

PENGARUH *BRAND AMBASSADOR*, *ELECTRONIC WORD OF MOUTH*, DAN *PRODUCT QUALITY* TERHADAP *PURCHASE DECISION* AIR MINERAL KEMASAN MEREK LE MINERALE PADA GENERASI Z DI JAKARTA



Intelligentia - Dignitas

Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Jakarta

Oleh:

ZULFA ALRAFI

NIM: 1707622061

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI S1 PENDIDIKAN BISNIS
TAHUN 2026**

***THE INFLUENCE OF BRAND AMBASSADOR, ELECTRONIC
WORD OF MOUTH, AND PRODUCT QUALITY ON PURCHASE
DECISION OF BOTTLED MINERAL WATER BRAND LE
MINERALE AMONG GENERATION Z IN JAKARTA***



Intelligentia - Dignitas

This thesis was prepared as one of the requirements for obtaining a Bachelor of Education degree at the Faculty of Economics and Business, Universitas Negeri Jakarta

By:

ZULFA ALRAFI

NIM: 1707622061

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FACULTY OF ECONOMICS AND BUSINESS
BACHELOR OF BUSINESS EDUCATION PROGRAM STUDY
YEAR 2026**

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN
TEKNOLOGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung M, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220
Telepon (021) 4721227, Fax: (021) 4706285, Surat Elektronik: fe@unj.ac.id
Laman: fe.unj.ac.id

SURAT PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI

Kami, yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadya Fadillah Fidhyallah, S.Pd., M.Pd.
NIP/NIDK : 199302202019032022
Bertindak sebagai : Dosen Pembimbing I

Nama : Seffrimel Angriani ZN, S.E., M.Sc.
NIP/NIDK : 199509112024062002
Bertindak sebagai : Dosen Pembimbing II

Memberikan persetujuan kepada mahasiswa di bawah ini:

Nama : Zulfa Alrafi
No. Registrasi : 1707622061
Program Studi : S1 Pendidikan Bisnis
Judul Skripsi : Pengaruh *Brand Ambassador*, *Electronic Word of Mouth*, dan *Product Quality* Terhadap *Purchase Decision* Air Mineral Kemasan Merek Le Minerale Pada Generasi Z di Jakarta

untuk mengikuti Sidang Skripsi.

Jakarta, 8 Juni 2026

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Nadya Fadillah Fidhyallah, S.Pd., M.Pd.
NIP. 199302202019032022

Seffrimel Angriani ZN, S.E., M.Sc.
NIP. 199509112024062002

Mengetahui,
Koord. Program Studi
S1 Pendidikan Bisnis

Dita Puruwita, S.Pd., M.Si., Ph.D
NIP.198209082010122004

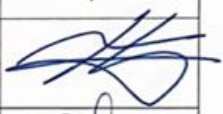
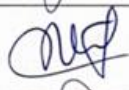
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR BENTUK : SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Zulfa Alrafi
NIM : 1707622061
Program Studi/Fakultas : S1 Pendidikan Bisnis/Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Judul Penelitian : Pengaruh Brand Ambassador, Electronic Word of Mouth, dan Product Quality Terhadap Purchase Decision Air Mineral Kemasan Merek Le Minerale Pada Generasi Z di Jakarta.

Ini telah dipertahankan dihadapan dewan penguji dan dinyatakan *Lulus/ Tidak Lulus*)*
Ujian Tugas Akhir oleh Tim Penguji pada Tanggal 30 Juni 2026

Tim Penguji,

Ketua	Nama: Prof. Dr. Corry Yohana, M.M.	
	NIP. 195909181985032011	
Sekretaris	Nama: Daru Putri Kusumanigtyas, S.E., M.Han.	
	NIP. 199504122023212041	
Penguji Ahli	Nama: Kusworo, M.Pd.	
	NIP. 198912282024061001	
Pembimbing 1	Nama: Nadya Fadillah Fidhyallah, M.Pd.	
	NIP. 199302202019032022	
Pembimbing 2	Nama: Seprimel Angriani ZN, S.E., M.Sc.	
	NIP. 199509112024062002	

Mengetahui,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,


Prof. Dr. Mohamad Rizan, M.M.
NIDN. 0027067204

Koordinator Program Studi
S1 Pendidikan Bisnis,


Dita Puruwita, S.Pd., M.Si., Ph.D.
NIDN. 0008098205

LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS

LEMBAR ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Zulfa Alrafi

NIM : 1707622061

Program Studi : S1 Pendidikan Bisnis

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "*Pengaruh Brand Ambassador, Electronic Word of Mouth, dan Product Quality Terhadap Purchase Decision Air Mineral Kemasan Merek Le Minerale Pada Generasi Z di Jakarta*" merupakan hasil karya saya sendiri. Bagian-bagian tertentu dalam skripsi ini yang diperoleh atau dikutip dari hasil karya pihak lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan karya ilmiah, serta telah dicantumkan pula dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa adanya paksaan dari pihak mana pun. Apabila di kemudian hari ditemukan bukti bahwa skripsi ini mengandung unsur plagiarisme atau pelanggaran etika akademik lainnya, saya bersedia menanggung dan menerima sanksi sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, 30 Juni 2026


Zulfa Alrafi
NIM: 1707622061

LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI



KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI, SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
PERPUSTAKAAN DAN KEARSIPAN

Jalan Rawamangun Muka Jakarta 13220
Telepon/Faksimili: 021-4894221
Laman: lib.unj.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika Universitas Negeri Jakarta, yang bertanda tangan di bawah ini,

saya: Nama : Zulfa Alrafi
NIM : 1707622061
Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan Bisnis/S1 Pendidikan Bisnis
Alamat email : z.alrafialrafi@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan dan Kearsipan Universitas Negeri Jakarta, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah:

☒ Skripsi ☐ Tesis ☐ Disertasi ☐ Lain-lain(.....)

yang berjudul :

PENGARUH *BRAND AMBASSADOR, ELECTRONIC WORD OF MOUTH, DAN PRODUCT QUALITY* TERHADAP *PURCHASE DECISION* AIR MINERAL KEMASAN MEREK LE MINERALE PADA GENERASI Z DI JAKARTA

Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan dan Kearsipan Universitas Negeri Jakarta berhak menyimpan, mengalihmediakan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan Universitas Negeri Jakarta, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Jakarta, 10 Juli 2026

Penulis

(Zulfa Alrafi)

ABSTRAK

Zulfa Alrafi. Pengaruh *Brand Ambassador*, *Electronic Word of Mouth*, dan *Product Quality* Terhadap *Purchase Decision* Air Mineral Kemasan Merek Le Minerale Pada Generasi Z di Jakarta. Program Studi S1 Pendidikan Bisnis. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Negeri Jakarta. 2026

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *Brand Ambassador*, *Electronic Word of Mouth (e-WOM)*, dan *Product Quality* terhadap *Purchase Decision* air mineral kemasan merek Le Minerale pada Generasi Z di Jakarta. Pendekatan kuantitatif digunakan dengan menyebarkan kuesioner secara daring kepada 170 responden Generasi Z yang dipilih melalui teknik purposive sampling. Data dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan IBM SPSS Statistics. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Brand Ambassador*, *e-WOM*, dan *Product Quality* masing-masing berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Purchase Decision*, dengan kontribusi gabungan sebesar 51,0%. *Brand Ambassador* (Beta = 0,410) merupakan prediktor paling dominan, diikuti oleh *Product Quality* (Beta = 0,303) dan *e-WOM* (Beta = 0,188). Temuan ini dijelaskan melalui kerangka *Elaboration Likelihood Model (ELM)*, di mana *Brand Ambassador* berfungsi sebagai *peripheral cue*, sedangkan *e-WOM* dan *Product Quality* diproses melalui *central route*. Penelitian ini memberikan kontribusi empiris terhadap pemahaman perilaku konsumen Generasi Z pada produk *Fast Moving Consumer Goods (FMCG)* serta implikasi strategis bagi Le Minerale dalam mengoptimalkan strategi pemasaran berbasis figur publik, ulasan digital, dan kualitas produk.

Kata Kunci: *Brand Ambassador*, *Electronic Word of Mouth*, *Product Quality*, *Purchase Decision*, Generasi Z.

ABSTRACT

Zulfa Alrafi. *The Influence of Brand Ambassador, Electronic Word of Mouth, and Product Quality on Purchase Decision of Bottled Mineral Water Brand Le Minerale Among Generation Z in Jakarta. Business Education Study Program. Faculty of Economics and Business. Universitas Negeri Jakarta (State University of Jakarta). 2026*

This study aims to analyze the influence of Brand Ambassador, Electronic Word of Mouth (e-WOM), and Product Quality on the Purchase Decision of Le Minerale bottled mineral water among Generation Z in Jakarta. A quantitative approach was employed by distributing online questionnaires to 170 Generation Z respondents selected through purposive sampling. Data were analyzed using multiple linear regression with IBM SPSS Statistics. The results indicate that Brand Ambassador, e-WOM, and Product Quality each have a positive and significant effect on Purchase Decision, with a combined contribution of 51.0%. Brand Ambassador (Beta = 0.410) is the most dominant predictor, followed by Product Quality (Beta = 0.303) and e-WOM (Beta = 0.188). These findings are explained through the Elaboration Likelihood Model (ELM) framework, in which Brand Ambassador functions as a peripheral cue, while e-WOM and Product Quality are processed through the central route. This study contributes empirically to the understanding of Generation Z consumer behavior in Fast Moving Consumer Goods (FMCG) products and offers strategic implications for Le Minerale in optimizing marketing strategies based on public figures, digital reviews, and Product Quality.

Keywords: Brand Ambassador, Electronic Word of Mouth, Product Quality, Purchase Decision, Generation Z

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, nikmat, dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh *Brand Ambassador*, *Electronic Word of Mouth*, dan *Product Quality* Terhadap *Purchase Decision* Air Mineral Kemasan Merek Le Minerale Pada Generasi Z di Jakarta.”

Penyusunan skripsi ini merupakan perjalanan yang penuh dengan tantangan, pengorbanan, dan pembelajaran. Prosesnya tidak selalu mudah, namun setiap hambatan yang dihadapi telah menjadi bagian penting dari pengalaman akademik yang membentuk kedewasaan serta ketekunan penulis. Berkat doa, dukungan, dan bantuan dari banyak pihak, skripsi ini akhirnya dapat diselesaikan dengan baik. Sebagai bentuk penghargaan dan rasa terima kasih yang tulus, penulis ingin menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kepada Bapak Prof. Dr. Mohamad Rizan, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Jakarta, atas segala fasilitas dan dukungan yang telah diberikan sehingga penulis dapat menjalani proses perkuliahan dengan baik.
2. Kepada Ibu Dita Puruwita, S.Pd., M.Si., Ph.D., selaku Koordinator Program Studi S1 Pendidikan Bisnis, yang senantiasa memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi sepanjang masa perkuliahan penulis. Terima kasih pula kepada seluruh jajaran dosen di Program Studi S1 Pendidikan Bisnis atas ilmu pengetahuan yang telah diberikan dengan penuh dedikasi.

3. Kepada Ibu Nadya Fadillah Fidhyallah, M.Pd., selaku Dosen Pembimbing I sekaligus Dosen Pembimbing Akademik, yang telah membimbing penulis dengan penuh kesabaran serta memberikan berbagai masukan yang sangat berharga dalam penyusunan skripsi ini. Tidak lupa pula kepada Ibu Sefrimel Angriani ZN, S.E., M.Sc., selaku Dosen Pembimbing II, atas segala dedikasi dan arahan yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan lancar.
4. Kepada Ayah dan Mama, sumber cinta yang seluas samudra dan doa yang senantiasa menjulang setinggi langit, yang tidak pernah lelah menjadi sandaran di setiap suka maupun duka sepanjang perjalanan ini, dukungan dan kasih sayang yang diberikan tidak pernah lekang oleh waktu, tetap kukuh sejak langkah awal perjuangan ini dimulai hingga akhirnya membuahkan hasil yang membanggakan. Terima kasih atas segala pengorbanan dan usaha terbaik yang tiada henti diberikan kepada penulis, hingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis juga memohon maaf, sebab masih banyak kebaikan yang belum sepenuhnya dapat diusahakan dengan sebaik-baiknya, dan atas sikap penulis yang selama ini kerap menyimpan sendiri apa yang dirasakan dalam menyusun penelitian ini, bukan karena enggan berbagi, melainkan semata agar Ayah dan Mama tidak ikut menanggung beban pikiran yang penulis alami. Semoga Allah membalas segala kebaikan Ayah dan Mama dengan sebaik-baik balasan.
5. Kepada seseorang yang kehadirannya tak kalah berarti, pemilik NIM 1709622068, terima kasih telah menjadi engkau yang selalu ada, menjadi

sandaran di setiap masa-masa sulit penulis, penulis mengucapkan terima kasih karena senantiasa hadir sebagai *support system*, baik dalam suka maupun duka, selalu bersedia mendengarkan keluh kesah, memberikan semangat, serta mendoakan penulis tanpa henti, melalui dirimu, penulis mengerti sesuatu yang tidak pernah muncul dalam materi perkuliahan, yaitu bahwa kehadiran seseorang yang tulus mampu menjadi kekuatan tersendiri di tengah perjalanan yang melelahkan ini, semoga setiap langkah yang telah dilalui bersama menjadi kenangan yang senantiasa layak untuk disyukuri, terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan penulis hingga terselesaikannya penelitian ini. Seperti ungkapan Bapak B.J. Habibie, "Kalau memang kamu dilahirkan untuk saya, dia jungkir balik pun tetap saya yang akan dapat." Penulis bersyukur atas hadirnya dirimu dalam hidup ini, atas segala kesabaran, pengertian, dan cinta yang tulus diberikan tanpa syarat, semoga setiap kebaikan yang telah kamu berikan kepada penulis akan terbalas oleh Tuhan dengan cara-cara yang tidak pernah terduga, dan semoga kebersamaan ini menjadi salah satu bentuk syukur yang akan terus dijaga hingga waktu yang tidak ditentukan.

6. Kepada sahabat-sahabat penulis sejak awal menempuh pendidikan di bangku perkuliahan, yaitu grup Pop Ice Bang Ihsan yang beranggotakan Dimas, Diva, Faza, Isia, Jamal, Nadifa, Rafha, dan Thalia, yang senantiasa memberikan dukungan serta semangat kepada penulis, mulai dari masa perkuliahan hingga proses penyusunan tugas akhir ini. Tidak lupa pula kepada sahabat-sahabat dari Paus Indekos, yaitu Ega, Farrel, Kiky, Luthfan, Mikael, Morris, Rafli, Rayhan, Salman, Syawal, Tajul, Tammim, dan Yafi, yang telah menemani hari-hari

penulis serta senantiasa saling mendukung satu sama lain. Terima kasih telah menjadi warna dalam setiap babak perjalanan perkuliahan penulis, semoga persahabatan yang telah terjalin ini tidak hanya berhenti sampai di bangku kuliah, melainkan terus terjaga hingga di setiap fase kehidupan yang akan datang.

7. Kepada BEM Program Studi Ekonomi dan Administrasi, wadah bagi penulis untuk berproses dan bertumbuh di luar ruang kelas selama masa perkuliahan. Kepada seluruh partner yang telah bersinergi bersama penulis sejak menjabat sebagai staf PSDM hingga dipercaya menjadi ketua umum, khususnya kepada jajaran Badan Pengurus Harian Kabinet Pradaya Dawari yang senantiasa membersamai perjalanan penulis. Semoga Allah membalas seluruh kontribusi dan kebaikan yang telah diberikan dalam mengemban amanah dari rumpun Program Studi Ekonomi dan Administrasi.
8. Kepada seluruh rekan-rekan Program Studi Pendidikan Bisnis angkatan 2022 yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan ini, baik dalam kondisi sulit maupun menyenangkan, serta atas kebersamaan yang senantiasa terjalin melalui semangat saling mendukung. Keberadaan kalian bukanlah sesuatu yang sederhana, melainkan menjadi salah satu kekuatan yang membuat penulis mampu bertahan dan terus melangkah hingga mencapai titik ini.
9. Dan yang terakhir, kepada diri sendiri, penulis ingin mengucapkan terima kasih. Terima kasih telah berani mengambil langkah besar untuk melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi negeri, sebuah keputusan yang dahulu dipenuhi

keraguan mengingat latar belakang pendidikan penulis yang sebelumnya ditempuh di lingkungan pesantren, jauh berbeda dari dunia perkuliahan yang serba baru dan penuh tantangan. Terima kasih telah memilih untuk percaya pada diri sendiri, keluar dari zona nyaman, dan membuktikan bahwa latar belakang bukanlah penghalang untuk terus tumbuh dan berproses. Terima kasih telah bertahan di tengah lelah yang kadang tak sempat diceritakan kepada siapa pun, telah memilih untuk terus melangkah meski banyak keraguan yang datang silih berganti, dan telah berhasil menuntaskan tanggung jawab ini hingga titik penghujung. Terima kasih karena tidak pernah benar-benar menyerah, meskipun ada masa-masa di mana rasanya ingin berhenti, bahkan ketika harus beradaptasi dari nol dengan dunia yang jauh berbeda dari apa yang selama ini dikenal. Proses ini mengajarkan bahwa kekuatan terbesar bukan hanya berasal dari dukungan orang-orang tercinta, melainkan juga dari keberanian diri sendiri untuk keluar dari keraguan dan terus bangkit memperjuangkan mimpi. Terima kasih telah menjadi bukti bahwa keberanian untuk melangkah, meski dari titik yang berbeda dan penuh ketidakpastian, mampu membawa diri ini sampai pada pencapaian yang membanggakan hari ini. Semoga pencapaian ini menjadi awal yang baik untuk langkah-langkah selanjutnya, dan semoga diri ini senantiasa diberi kekuatan untuk terus tumbuh menjadi pribadi yang lebih baik lagi.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini merupakan salah satu proses pembelajaran yang paling berharga selama menempuh pendidikan di bangku perkuliahan, penuh dengan tantangan, pembelajaran, sekaligus perjalanan pendewasaan diri yang tidak akan pernah terlupakan. Penulis juga menyadari

bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan tentu memiliki banyak kekurangan, baik dari segi penulisan, analisis, maupun penyajian data. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan dan penyempurnaan di masa mendatang.

Penulis berharap skripsi ini tidak hanya menjadi syarat kelulusan semata, melainkan dapat memberikan manfaat yang nyata bagi pembaca, khususnya bagi mahasiswa maupun peneliti selanjutnya yang tertarik mendalami bidang pemasaran, serta menjadi salah satu sumbangsih kecil dalam pengembangan ilmu pengetahuan di bidang tersebut. Semoga apa yang telah penulis susun dengan penuh usaha dan kesungguhan ini dapat memberikan kebermanfaatan yang berkelanjutan, baik bagi dunia akademik maupun bagi masyarakat luas.

Jakarta, 2 Juni 2026

Peneliti

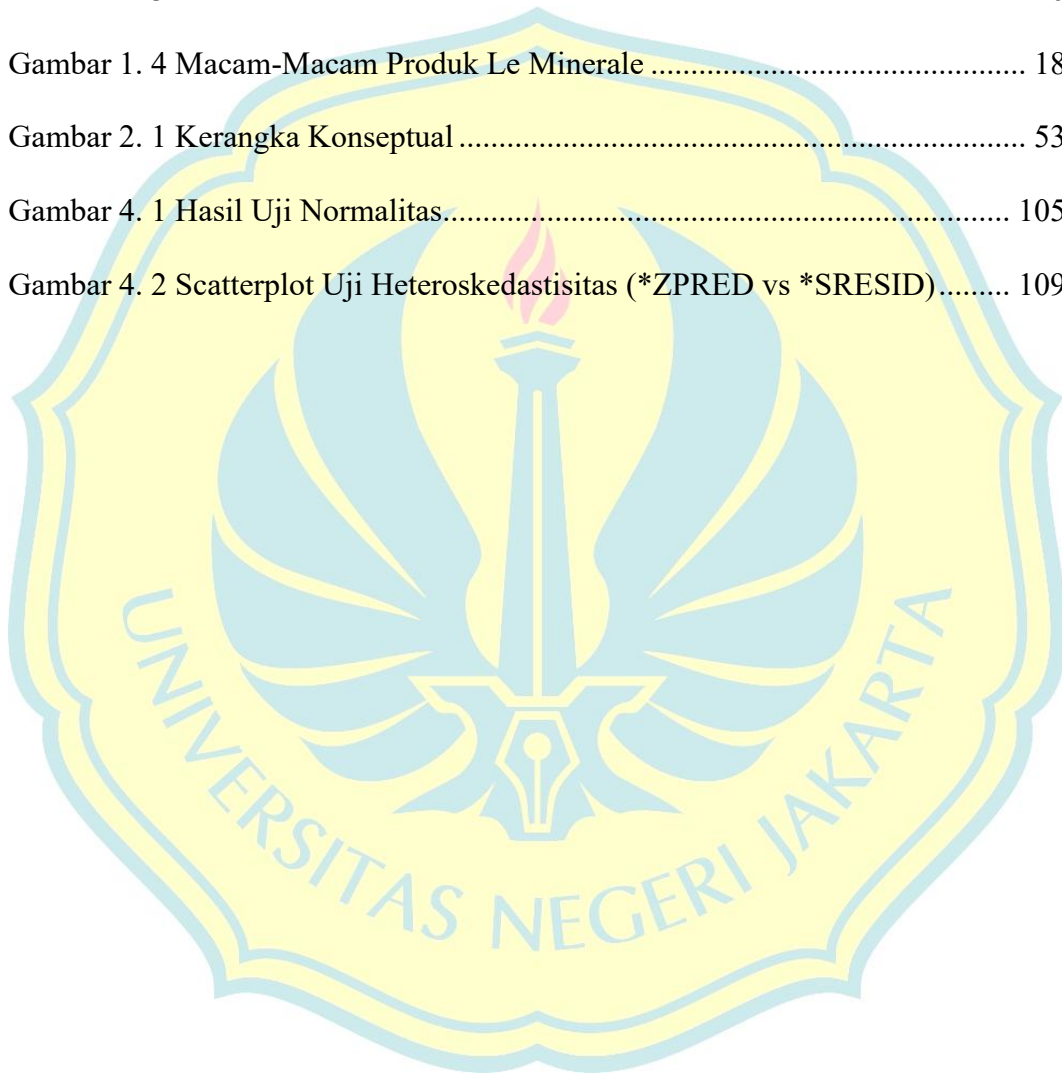
DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Pertanyaan Penelitian	19
1.3 Tujuan Penelitian.....	19
1.4 Manfaat Penelitian.....	20
BAB II LANDASAN TEORI	22
2.1 Kajian Teori.....	22
2.2 Penelitian Terdahulu	36
2.3 Hipotesis Penelitian.....	48
2.4 Kerangka Konseptual	53

BAB III METODE PENELITIAN	56
3.1 Waktu dan Tempat Penelitian	56
3.2 Desain Penelitian.....	57
3.3 Populasi dan Sampel	59
3.4 Pengembangan Instrumen	64
3.5 Teknik Pengumpulan Data	71
3.6 Teknik Analisis Data	73
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	80
4.1 Deskripsi Data	80
4.2 Deskripsi Variabel Penelitian	85
4.3 Hasil Uji Instrumen	95
4.4 Hasil Uji Asumsi Klasik.....	102
4.5 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	110
4.6 Hasil Uji Hipotesis (Uji t)	112
4.7 Hasil Uji Koefisien Determinasi	115
4.8 Pembahasan.....	116
BAB V PENUTUP	125
5.1 Kesimpulan	125
5.2 Implikasi.....	126
5.3 Keterbatasan Penelitian	129
5.4 Rekomendasi Penelitian Selanjutnya	131
DAFTAR PUSTAKA.....	132
LAMPIRAN.....	143

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Top Brand Air Minuman Kemasan	4
Gambar 1. 2 Brand Ambassador Le Minerale.....	14
Gambar 1. 3 Review Produk Le Minerale	16
Gambar 1. 4 Macam-Macam Produk Le Minerale	18
Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual	53
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas.....	105
Gambar 4. 2 Scatterplot Uji Heteroskedastisitas (*ZPRED vs *SRESID).....	109



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Pertumbuhan Industri Mamin	2
Tabel 1. 2 Distribusi Persentase Kontribusi Sektor Mamin terhadap PDB.....	2
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	41
Tabel 3. 1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian	56
Tabel 3. 2 Operasional Variabel	66
Tabel 3. 3 Penilaian Skala Likert	70
Tabel 4. 1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	80
Tabel 4. 2 Profil Responden Berdasarkan Tahun Kelahiran	81
Tabel 4. 3 Profil Responden Berdasarkan Domisili	81
Tabel 4. 4 Profil Responden Berdasarkan Pekerjaan	82
Tabel 4. 5 Profil Responden Berdasarkan Rata Rata Pengeluaran.....	83
Tabel 4. 6 Profil Responden Berdasar Jumlah Pembelian Le Minerale.....	84
Tabel 4. 7 Statistik Deskriptif Variabel Penelitian	85
Tabel 4. 8 Distribusi Frekuensi Jawaban.....	88
Tabel 4. 9 Distribusi Frekuensi Jawaban.....	90
Tabel 4. 10 Distribusi Frekuensi Jawaban.....	91
Tabel 4. 11 Distribusi Frekuensi Jawaban.....	93
Tabel 4. 12 Tabel Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas.....	95
Tabel 4. 13 Hasil Uji Normalitas.....	103
Tabel 4. 14 Hasil Uji Multikolinearitas.....	106
Tabel 4. 15 Hasil Uji Heteroskedastisitas (Uji Glejser)	107

Tabel 4. 16 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....110

Tabel 4. 17 Hasil Uji Koefisien Determinasi115



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuisioner Penelitian	143
Lampiran 2 Hasil Uji Coba Validitas Responden SPSS (n= 30).....	150
Lampiran 3 Hasil Uji Coba Reliabilitas Responden SPSS (n= 30)	159
Lampiran 4 Profil Responden SPSS (n = 170)	160
Lampiran 5 Hasil Analisis Statistik Deskriptif Data Penelitian (n=170)	162
Lampiran 6 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov (n= 170)	163
Lampiran 7 Hasil Uji Multikolinearitas (n= 170)	163
Lampiran 8 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda (n= 170).....	164
Lampiran 9 Kartu Konsultasi Pembimbing Penulisan Skripsi.....	164
Lampiran 10 Saran dan Perbaikan	165
Lampiran 11 Uji Kemiripan Naskah	166
Lampiran 12 Riwayat Hidup Penulis	167