

## ABSTRAK

**Riko Talamsyah, NIM 3402190399. “Pengaruh *E-commerce* dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Minat Beli di Tiktok Shop”. Dibawah Bimbingan Renny Sri Purwanti, S.Pd., M.M (Pembimbing I) dan Wiwin Setianingsih, S.E., M.M (Pembimbing II).**

Penelitian ini berfokus pada pengaruh *e-commerce* dan kepercayaan konsumen terhadap minat beli di tiktok shop pada mahasiswa fakultas ekonomi angkatan 2019. Permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini yaitu meliputi: 1]. Bagaimana pengaruh *E-commerce* terhadap Minat Beli di Tiktok Shop Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2019?; 2). Bagaimana pengaruh Kepercayaan Konsumen terhadap Minat Beli di Tiktok Shop Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2019?; 3]. Bagaimana pengaruh *E-commerce* dan Kepercayaan Konsumen terhadap Minat Beli di Tiktok Shop Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2019? Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis 1]. Pengaruh *E-commerce* terhadap Minat Beli di Tiktok Shop Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2019; 2]. Pengaruh Kepercayaan Konsumen terhadap Minat Beli di Tiktok Shop Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2019; 3]. Pengaruh *E-commerce* dan Kepercayaan Konsumen terhadap Minat Beli di Tiktok Shop Pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi Angkatan 2019. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode survei dengan pendekatan kuantitatif. Sedangkan untuk teknik analisis data digunakan analisis koefisien korelasi sederhana berganda, koefisien determinasi, analisis regresi linier sederhana dan berganda, uji T dan uji F. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *E-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli. Artinya semakin baik *E-commerce* maka Minat Beli akan meningkat. Kepercayaan Konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli. Artinya semakin tinggi Kepercayaan Konsumen maka Minat Beli akan meningkat. *E-commerce* dan Kepercayaan Konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli. Artinya semakin tinggi *E-commerce* dan Kepercayaan Konsumen maka Minat Beli akan meningkat. Diharapkan penjual di *e-commerce* tiktok shop lebih meningkatkan dalam proses pembelian konsumen dengan cara menyiapkan produk yang sesuai dengan apa yang konsumen pesan, konsumen dibuatkan pemograman berbasis web sehingga sistem keamanan dapat mengamankan data transaksi pada sistem *e-commerce* tanpa menggunakan protocol keamanan lainnya, pihak tiktok shop harus membuat fitur penilaian prodk yang sesuai dengan apa yang konsumen pesan.

***Kata kunci* : *E-commerce*, Kepercayaan Konsumen dan Minat Beli**