

**DAFTAR ISI**

DAFTAR ISI	ii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
INTISARI	vii
ABSTRACT	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	12
1.3. Pertanyaan Penelitian	17
1.4. Tujuan Penelitian	18
1.5. Kontribusi Penelitian	18
1.5.1. Kontribusi Teoritis	19
1.5.2. Kontribusi Praktis	19
1.6. Ruang Lingkup	20
1.7. Sistematika Penulisan.....	20
BAB II LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	22
2.1. Landasan Teori	22
2.1.1. Teori Kredibilitas Sumber.....	22
2.1.2. Teori S-O-R.....	24
2.1.3. Keahlian.....	26
2.1.4. Sifat Dapat Dipercaya.....	27
2.1.6. Kedekatan	29
2.1.7. Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	30
2.1.8. Perilaku Pembelian Sebenarnya.....	31
2.2. Penelitian Terdahulu	32
2.3. Pengembangan Hipotesis	34
2.3.1. Pengaruh Keahlian pada Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	34
2.3.2. Pengaruh Sifat Dapat Dipercaya pada Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	35
2.3.3. Pengaruh Daya Tarik pada Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	36



2.3.4. Pengaruh Sikap Terhadap <i>Influencer</i> pada Perilaku Pembelian Sebenarnya.....	38
2.3.5. Peran Moderasi Kedekatan	39
2.4. Model Penelitian.....	44
BAB III METODE PENELITIAN	47
3.1. Desain Penelitian	47
3.2. Populasi dan Sampel	48
3.3. Metode Pengumpulan Data	49
3.4. Definisi Operasional Variabel.....	50
3.4.1. Keahlian	50
3.4.2. Sifat Dapat Dipercaya.....	51
3.4.3. Daya Tarik.....	51
3.4.4. Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	52
3.4.5. Kedekatan	53
3.4.6. Perilaku Pembelian Sebenarnya.....	53
3.5. Metode Analisis Data	55
3.5.1. Analisis Deskriptif	55
3.5.2. Analisis Kausal	56
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	62
4.1. Hasil Pengumpulan Data	62
4.2. Karakteristik Responden	63
4.3. Pertanyaan Terbuka	65
4.4. Hasil Pengujian Instrumen Penelitian	67
4.4.1. Uji Validitas	69
4.4.2. Uji Reliabilitas	77
4.5. Karakteristik Data Penelitian.....	78
4.6. Pengujian <i>Inner Model</i>	81
4.6.1. Uji Kelayakan Model.....	81
4.6.2. Uji Model Struktural.....	82
4.6.3. Uji Hipotesis	85
4.7. Pembahasan Hasil Pengujian Hipotesis	91
4.7.1. Keahlian pada Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	92



4.7.2. Sifat Dapat Dipercaya pada Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	94
4.7.3. Daya Tarik pada Sikap Terhadap <i>Influencer</i>	96
4.7.4. Sikap Terhadap <i>Influencer</i> pada Perilaku Pembelian Sebenarnya.....	98
4.7.5. Moderasi Kedekatan pada Keahlian pada Sifat Terhadap <i>Influencer</i> 100	
4.7.6. Moderasi Kedekatan pada Sifat Dapat Dipercaya pada Sifat Terhadap <i>Influencer</i>	101
4.7.7. Moderasi Kedekatan pada Daya Tarik pada Sifat Terhadap <i>Influencer</i>	103
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	106
5.1. Simpulan.....	106
5.2. Implikasi	108
5.2.1. Implikasi Teoritis	108
5.2.2. Implikasi Praktis	110
5.3. Keterbatasan dan Saran Penelitian Mendatang	110
DAFTAR PUSTAKA.....	112
Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	127
Lampiran 2. Hasil Kuesioner	136
Lampiran 3. Frekuensi Variabel.....	157
Lampiran 4. Hasil Uji Deskriptif.....	164
Lampiran 5. Evaluasi Model Pengukuran dan Struktural	165
Lampiran 6. Pertanyaan Terbuka	170



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu.....	32
Tabel 3.1. Item Pengukuran Keahlian	50
Tabel 3.2. Item Pengukuran Sifat Dapat Dipercaya	51
Tabel 3.3. Item Pengukuran Daya Tarik.....	51
Tabel 3.4. Item Pengukuran Sikap Terhadap Influencer	52
Tabel 3.5. Item Pengukuran Kedekatan	53
Tabel 3.6. Item Pengukuran Perilaku Pembelian Sebenarnya.....	54
Tabel 4.1. Hasil Penyebaran Kuesioner Penelitian.	63
Tabel 4.2. Karakteristik Responden	64
Tabel 4.3. Uji Validitas Konvergen	71
Tabel 4.4. Uji Validitas Konvergen 2	72
Tabel 4.5. Hasil Uji Validitas Diskriminan Fornell-Lacker	73
Tabel 4.6. Uji Validitas Diskriminan Cross-loadings.....	75
Tabel 4.7. Hasil Uji Validitas Diskriminan Kriteria HTMT	76
Tabel 4.8. Hasil Uji Reliabilitas	77
Tabel 4.9. Batasan Kriteria Interval Nilai Rata-Rata	78
Tabel 4.10. Statistik Deskriptif.....	79
Tabel 4.11. Uji Kelayakan Model	82
Tabel 4.12. Hasil Uji Variance Inflation Factor (VIF)	83
Tabel 4.13. Hasil R-Square	83
Tabel 4.14. Hasil F-Square.....	84
Tabel 4.15. Hasil Pengujian Pengaruh Langsung.....	86
Tabel 4.16. Hasil Pengujian Variabel Moderasi	89



UNIVERSITAS
GADJAH MADA

Pengaruh Kredibilitas Sumber Influencer dan Moderasi Kedekatan pada Keputusan Pembelian Makanan Sehat

Priscilla Iranata Panjaitan, Yulia Arisnani Widyaningsih, M.B.A., Ph.D.

Universitas Gadjah Mada, 2024 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Nilai Penjualan Retail Makanan dan Minuman Kemasan di Indonesia 2018-2022	3
Gambar 1.2. Konten Konsumsi Makanan Sehat	8
Gambar 2.1. Model Penelitian	46
Gambar 4.1. Daftar 10 Influencer Terbanyak Diikuti Oleh Responden.....	66
Gambar 4.2. Hasil Uji Algoritma	68
Gambar 4.3. Hasil Uji Algoritma 2	69
Gambar 4.4. Hasil Pengujian Bootstrapping SmartPLS 3.0.	86