

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat, kemurahan dan pertolongan-Nya tesis ini dapat diselesaikan dan berjalan dengan baik pada program Pasca Sarjana Magister Management, Universitas Pelita Harapan dengan judul “FAKTOR YANG MEMENGARUHI MINAT BELI KONSUMEN DALAM PEMBELIAN OBAT BEBAS DENGAN *ONLINE*” Saya menyadari tanpa bimbingan dan doa dari berbagai pihak tesis ini tidak akan selesai tepat pada waktunya. Oleh sebab itu, saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penggerjaan tesis ini yaitu:

1. Dra. Gracia Shinta Setyadi Ugut, MBA., Ph.D., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis .
2. Dr. Innocentius Bernarto, ST., MM., M.Si., selaku Ketua Program Magister Manajemen
3. Dr. Pauline H. Pattyranie Tan, S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Utama
4. Dr. Tanggor Sihombing, B.A., M.B.A dan Dr. dr. Ferdi Antonio, M.M., M.M.R.S. selaku Dosen Penguji Tesis.
4. Segenap dosen, staf dan karyawan Universitas Pelita Harapan
5. Kepada keluarga dan teman yang telah memberikan dukungan serta doa
6. Terimakasih atas bantuan yang sudah diberikan semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

Akhir kata, saya menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan tesis ini. Oleh sebab itu, kritik dan saran dari pembaca akan sangat bermanfaat bagi saya.

Jakarta, 14 Juli 2020

Chiquita Purnomo

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TUGAS AKHIR.....	ii
PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR.....	iii
PERSETUJUAN TIM PENGUJI TUGAS AKHIR.....	iv
PERNYATAAN DAN PERSETUJUAN UNGGAH TUGAS AKHIR.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.4.1 Manfaat Teoritis	6
1.4.2 Manfaat Praktis	7
1.5 Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Dasar Teori.....	8
2.1.1 Minat Beli (Purchase Intention).....	8
2.1.2 Technology Acceptance Model (TAM)	9
2.1.2.1 Persepsi Kemudahan (Perceived Ease of Use).....	11
2.1.2.2 Persepsi Kemanfaatan (Perceived Usefulness)	12
2.1.3 Virtual Experiential Marketing (VEM).....	13
2.1.3.1 Panca Indra (Sense).....	14
2.1.3.2 Interaksi (Interaction).....	15
2.1.3.3 Kesenangan (Pleasure).....	15

2.1.3.4 Alur (Flow)	16
2.1.3.5 Relasi Komunitas (Community Relationship)	16
2.1.4 Kepercayaan (Trust).....	16
2.2 Penelitian Sebelumnya.....	18
2.2.1 Pengaruh TAM terhadap Kepercayaan	19
2.2.2 Pengaruh VEM dengan Kepercayaan	20
2.2.3 Pengaruh Kepercayaan terhadap Minat Membeli Online	21
2.2.4 Pengaruh TAM terhadap Minat Membeli Online	22
2.2.5 Pengaruh VEM terhadap Minat Membeli Online	23
2.3 Model Penelitian	24

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian	25
3.2 Unit Analisis	25
3.3 Tipe Penelitian	26
3.4 Definisi Konseptual dan Operasional	27
3.4.1 Variabel Bebas (Independen).....	31
3.4.2 Variabel Mediasi atau Intervensi	31
3.4.3 Variabel Terikat (Dependen)	32
3.5 Populasi dan Sampel	32
3.5.1 Populasi.....	32
3.5.2 Sampling	32
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.6.1 Skala Pengukuran.....	38
3.7 Metode Analisa Data.....	39
3.7.1 Statistik Deskriptif	39
3.7.2 Statistik Inferensial	40
3.7.2.1 Partial Least Square (PLS) - Structural Equation Modeling (SEM)	40
3.7.2.2 Model Evaluasi	42
3.7.2.3 Evaluasi Outer Model	43
3.7.2.4 Evaluasi Inner Model.....	46

3.7.2.5 Evaluasi Uji Pendahuluan Inner Model	48
3.7.2.6 Evaluasi Final Uji Pendahuluan Inner Model	48
3.7.2.7 Pengujian Hipotesis	49
3.7.2.7.1 Pengujian Hipotesis Pengaruh Langsung (Direct Effect)	50
3.8 Pengujian Instrumen Penelitian	50
3.8.1 Pengujian Validitas	50
3.8.2 Pengujian Reliabilitas	51
3.9 Hasil Uji Instrumen Pendahuluan	52
3.9.1 Model Pengukuran (Outer Model).....	52
3.9.2 Hasil Final Uji Pendahuluan Validitas Konvergen	54
3.9.2.1 Hasil Final Uji Pendahuluan Validitas Diskriminan.....	55
3.9.2.2 Hasil Uji Reliabilitas Awal	57

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Responden.....	58
4.2 Analisis Statistik Deskriptif	61
4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif dari Variabel TAM.....	62
4.2.2 Analisis Statistik Deskriptif dari Variabel VEM.....	62
4.2.3 Analisis Statistik Deskriptif dari Variabel Kepercayaan.....	63
4.2.4 Analisis Statistik dari Varibel Minat Beli	64
4.3 Analisis Inferensial	65
4.3.1 Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)	65
4.3.1.1 Indicator Reliability	66
4.3.1.2 Construct Reliability	67
4.3.1.3 Convergent Validity.....	68
4.3.1.4 Discriminant Validity.....	68
4.3.2 Evaluasi Model Struktural (Inner model)	70
4.3.2.1 Multikolinearitas	71
4.3.2.2 Koefisien Determinasi (R-Square).....	72
4.3.2.3 Nilai Effect Size (f-Squared).....	73
4.3.2.4 Nilai Predictive Relevance (Q2 dan Q2_predict).....	75

4.3.2.5 Pengujian Hipotesis	77
4.3.2.5.1 Pengaruh TAM terhadap Kepercayaan	78
4.3.2.5.2 Pengaruh VEM terhadap Kepercayaan	79
4.3.2.5.3 Pengaruh Kepercayaan terhadap Minat Membeli Online	79
4.3.2.5.4 Pengaruh TAM terhadap Minat Membeli Online	80
4.3.2.5.5 Pengaruh VEM terhadap Minat Membeli Online	81
4.3.2.6 Hasil Uji Specific Indirect Effect.....	81

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	83
5.2 Implikasi Manajerial	83
5.3 Keterbatasan dan Saran untuk Penelitian Berikutnya	88

DAFTAR PUSTAKA.....	89
----------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Konseptual dan Operasional	27
Tabel 3.2 Rekomendasi Ukuran Sample	36
Tabel 3.3 Hasil Uji Pendahuluan Outer Loadings Test.....	52
Tabel 3.4 Hasil Uji Pendahuluan Validitas Diskriminan (Cross Loading).....	53
Tabel 3.5 Hasil Final Uji Pendahuluan Outer Loadings Test	54
Tabel 3.6 Hasil Final Uji Pendahuluan Validitas Konvergen	55
Tabel 3.7 Hasil Final Uji Pendahuluan Validitas Diskriminan (Cross Loading).....	55
Tabel 3.8 Hasil Final Uji Pendahuluan Validitas Diskriminan (Fornell-Lacker)	56
Tabel 3.9 Hasil Final Uji Pendahuluan Validitas Diskriminan (HTMT).....	56
Tabel 3.10 Hasil Final Uji Pendahuluan Reabilitas	57
Tabel 4.1 Filtering Question untuk Responden.....	58
Tabel 4.2 Profil Responden.....	59
Tabel 4.3 Klasifikasi Sikap	61
Tabel 4.4 Uji Statistik Deskriptif Variabel TAM.....	62
Tabel 4.5 Uji Statistik Deskriptif Variabel VEM.....	63
Tabel 4.6 Uji Statistik Deskriptif Variabel Kepercayaan.....	63
Tabel 4.7 Uji Statistik Deskriptif Variabel Minat Beli	64
Tabel 4.8 Nilai Outer Loading	66
Tabel 4.9 Nilai Construct Reliability	67
Tabel 4.10 Nilai Average Variance Extracted	68
Tabel 4.11 Pengukuran Validitas Diskriminan Menggunakan Metode Cross Loadings.....	69
Tabel 4.12 Pengukuran Validitas Diskriminan Menggunakan Metode Fornell-Lacker.....	69
Tabel 4.13 Pengukuran Validitas Diskriminan Menggunakan Metode HTMT	70

Tabel 4.14 Pengukuran Multikolinearitas	72
Tabel 4.15 Koefisien Determinasi (R-Square).....	73
Tabel 4.16 Nilai f-Squared.....	74
Tabel 4.17 Nilai Q-squared	76
Tabel 4.18 Hasil Pengujian Hipotesis	77
Tabel 4.19 Indirect Effect	81



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Penetrasi dan Pengguna Internet 2019-2020	1
Gambar 1.2 Pertumbuhan Pembelian Kategori Barang secara Online	4
Gambar 1.3 Proyeksi Pasar Farmasi OTC di Indonesia.....	5
Gambar 2.1 Theory of Reason Actioned.....	10
Gambar 2.2 Technology Acceptance Model.....	10
Gambar 2.3 Virtual Experiential Marketing	14
Gambar 2.4 Model Penelitian	24
Gambar 3.1 Evaluasi Uji Pendahuluan Inner Model	48
Gambar 3.2 Evaluasi Final Uji Pendahuluan Inner Model	49
Gambar 4.1 Model Pengukuran Penelitian Aktual (Outer Model)	66
Gambar 4.2 Model Pengukuran Penelitian Aktual (Inner Model)	71
Gambar 4.3 Hasil Penelitian Q-Squared	75

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian.....	84
Lampiran 2. Data Original Uji Pendahuluan.....	87
Lampiran 3. Uji Statistik Deskripsi dari Penelitian Pendahuluan.....	87
Lampiran 4. Uji Validitas dan Reabilitas Penelitian Pendahuluan	88
Lampiran 5. Hasil Smart PLS Uji Pendahuluan	90
Lampiran 6. Data Original Penelitian Aktual	91
Lampiran 7. Uji Statistik Deskripsi dari Penelitian Aktual.....	93
Lampiran 8. Uji Validitas dan Reabilitas Penelitian Aktual	93
Lampiran 9. Hasil Pengujian Inner Model Penelitian Aktual	95
Lampiran 10. Hasil Uji Smart PLS Penelitian Aktual	96