

## ABSTRAKSI

Penelitian ini disebabkan oleh mengapa konsumen ingin membeli produk dengan sistem pre order secara online. Meskipun sistem ini memiliki beberapa risiko seperti penipuan oleh penjual, lamanya waktu barang tiba dan yang lain. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh harga, kemenarikan *posting messages*, kepercayaan, reputasi dan minat beli terhadap keputusan pembelian dengan sistem pre-order secara online di toko online Chopper Jersey.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah konsumen pada *online shop* Chopper Jersey. 200 responden yang diambil sebagai sampel menggunakan teknik non probability sampling dengan pendekatan purposive sampling. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model persamaan struktural dengan 16,0 Amos Program.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga berdampak positif terhadap minat beli. Kemenarikan *posting messages* berdampak positif pada minat beli. Kepercayaan berdampak positif terhadap minat beli. Reputasi berdampak positif terhadap minat beli dan minat beli berdampak positif terhadap keputusan pembelian online.

Kata kunci : Kemenarikan *Posting Messages*, Kepercayaan, Minat Beli, Keputusan Pembelian Online