

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN SKRIPSI.....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I</b>	
<b>PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<i>1.1 Latar Belakang Masalah.....</i>	<b>1</b>
<i>1.2 Rumusan Masalah.....</i>	<b>16</b>
<i>1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....</i>	<b>19</b>
1.3.1 Tujuan Penelitian .....	<b>19</b>
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	<b>20</b>
<i>1.4 Sistematika Penulisan.....</i>	<b>21</b>
<b>BAB II</b>	
<b>TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>23</b>
<i>2.1 Landasan Teori.....</i>	<b>23</b>
2.1.1 Theory of Reasoned Action .....	<b>23</b>
<i>2.2 Pengembangan Variabel .....</i>	<b>25</b>
2.2.1 Social Influence Marketing .....	<b>25</b>
2.2.2 Internal Social Influencer.....	<b>29</b>
2.2.3 External Social Influencer.....	<b>34</b>
2.2.4 Brand Awareness (Kesadaran Merek) .....	<b>37</b>

2.2.5 <i>Purchase Intention</i> (Minat Pembelian) .....	38
<b>2.3 Pengembangan Hipotesis .....</b>	<b>39</b>
2.3.1 Pengaruh <i>Internal Social Influencer</i> terhadap Kesadaran Merek	39
2.3.2 Pengaruh <i>External Social Influencer</i> terhadap Kesadaran Merek	40
2.3.3 Pengaruh <i>Internal Social Influencer</i> terhadap Minat Pembelian	40
2.3.4 Pengaruh <i>External Social Influencer</i> terhadap Minat Pembelian	41
2.3.5 Pengaruh Kesadaran Merek terhadap Minat Pembelian .....	41
<b>2.4 Kerangka Penelitian .....</b>	<b>42</b>
<b>2.5 Hipotesis.....</b>	<b>43</b>
<b>BAB III</b>	
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>44</b>
<b>3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....</b>	<b>44</b>
3.1.1 Variabel Penelitian .....	44
<b>3.2 Populasi dan Sampel .....</b>	<b>47</b>
3.2.1 Populasi .....	47
3.2.2 Sampel.....	48
<b>3.3 Jenis Penelitian dan Sumber Data.....</b>	<b>49</b>
3.3.1 Jenis Penelitian.....	49
3.3.2 Sumber Data .....	49
<b>3.4 Metode Pengumpulan Data.....</b>	<b>50</b>
3.4.1 Kuesioner .....	50
3.4.2 Studi Pustaka .....	51
<b>3.5 Metode Analisis Data.....</b>	<b>51</b>
<b>BAB IV</b>	
<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>58</b>
<b>4.1 Deskripsi Objek Penelitian .....</b>	<b>58</b>
4.1.1 Gambaran Umum Produk <i>Personal Care</i> Pria Kahf.....	58
4.1.2 Gambaran Umum Responden .....	58
<b>4.2 Analisis Data.....</b>	<b>60</b>
4.2.1 Uji Instrumen.....	60
4.2.2 Uji Confirmatory Factor Analysis (CFA) .....	63

4.2.3	Evaluasi Asumsi Model Structural Equation Model (SEM) .....	69
4.2.4	Pengujian Hipotesis.....	74
<b>4.3</b>	<b><i>Uji Pengaruh Langsung, Tidak Langsung, dan Total.....</i></b>	<b>77</b>
<b>4.4</b>	<b><i>Interpretasi Hasil.....</i></b>	<b>79</b>
4.4.1	Pengaruh <i>Internal social influencer</i> terhadap <i>Brand Awareness</i> .....	79
4.4.2	Pengaruh <i>External social influencer</i> terhadap <i>Brand Awareness</i> 80	80
4.4.3	Pengaruh <i>Internal social influencer</i> terhadap <i>Purchase Intention</i> .....	80
4.4.4	Pengaruh <i>External social influencer</i> terhadap <i>Purchase Intention</i> .....	81
4.4.5	Pengaruh <i>Brand Awareness</i> terhadap <i>Purchase Intention</i> .....	82
<b>BAB V</b>		
<b>PENUTUP .....</b>		<b>83</b>
<b>5.1</b>	<b><i>Kesimpulan.....</i></b>	<b>83</b>
<b>5.2</b>	<b><i>Implikasi Teoritis .....</i></b>	<b>85</b>
<b>5.3</b>	<b><i>Implikasi Manajerial .....</i></b>	<b>86</b>
<b>5.4</b>	<b><i>Keterbatasan Penelitian.....</i></b>	<b>90</b>
<b>5.5</b>	<b><i>Saran untuk Penelitian Mendatang.....</i></b>	<b>90</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>92</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>		<b>96</b>
<b>LAMPIRAN A KUESIONER PENELITIAN .....</b>		<b>97</b>
<b>LAMPIRAN B DAFTAR JAWABAN RESPONDEN.....</b>		<b>104</b>
<b>LAMPIRAN C HASIL PENGOLAHAN DATA .....</b>		<b>112</b>