

## ABSTRAK

Memenuhi kebutuhan konsumen dan memuaskan konsumen merupakan salah tujuan dari pemasaran. Penelitian ini berjudul “Pengaruh Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Toko Grosir Lutfi Sidoarjo Melalui Keputusan Pembelian Sebagai Variabel Intervening” dengan pengambilan sampel secara acak diperoleh sampel 100 responden. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga terhadap kepuasan konsumen melalui keputusan pembelian. Metode yang dipergunakan adalah *Path Analysis / Analisis Jalur*, setelah melakukan pengujian Statistik diperoleh kesimpulan sebagai berikut : 1). Variabel harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di toko grosir Lutfi Sidoarjo.2). Variabel harga berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan di toko grosir Lutfi Sidoarjo. 3). Variabel keputusan pembelian berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan di toko grosir Lutfi Sidoarjo.4). Variabel harga berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan melalui keputusan pembelian di toko grosir Lutfi Sidoarjo.

***Kata Kunci : Harga, Keputusan Pembelian, Kepuasan Pelanggan***