

**KEKUATAN DUTA MEREK TWICE DALAM MEMPENGARUHI
CITRA MEREK DAN NIAT BELI PADA PRODUK KECANTIKAN
SCARLETT WHITENING**

Oleh

Nama : Theodora Lady Rosari

NIM : 22190132

Karya Akhir

Diajukan sebagai salah satu syarat

Untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen

Program Studi Manajemen

Konsentrasi Pemasaran



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

**INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE
JAKARTA
APRIL 2023**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

PENGESAHAN

KEKUATAN DUTA MEREK TWICE DALAM MEMPENGARUHI CITRA MEREK DAN NIAT BELI PADA PRODUK KECANTIKAN SCARLETT WHITENING

Diajukan Oleh :

Nama : Theodora Lady Rosari

NIM : 22190132

Jakarta, 10 April 2023

Disetujui Oleh :

Pembimbing



(Prof. Dr. Ir. Bilson Simamora, M.M.)

INSTITUT BISNIS dan INFORMATIKA KWIK KIAN GIE

JAKARTA

APRIL 2023

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

ABSTRAK

(C)
Hak Cipta
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Theodora Lady Rosari / 22190132 / 2023 / Kekuatan Duta Merek Twice Dalam Mempengaruhi Citra Merek dan Niat Beli Pada Produk Kecantikan Scarlett Whitening / Prof. Dr. Ir. Bilson Simamora, M.M.

Banyak produk kecantikan yang menggunakan duta merek di dalam promosi mereka termasuk produk Scarlett Whitening. Salah satu produk kecantikan yang sedang hype di kalangan masyarakat Indonesia adalah Scarlett Whitening by Felicya Angelista. Terkait dengan pengaruh duta merek terhadap niat beli, penelitian-penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang tidak konsisten. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui kekuatan duta merek dalam mempengaruhi citra merek dan niat beli pada produk kecantikan Scarlett Whitening.

Penelitian ini mereplikasi model penelitian Oktaviani & Zainurossalamia (2021) dengan membedakan konteks penelitian. Konsep yang digunakan untuk mendukung penelitian ini adalah kekuatan duta merek, citra merek, dan niat beli.

Objek dalam penelitian ini adalah produk Scarlett Whitening. Pengumpulan data dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada 151 orang responden yang pernah membeli dan menggunakan produk Scarlett Whitening. Data dikumpulkan dengan kuesioner pada google form yang diberikan kepada 151 orang responden yang dipilih dengan judgement sampling. Data dianalisis dengan Structural Equation Modeling (SEM) dengan bantuan software WarpPLS 8.0

Penelitian menemukan bahwa kekuatan duta merek berpengaruh positif terhadap citra merek dan niat beli pada produk kecantikan Scarlett Whitening. Hasil ini konsistensi dengan penelitian sebelumnya.

Disarankan kepada perusahaan untuk mempertimbangkan menambah varian produk untuk tipe kulit yang lain. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambahkan atau menggunakan variabel lain supaya penelitian dapat lebih berkembang dan bermanfaat.

Kata kunci : Kekuatan Duta Merek, Citra Merek, Niat Beli

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

ABSTRACT

(C)

Theodora Lady Rosari / 22190132 / 2023 / The the Power of Brand Ambassadors Twice Influences Brand Image and Purchase Intentions on Scarlett Whitening Beauty Products / Prof. Dr. Ir. Bilson Simamora, M.M.

Many beauty products use brand ambassadors in their promotions, including Scarlett Whitening products. One of the hype beauty products among Indonesians is Scarlett Whitening by Felicya Angelista. Regarding the influence of brand ambassadors on purchase intention, previous studies have shown inconsistent results. This study aims to determine the power of brand ambassadors in influencing brand image and purchase intention for Scarlett Whitening beauty products.

This research replicates Oktaviani & Zainurossalamia's (2021) research model by differentiating the research context. The concepts used to support this research are the power of brand ambassadors, brand image, and purchase intention.

The object of this research is Scarlett Whitening product. Data collection was carried out by distributing questionnaires to 151 respondents who had bought and used Scarlett Whitening products. Data was collected using a questionnaire on the Google form which was given to 151 respondents who were selected by judgment sampling. Data were analyzed using Structural Equation Modeling (SEM) with the help of WarpPLS 8.0 software

The study found that the power of brand ambassadors has a positive effect on brand image and purchase intention for Scarlett Whitening beauty products. These results are consistent with previous studies.

It is suggested to companies to consider adding product variants for other skin types. For future researchers, it is advisable to add or use other variables so that research can be more developed and useful.

Keywords: The Power of Brand Ambassador, Brand Image, Purchase Intention

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, berkat, kebaikan, serta kasih yang tidak pernah berhenti diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pengaruh Kekuatan Duta Merek Twice Dalam Mempengaruhi Citra Merek dan Niat Beli Pada Produk Scarlett Whitening” sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar sebagai sarjana manajemen di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis sadar bahwa banyak pihak yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Pada kesempatan kali ini, penulis ingin berterima kasih dengan tulus dan sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Bilson Simamora, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan waktu, tenaga, pikiran, saran, dan nasihat untuk membimbing penulis dengan sabar dan tulus dari awal hingga akhir yang sangat berguna sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Seluruh Dosen Kampus Kwik Kian Gie yang telah memberikan ilmu dan bekal kepada penulis selama masa perkuliahan sehingga penulis mendapatkan ilmu yang sangat berguna.
3. Seluruh staff karyawan Kampus Kwik Kian Gie yang secara langsung maupun tidak langsung membantu penulis selama masa perkuliahan maupun skripsi.
4. Orang tua dan seluruh keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan dan doa kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Teman-teman seperjuangan penulis seperti Vania Indah, Irene Tannia, Jonathan Saputra, Louise Judith, Natalia Rebecca, Felysia, Michelle selaku orang terdekat yang telah memberikan dukungan dan doa kepada penulis dalam penulisan skripsi.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKG.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang waia IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

6. Orang-orang terdekat seperti Jonathan, Eglia, Echa, Veny, Mawan, Jati, Edwin, Sandy, Vyan, Vius, Pieter, Ferdiansyah yang telah memberikan dukungan dan doa kepada penulis dalam penulisan skripsi.
7. Responden yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk mengisi kuesioner dari penulis.
8. Semua pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung yang tidak bisa disebutkan satu per satu.
9. Pihak service laptop yang telah membantu adanya kendala pada laptop penulis sehingga bisa melanjutkan penggerjaan skripsi ini.
10. Last but not least, I wanna thank me. I wanna thank me for believing in me. I wanna than me for doing all this hard work. I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me never quitting.

Penulis menyadari banyaknya kekurangan dalam skripsi ini dan skripsi ini masih sangat jauh dari kata sempurna. Penulis memohon maaf dengan tulus jika ada kesalahan dalam pembuatan skripsi ini. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat untuk penulis sendiri dan orang lain.

Jakarta, Februari 2023

Theodora Lady Rosari

DAFTAR ISI

©Chancipriamik IKG (Instutut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)	Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie																																																																		
DAFTAR ISI																																																																			
<table border="0"> <tr> <td>LEMBAR PENGESAHAN</td> <td>i</td> </tr> <tr> <td>ABSTRAK</td> <td>ii</td> </tr> <tr> <td>ABSTRACT</td> <td>iii</td> </tr> <tr> <td>KATA PENGANTAR</td> <td>iv</td> </tr> <tr> <td>DAFTAR ISI</td> <td>vi</td> </tr> <tr> <td>DAFTAR TABEL</td> <td>viii</td> </tr> <tr> <td>DAFTAR GAMBAR</td> <td>ix</td> </tr> <tr> <td>DAFTAR LAMPIRAN</td> <td>x</td> </tr> <tr> <td>BAB I PENDAHULUAN</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td> A. Latar Belakang Masalah</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td> B. Identifikasi Masalah</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td> C. Batasan Penelitian</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td> D. Rumusan Masalah</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td> E. Tujuan Penelitian</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td> F. Manfaat Penelitian</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>BAB II KAJIAN PUSTAKA</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td> A. Landasan Teoritis</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td> 1. Duta Merek</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td> 2. Citra Merek</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td> 3. Niat Beli.....</td> <td>14</td> </tr> <tr> <td> B. Penelitian Terdahulu</td> <td>17</td> </tr> <tr> <td> C. Kerangka Pemikiran</td> <td>19</td> </tr> <tr> <td> D. Hipotesis Penelitian</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td> A. Objek Penelitian</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td> B. Desain Penelitian</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td> C. Variabel Penelitian</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td> D. Teknik Pengambilan Sampel</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td> E. Teknik Pengumpulan Data</td> <td>33</td> </tr> <tr> <td> F. Teknik Analisis Data</td> <td>34</td> </tr> <tr> <td> 1. Uji Validitas dan Reliabilitas.....</td> <td>34</td> </tr> <tr> <td> 2. Analisis Deskriptif.....</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td> 3. Analisis SEM (Structural Equation Modeling)</td> <td>38</td> </tr> </table>		LEMBAR PENGESAHAN	i	ABSTRAK	ii	ABSTRACT	iii	KATA PENGANTAR	iv	DAFTAR ISI	vi	DAFTAR TABEL	viii	DAFTAR GAMBAR	ix	DAFTAR LAMPIRAN	x	BAB I PENDAHULUAN	1	A. Latar Belakang Masalah	1	B. Identifikasi Masalah	5	C. Batasan Penelitian	6	D. Rumusan Masalah	6	E. Tujuan Penelitian	6	F. Manfaat Penelitian	7	BAB II KAJIAN PUSTAKA	8	A. Landasan Teoritis	8	1. Duta Merek	8	2. Citra Merek	11	3. Niat Beli.....	14	B. Penelitian Terdahulu	17	C. Kerangka Pemikiran	19	D. Hipotesis Penelitian	22	BAB III METODOLOGI PENELITIAN	23	A. Objek Penelitian	23	B. Desain Penelitian	23	C. Variabel Penelitian	25	D. Teknik Pengambilan Sampel	32	E. Teknik Pengumpulan Data	33	F. Teknik Analisis Data	34	1. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	34	2. Analisis Deskriptif.....	35	3. Analisis SEM (Structural Equation Modeling)	38
LEMBAR PENGESAHAN	i																																																																		
ABSTRAK	ii																																																																		
ABSTRACT	iii																																																																		
KATA PENGANTAR	iv																																																																		
DAFTAR ISI	vi																																																																		
DAFTAR TABEL	viii																																																																		
DAFTAR GAMBAR	ix																																																																		
DAFTAR LAMPIRAN	x																																																																		
BAB I PENDAHULUAN	1																																																																		
A. Latar Belakang Masalah	1																																																																		
B. Identifikasi Masalah	5																																																																		
C. Batasan Penelitian	6																																																																		
D. Rumusan Masalah	6																																																																		
E. Tujuan Penelitian	6																																																																		
F. Manfaat Penelitian	7																																																																		
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8																																																																		
A. Landasan Teoritis	8																																																																		
1. Duta Merek	8																																																																		
2. Citra Merek	11																																																																		
3. Niat Beli.....	14																																																																		
B. Penelitian Terdahulu	17																																																																		
C. Kerangka Pemikiran	19																																																																		
D. Hipotesis Penelitian	22																																																																		
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	23																																																																		
A. Objek Penelitian	23																																																																		
B. Desain Penelitian	23																																																																		
C. Variabel Penelitian	25																																																																		
D. Teknik Pengambilan Sampel	32																																																																		
E. Teknik Pengumpulan Data	33																																																																		
F. Teknik Analisis Data	34																																																																		
1. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	34																																																																		
2. Analisis Deskriptif.....	35																																																																		
3. Analisis SEM (Structural Equation Modeling)	38																																																																		

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	43
A. Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	43
B. Profil Responden	44
C. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	47
D. Analisis Deskriptif.....	50
E. Hasil Penelitian.....	53
1. Model Lengkap SEM	53
2. Model Pengukuran.....	54
3. Penilaian Model Fit	55
4. Model Struktural.....	56
F. Pembahasan	58
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	61
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA.....	63
LAMPIRAN	66
ORIGINAL	92

DAFTAR TABEL

© Hak cipta dilindungi undang-undang IKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)																																																																																																			
DAFTAR TABEL																																																																																																			
<table border="0"> <tr> <td style="width: 70%; vertical-align: top;"> <p>Tabel 1. 1 Inkonsistensi Beberapa Hasil Penelitian Terdahulu.....</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p> </td> <td style="width: 30%; vertical-align: top; text-align: right;"> 4 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <hr/> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel Duta Merek.....</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 26 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel Citra Merek</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 31 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 3. 3 Definisi Operasional Variabel Niat Beli</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 31 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 3. 4.....</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 33 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 3. 5 Model Lengkap SEM</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 38 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 3. 6 Rule of Thumb Evaluasi Model Struktural</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 40 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <hr/> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 1 Persentase Responden berdasarkan Jenis Kelamin</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 44 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 2 Persentase Responden berdasarkan Usia.....</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 45 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 3 Persentase Responden berdasarkan Pekerjaan</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 46 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 4 Persentase Responden berdasarkan Pengalaman Membeli Skincare</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 46 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 5 Persentase Responden berdasarkan Frekuensi Pembelian Skincare</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 46 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 6 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Duta Merek.....</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 47 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 7 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Citra Merek</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 48 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 8 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Niat Beli</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 48 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 9 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Duta Merek.....</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 49 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 10 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Citra Merek</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 49 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 11 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Niat Beli</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 50 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 12 Skor Rata-Rata Duta Merek</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 51 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 13 Skor Rata-Rata Citra Merek</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 52 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 14 Skor Rata-Rata Niat Beli.....</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 53 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 15 Hasil Evaluasi Model Struktural</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 55 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 16 Pengaruh Langsung Antar Variabel</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 57 </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <p>Tabel 4. 17 Pengaruh Tidak Langsung Antar Variabel.....</p> </td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;"> 57 </td> </tr> </table>		<p>Tabel 1. 1 Inkonsistensi Beberapa Hasil Penelitian Terdahulu.....</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	4	<hr/>		<p>Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel Duta Merek.....</p>		26		<p>Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel Citra Merek</p>		31		<p>Tabel 3. 3 Definisi Operasional Variabel Niat Beli</p>		31		<p>Tabel 3. 4.....</p>		33		<p>Tabel 3. 5 Model Lengkap SEM</p>		38		<p>Tabel 3. 6 Rule of Thumb Evaluasi Model Struktural</p>		40		<hr/>		<p>Tabel 4. 1 Persentase Responden berdasarkan Jenis Kelamin</p>		44		<p>Tabel 4. 2 Persentase Responden berdasarkan Usia.....</p>		45		<p>Tabel 4. 3 Persentase Responden berdasarkan Pekerjaan</p>		46		<p>Tabel 4. 4 Persentase Responden berdasarkan Pengalaman Membeli Skincare</p>		46		<p>Tabel 4. 5 Persentase Responden berdasarkan Frekuensi Pembelian Skincare</p>		46		<p>Tabel 4. 6 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Duta Merek.....</p>		47		<p>Tabel 4. 7 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Citra Merek</p>		48		<p>Tabel 4. 8 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Niat Beli</p>		48		<p>Tabel 4. 9 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Duta Merek.....</p>		49		<p>Tabel 4. 10 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Citra Merek</p>		49		<p>Tabel 4. 11 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Niat Beli</p>		50		<p>Tabel 4. 12 Skor Rata-Rata Duta Merek</p>		51		<p>Tabel 4. 13 Skor Rata-Rata Citra Merek</p>		52		<p>Tabel 4. 14 Skor Rata-Rata Niat Beli.....</p>		53		<p>Tabel 4. 15 Hasil Evaluasi Model Struktural</p>		55		<p>Tabel 4. 16 Pengaruh Langsung Antar Variabel</p>		57		<p>Tabel 4. 17 Pengaruh Tidak Langsung Antar Variabel.....</p>		57	
<p>Tabel 1. 1 Inkonsistensi Beberapa Hasil Penelitian Terdahulu.....</p> <p>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</p>	4																																																																																																		
<hr/>																																																																																																			
<p>Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel Duta Merek.....</p>																																																																																																			
26																																																																																																			
<p>Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel Citra Merek</p>																																																																																																			
31																																																																																																			
<p>Tabel 3. 3 Definisi Operasional Variabel Niat Beli</p>																																																																																																			
31																																																																																																			
<p>Tabel 3. 4.....</p>																																																																																																			
33																																																																																																			
<p>Tabel 3. 5 Model Lengkap SEM</p>																																																																																																			
38																																																																																																			
<p>Tabel 3. 6 Rule of Thumb Evaluasi Model Struktural</p>																																																																																																			
40																																																																																																			
<hr/>																																																																																																			
<p>Tabel 4. 1 Persentase Responden berdasarkan Jenis Kelamin</p>																																																																																																			
44																																																																																																			
<p>Tabel 4. 2 Persentase Responden berdasarkan Usia.....</p>																																																																																																			
45																																																																																																			
<p>Tabel 4. 3 Persentase Responden berdasarkan Pekerjaan</p>																																																																																																			
46																																																																																																			
<p>Tabel 4. 4 Persentase Responden berdasarkan Pengalaman Membeli Skincare</p>																																																																																																			
46																																																																																																			
<p>Tabel 4. 5 Persentase Responden berdasarkan Frekuensi Pembelian Skincare</p>																																																																																																			
46																																																																																																			
<p>Tabel 4. 6 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Duta Merek.....</p>																																																																																																			
47																																																																																																			
<p>Tabel 4. 7 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Citra Merek</p>																																																																																																			
48																																																																																																			
<p>Tabel 4. 8 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Niat Beli</p>																																																																																																			
48																																																																																																			
<p>Tabel 4. 9 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Duta Merek.....</p>																																																																																																			
49																																																																																																			
<p>Tabel 4. 10 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Citra Merek</p>																																																																																																			
49																																																																																																			
<p>Tabel 4. 11 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Variabel Niat Beli</p>																																																																																																			
50																																																																																																			
<p>Tabel 4. 12 Skor Rata-Rata Duta Merek</p>																																																																																																			
51																																																																																																			
<p>Tabel 4. 13 Skor Rata-Rata Citra Merek</p>																																																																																																			
52																																																																																																			
<p>Tabel 4. 14 Skor Rata-Rata Niat Beli.....</p>																																																																																																			
53																																																																																																			
<p>Tabel 4. 15 Hasil Evaluasi Model Struktural</p>																																																																																																			
55																																																																																																			
<p>Tabel 4. 16 Pengaruh Langsung Antar Variabel</p>																																																																																																			
57																																																																																																			
<p>Tabel 4. 17 Pengaruh Tidak Langsung Antar Variabel.....</p>																																																																																																			
57																																																																																																			

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.1 Pasar Potensial Produk Kosmetik Indonesia.....	2
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	21
Gambar 3. 1 Screenshot Konsumen Produk Scarlett Whitening.....	27
Gambar 3. 2 Screenshot Konsumen Produk Scarlett Whitening.....	28
Gambar 3. 3 Screenshot Konsumen Produk Scarlett Whitening.....	29
Gambar 3. 4 Screenshot Konsumen Produk Scarlett Whitening.....	30
Gambar 4. 1 Logo Scarlett	43
Gambar 4. 2 Kategori Produk Scarlett Whitening	44
Gambar 4. 3 Model Lengkap SEM	54
Gambar 4. 4 Hasil Uji Hipotesis	56

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

DAFTAR LAMPIRAN

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	66
Lampiran 2 Data Kuesioner Responden.....	70
Lampiran 3 Frekuensi Data Responden.....	80
Lampiran 4 Uji Validitas dan Reliabilitas	81
Lampiran 5 Uji Deskriptif	82
Lampiran 6 Penilaian Model Fit.....	90
Lampiran 7 Hasil Uji Hipotesis	90
Lampiran 8 Pengaruh Langsung Antar Variabel.....	91
Lampiran 9 Pengaruh Tidak Langsung Antar Variabel.....	91

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.