bertahan.

Penelitian ini menggunakan lima variabel yaitu kualitas produk, harga kompetitif, keragaman produk, citra toko, dan keputusan pembelian. Pengujian hipotesis penelitian ini menggunakan data sebanyak 100 responden. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan program software *Statistical Package for Social Science (SPSS) 20*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel citra toko. Variabel harga kompetitif, citra toko, dan keragaman produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci: kualitas produk, harga kompetitif, keragaman produk, citra toko, keputusan pembelian