



## ***Electronic Word of Mouth) pada Platform Digital TikTok terhadap Niat Membeli***

**Via Enggar Wijayanti<sup>1</sup> & Wahyu Jati Anggoro<sup>2</sup>**

**<sup>1,2</sup> Fakultas Psikologi UGM**

**e-mail: <sup>1</sup>viaenggar00@gmail.ugm.ac.id & <sup>2</sup>wjanggoro@ugm.ac.id**

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran eWOM (*electronic word of mouth*) pada platform digital Tik-Tok terhadap niat membeli mahasiswa. Metode yang digunakan dalam penelitian ini survey *cross sectional* yang disebarluaskan melalui online. Partisipan dalam penelitian berjumlah 203 mahasiswa yang berusia 18-23 tahun, pengguna *e-commerce* dan pengguna aktif aplikasi TikTok. Terdapat dua skala yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu skala *electronic word of mouth* (Thurau, Gwinner, Walsh & Gremler, 2004) dan *theory of planned behavior* (TPB) (Ajzen, 2005). Data dianalisis menggunakan teknik regresi linear sederhana. Dari penelitian ini diperoleh nilai koefisien R sebesar 0,806 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001 ( $P < 0,05$ ) dan nilai  $R^2$  sebesar 0,650 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel *electronic word of mouth* berperan terhadap niat membeli.

**Kata kunci:** *Electronic word of mouth*, Niat membeli, Mahasiswa

**Abstract.** This study aims to determine the role of eWOM (*electronic word of mouth*) on the Tik-Tok digital platform on students' buying intentions. The method used in this research is a cross sectional survey distributed online. Participants in the study were 203 students aged 18-23 years, *e-commerce* users and active users of the TikTok application. There are two scales used in this study, namely the *electronic word of mouth* scale (Thurau, Gwinner, Walsh & Gremler, 2004) and *theory of planned behavior* (TPB) (Ajzen, 2005). The data were analyzed using a simple linear regression technique. From this study, the R coefficient value was 0.806 with a significance level of 0.001 ( $P < 0.05$ ) and an  $R^2$  value of 0.650 so it can be concluded that the *electronic word of mouth* variable plays a role in purchase intention.

**Keyword:** College students, *Electronic word of mouth*, Purchase intention.