



**UNIVERSITAS PELITA HARAPAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

---

**PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING TUGAS AKHIR**

**Analisis Peran *Social Media Marketing* melalui *Brand Equity*, *e-WOM* dan Peran Mediasi *Consumer Trust* terhadap *Customer Loyalty* pada Merek Minuman Waralaba “Es Teh Indonesia”**

**Oleh:**

**Nama** : Nicolas Axel  
**Nomor Pokok Mahasiswa** : 01011190070  
**Program Studi** : Manajemen

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan dipertahankan dalam ujian komprehensif guna mencapai gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Harapan Karawaci – Tangerang, Banten.

**Tangerang, 18 November 2022**

**Menyetujui :**

**Dosen Pembimbing**

**(Dr. Drs. John Tampil Purba, M.M., MCSE)**

**Ketua Program Studi Manajemen**

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**(Dr. Vina Christina Nugroho, S.E., M.M.)**

**(Dra. Gracia Shinta S. Ugut, MBA, Ph.D.)**



**UNIVERSITAS PELITA HARAPAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

---

**PERSETUJUAN TIM PENGUJI TUGAS AKHIR**

Pada hari Senin, 12 Desember 2022 telah diselenggarakan ujian komprehensif untuk memenuhi sebagian persyaratan akademik guna mencapai gelar Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Pelita Harapan, atas nama:

**Nama** : **Nicolas Axel**

**Nomor Pokok Mahasiswa** : **01011190070**

**Program Studi** : **Manajemen**

Termasuk Ujian Skripsinya yang berjudul “Pengaruh Kualitas Layanan Elektronik dan Kualitas Makanan terhadap Loyalitas Konsumen pengguna aplikasi GrabFood di kota Jakarta yang dimediasi oleh Persepsi Nilai dan Kepuasan Pelanggan” oleh tim penguji yang terdiri dari :

<b>Nama Dosen Penguji</b>	<b>Status</b>	<b>Tanda Tangan</b>
1. <b>Dr. Sidik Budiono,</b> <b>S.E., M.E.</b>	,sebagai Ketua Sidang	
2. <b>Dr. Drs. John Tampil Purba,</b> <b>M.M., MCSE</b>	,sebagai Pembimbing	
3. <b>Dr. Ir. Evo Sampetua</b> <b>Hariandja, M.M</b>	,sebagai Penguji	

**References (Daftar pustaka) : (132) (2015-2022)**

## **KATA PENGANTAR**

Halo Bapak/Ibu

Salam Sejahtera dan Ucapan syukur untuk kita semua karena dengan AnugerahNya yang diberikan peneliti sebagai penulis dapat dengan baik menyelesaikan penulisan skripsi berjudul Analisis Peran *Social Media Marketing* melalui *Brand Equity*, *e-WOM* dan Peran Mediasi *Consumer Trust* terhadap *Customer Loyalty* pada Merek Minuman Waralaba “**Es Teh Indonesia**”. Penulisan tugas akhir ini dilakukan dengan adanya tujuan meraih gelar sarjana fakultas Ekonomi dan Bisnis bidang studi Manajemen di Universitas Pelita Harapan. Beberapa pertimbangan telah dilakukan dimulai dari pemilihan jurnal sebagai acuan penelitian, proses pengumpulan data, metode penelitian yang digunakan, pertanyaan kuesioner penelitian yang berkaitan dengan variabel penelitian. Peneliti terutama ingin mengucapkan terima kasih atas kesabaran dalam mengarahkan melalui bimbingan kepada Bapak Dr. Drs. John Tampil Purba, M.M., MCSE untuk membantu menyelesaikan tugas akhir ini sebaik mungkin.

Penulis sebagai peneliti tidak lupa dengan dukungan melalui beberapa pihak untuk menyelenggarakan persiapan mahasiswa menghadapi tugas akhir, maka dari itu penulis mengucapkan juga terimakasih terhadap :

1. Ibu Dra. Gracia Shinta S. Ugut, MBA, Ph.D. Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Harapan
2. Ibu Vina Christina Nugroho, S.E. M.M. Selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Pelita Harapan
3. Bapak Dr. Ir. Evo Sampetua Hariandja, M.M. Selaku Ketua Konsentrasi Marketing Universitas Pelita Harapan.
4. Bapak Dr. Drs. John Tampil Purba, M.M., MCSE. Selaku Dosen Pembimbing Tugas Akhir ini.

5. Bapak Dr. Innocentius Bernarto, S.T., M.Si., MM., M.Si. Sebagai Dosen Pembimbing Akademik Penulis yang selalu membantu dari awal urusan perkuliahan mengenai jadwal dan menasehati penulis.
6. Pada setiap Dosen bidang studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang sudah memberikan ilmunya dan mengajarkan dengan baik pada penulis.
7. Pada seluruh karyawan dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang membantu penulis melalui proses seluruh administrasi dan kegiatan resmi pada perkuliahan di UPH.
8. Bagi kedua orang tua yang tidak pernah lupa untuk selalu mendukung, memberikan semangat, dan harapan melalui doa agar seluruh proses perkuliahan lancar di Universitas Pelita Harapan.
9. Bagi teman-teman yang sudah berjuang dalam bimbingan yang sama dengan saling memberikan motivasi, dukungan satu sama lain untuk penyelesaian tugas akhir – Vincent Valiant, Abigail Hartono, Irwin Winardi, Andrew Chandra, Hans Christian, Angely M Putri, Jessica Margareth, Sophie Grisella Olivia, Ade Dwi, Sally Sintya, Joshua Jonathan, dan Ditha Kalyana.
10. Bagi seluruh teman seperjuangan lainnya yang juga memberikan dukungan motivasi untuk mendorong penulis, dan hiburan – Steven Fransesco, Devina Permata, Steven Tendean, Wilson Chandra, Nicolas Tanzil, Lionardo, Irene Sudirawati, Lala Joyana, Levina Wiyono, dan masih banyak lagi.
11. Kepada setiap teman-teman satu angkatan 2019 tentunya dengan adanya dukungan dan motivasi untuk penulis.
12. Kepada seluruh jajaran pihak kampus Universitas Pelita Harapan yang belum juga disebutkan secara satu persatu.

Tangerang, 11 November 2022

Penulis



# LAMPIRAN

## TES PENDAHULUAN

### Validitas

#### - Pretest Validitas (Social Media Marketing Activities)

<b>Variabel</b>	<b>Indicator</b>	<b>R Hitung</b>	<b>R Tabel</b>	<b>Keterangan</b>
Social Media Marketing Activities	SMMA1	0,686	>0.266	Valid
Social Media Marketing Activities	SMMA2	0,854	>0.266	Valid
Social Media Marketing Activities	SMMA3	0,761	>0.266	Valid
Social Media Marketing Activities	SMMA4	0,717	>0.266	Valid
Social Media Marketing Activities	SMMA5	0,720	>0.266	Valid
Social Media Marketing Activities	SMMA6	0,764	>0.266	Valid

#### - Pretest Validitas (Brand Equity)

<b>Variabel</b>	<b>Indicator</b>	<b>R Hitung</b>	<b>R Tabel</b>	<b>Keterangan</b>
<i>Brand Equity</i>	BE1	0,621	>0.266	Valid
<i>Brand Equity</i>	BE2	0,706	>0.266	Valid
<i>Brand Equity</i>	BE3	0,807	>0.266	Valid
<i>Brand Equity</i>	BE4	0,786	>0.266	Valid
<i>Brand Equity</i>	BE5	0,800	>0.266	Valid
<i>Brand Equity</i>	BE6	0,802	>0.266	Valid

#### - Pretest Validitas (EWOM)

<b>Variabel</b>	<b>Indicator</b>	<b>R Hitung</b>	<b>R Tabel</b>	<b>Keterangan</b>
<i>e-WOM</i>	EWOM1	0,542	>0.266	Valid
<i>e-WOM</i>	EWOM2	0,488	>0.266	Valid
<i>e-WOM</i>	EWOM3	0,360	>0.266	Valid
<i>e-WOM</i>	EWOM4	0,876	>0.266	Valid
<i>e-WOM</i>	EWOM5	0,833	>0.266	Valid
<i>e-WOM</i>	EWOM6	0,874	>0.266	Valid

**- Pretest Validitas Consumer Trust**

<b>Variabel</b>	<b>Indicator</b>	<b>R Hitung</b>	<b>R Tabel</b>	<b>Keterangan</b>
<i>Consumer trust</i>	CT1	0,814	>0.266	Valid
<i>Consumer trust</i>	CT2	0,823	>0.266	Valid
<i>Consumer trust</i>	CT3	0,844	>0.266	Valid
<i>Consumer trust</i>	CT4	0,772	>0.266	Valid
<i>Consumer trust</i>	CT5	0,793	>0.266	Valid
<i>Consumer trust</i>	CT6	0,756	>0.266	Valid

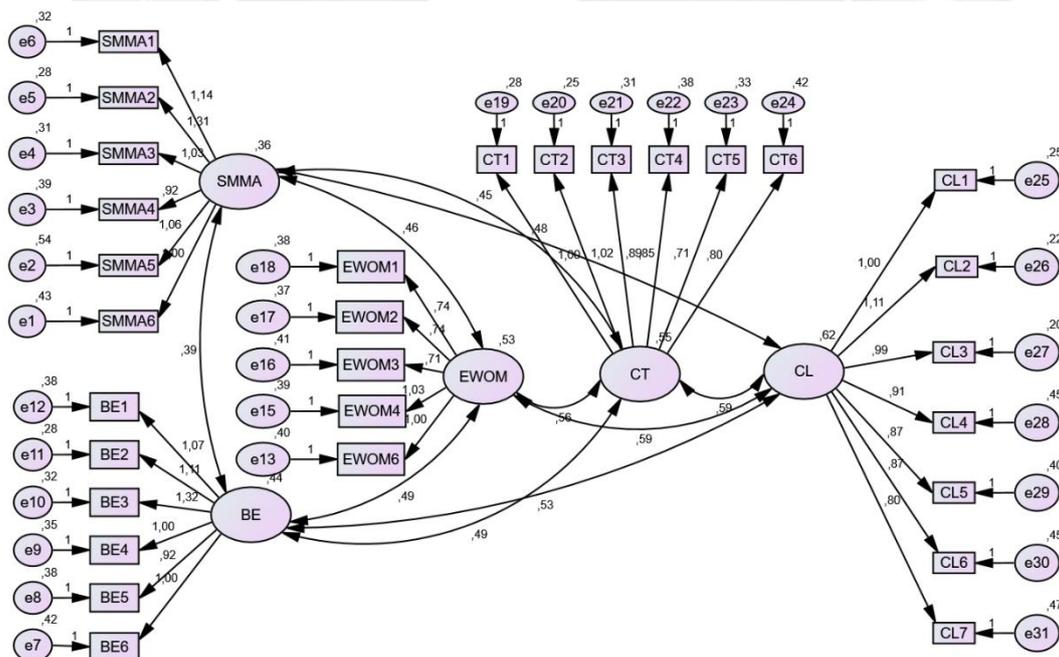
**Pretest Validitas Customer Loyalty**

<b>Variabel</b>	<b>Indicat or</b>	<b>R Hitung</b>	<b>R Tabel</b>	<b>Keteranga n</b>
<i>Customer Loyalty</i>	CL1	0,677	>0.266	Valid
<i>Customer Loyalty</i>	CL2	0,723	>0.266	Valid
<i>Customer Loyalty</i>	CL3	0,634	>0.266	Valid
<i>Customer Loyalty</i>	CL4	0,585	>0.266	Valid
<i>Customer Loyalty</i>	CL5	0,714	>0.266	Valid
<i>Customer Loyalty</i>	CL6	0,787	>0.266	Valid
<i>Customer Loyalty</i>	CL7	0,785	>0.266	Valid

### Reliabilitas Pretest

Variabel	Cronbach Alpha	Keterangan
<i>Social Media Marketing Activities</i>	0,907	Reliabel
<i>Brand Equity</i>	0,912	Reliabel
<i>Electric Word of Mouth (E-WOM)</i>	0,838	Reliabel
<i>Consumer Trust</i>	0,916	Reliabel
<i>Customer Loyalty</i>	0,890	Reliabel

### Tes Aktual (Model CFA)



<b>Indikator Variabel</b>	<b>Standardized Loading Factor atau Estimate</b>	<b>Keterangan</b>
<b>SMMA1</b>	0,766	Valid
SMMA2	0,828	Valid
SMMA3	0,742	Valid
SMMA4	0,66	Valid
SMMA5	0,652	Valid
SMMA6	0,674	Valid
<b>BE1</b>	0,753	Valid
BE2	0,81	Valid
BE3	0,839	Valid
BE4	0,746	Valid
BE5	0,7	Valid
BE6	0,714	Valid
<b>EWOM1</b>	0,656	Valid
EWOM2	0,663	Valid
EWOM3	0,626	Valid
EWOM4	0,769	Valid
EWOM6	0,752	Valid
<b>CT1</b>	0,816	Valid
CT2	0,834	Valid
CT3	0,768	Valid
CT4	0,713	Valid
CT5	0,677	Valid
CT6	0,674	Valid
<b>CL1</b>	0,843	Valid
CL2	0,883	Valid
CL3	0,869	Valid
CL4	0,731	Valid
CL5	0,735	Valid
CL6	0,714	Valid
CL7	0,68	Valid

### Uji Aktual Konvergen Validitas AVE

<b>Variabel</b>	<b>Average Variance Extracted (AVE)</b>	<b>Cut off Value</b>	<b>Keterangan</b>
<i>Social Media Marketing Activities</i>	0.522	> 0.50	<i>Valid</i>
<i>Brand Equity</i>	0.58		<i>Valid</i>
<i>Electric Word of Mouth</i>	0.496(0.5)		<i>Valid</i>
<i>Consumer Trust</i>	0.562		<i>Valid</i>
<i>Customer Loyalty</i>	0.613		<i>Valid</i>

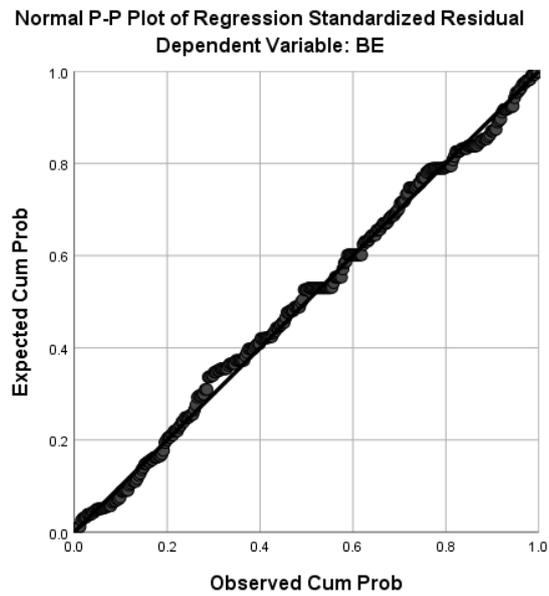
### Uji Validitas Diskriminan

	SMMA	BE	EWOM	CT	CL	Keterangan
SMMA	<b>0,820</b>					Valid
BE	0,770	<b>0,862</b>				Valid
EWOM	0,715	0,796	<b>0,847</b>			Valid
CT	0,787	0,800	0,809	<b>0,835</b>		Valid
CL	0,804	0,809	0,800	0,809	<b>0,891</b>	Valid

### Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cut Off Value</i>	Keterangan
<i>Social Media Marketing Activities</i>	0,874	0,867	0,7	Reliabel
<i>Brand Equity</i>	0,891	0,89		Reliabel
<i>Electric Word of Mouth</i>	0,845	0,823		Reliabel
<i>Consumer Trust</i>	0,888	0,884		Reliabel
<i>Customer Loyalty</i>	0,925	0,91		Reliabel

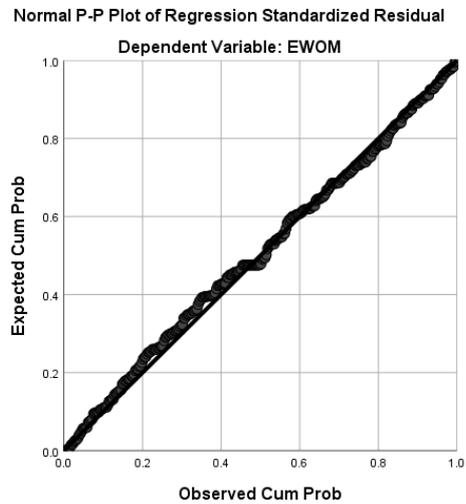
## Uji Normalitas - 1



## Normalitas- One Sample Kolmogorov Smirnov

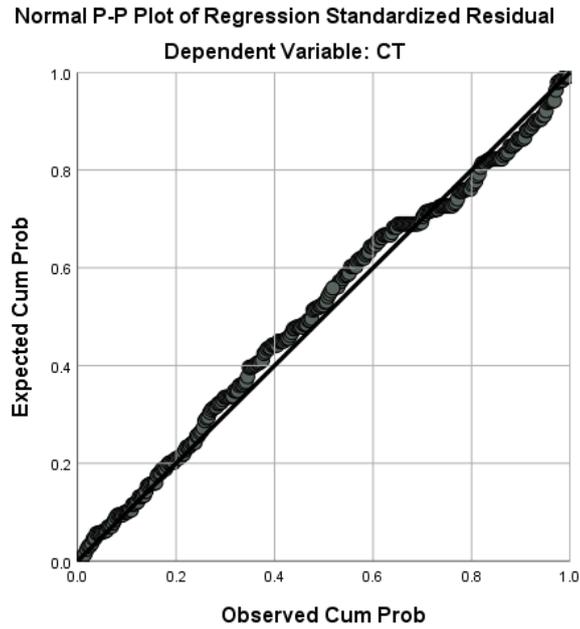
<i>PENGUJIAN KOLMOGOROV SMIRNOV 1</i>		
		<i>Summary</i>
N		312
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.21478381
Most Extreme Differences	Absolute	.060
	Positive	.058
	Negative	-.060
Test Statistic		.060
Asymp. Sig		.054

## Uji Normalitas – 2



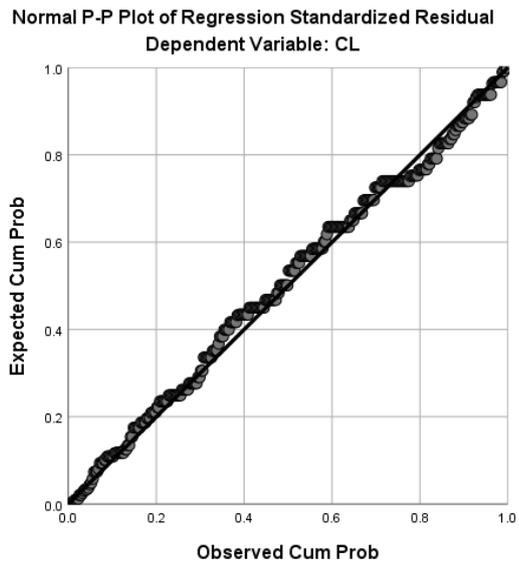
<b><i>PENGUJIAN KOLMOGOROV SMIRNOV 2</i></b>		
		<b><i>Summary</i></b>
N		312
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.38049729
Most Extreme Differences	Absolute	.052
	Positive	.045
	Negative	-.052
Test Statistic		.052
Asymp. Sig		.057

### Uji Normalitas – 3



<i>PENGUJIAN KOLMOGOROV SMIRNOV 3</i>		
		<i>Summary</i>
N		312
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.51093631
Most Extreme Differences	Absolute	.048
	Positive	.051
	Negative	-.048
Test Statistic		.048
Asymp. Sig		.063

## Uji Normalitas 4



<b><i>PENGUJIAN KOLMOGOROV SMIRNOV 4</i></b>		
		<b><i>Summary</i></b>
N		312
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.93166206
Most Extreme Differences	Absolute	.061
	Positive	.057
	Negative	-.061
Test Statistic		.061
Asymp. Sig		.053

### Uji Multikolinearitas 1

Variabel	Collinearity Statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
<i>Social Media Marketing Activities</i>	0.130	7.952	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>EWOM</i>	0.25	8.950	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>Consumer Trust</i>	0.136	7.540	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>Customer Loyalty</i>	0.140	7.230	Tidak Adanya Multikolinearitas

### Uji Multikolinearitas 2

Variabel	Collinearity Statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
<i>Social Media Marketing Activities</i>	0.160	6.320	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>Brand Equity</i>	0.145	7.040	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>Consumer Trust</i>	0.136	7.530	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>Customer Loyalty</i>	0.125	8.140	Tidak Adanya Multikolinearitas

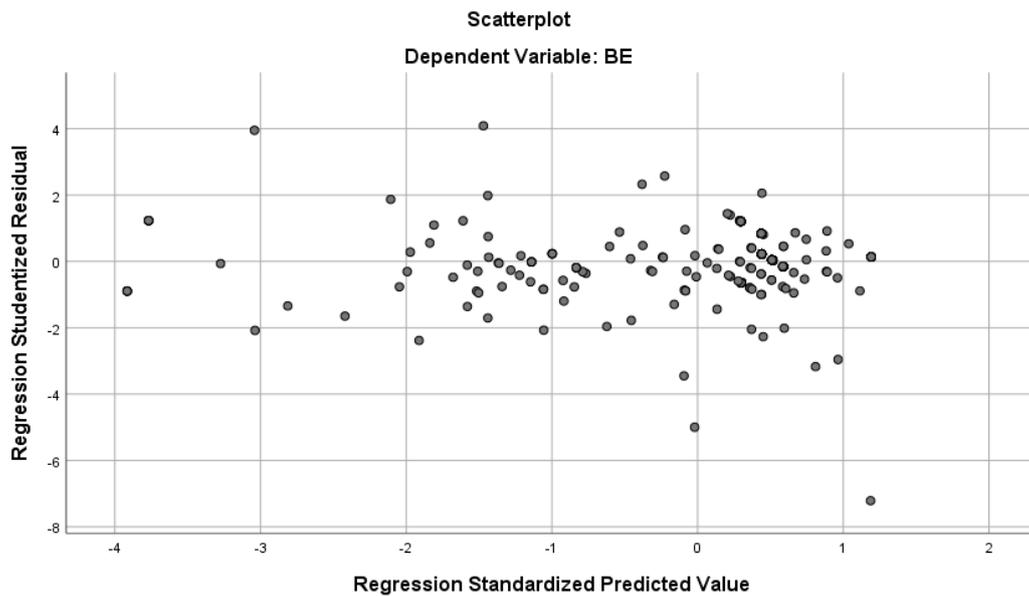
### Uji Multikolinearitas 3

Variabel	Collinearity Statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
<i>Social Media Marketing Activities</i>	0.130	7.810	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>Brand Equity</i>	0.150	6.860	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>EWOM</i>	0.120	8.710	Tidak Adanya Multikolinearitas
<i>Customer Loyalty</i>	0.132	7.685	Tidak Adanya Multikolinearitas

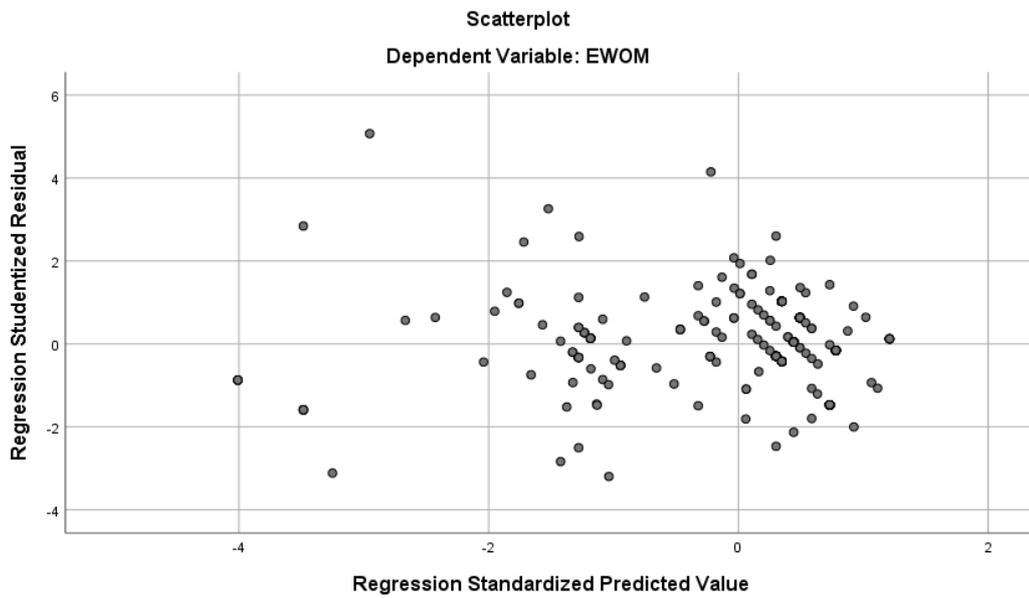
### Uji Multikolinearitas 4

Variabel	Collinearity Statistics		Keterangan
	Tolerance	VIF	
<i>Social Media Marketing Activities</i>	0.130	7.810	Tidak Terdapat Multikolinearitas
<i>Brand Equity</i>	0.150	6.860	Tidak Terdapat Multikolinearitas
<i>EWOM</i>	0.120	8.710	Tidak Terdapat Multikolinearitas
<i>Customer Loyalty</i>	0.132	7.685	Tidak Terdapat Multikolinearitas

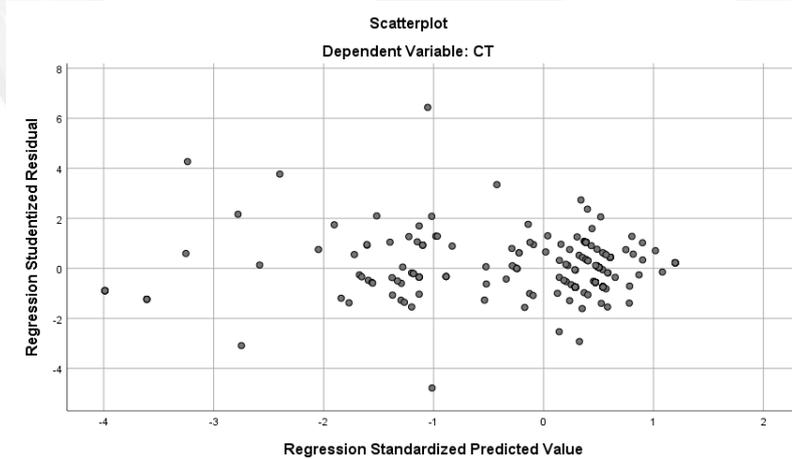
### Uji Heterokedastisitas 1



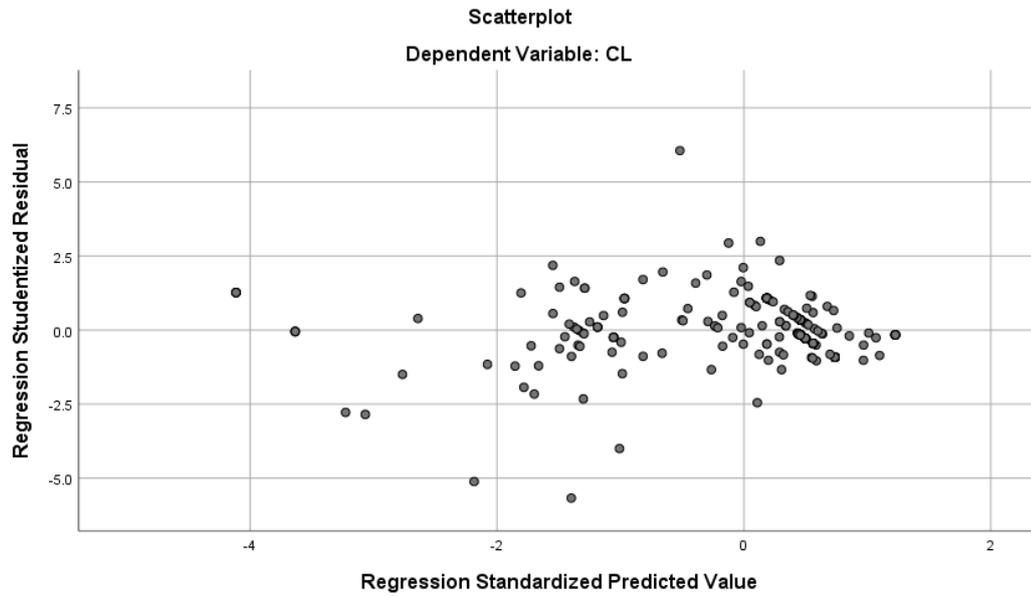
## Uji Heterokedastisitas 2



## Uji Heterokedastisitas 3



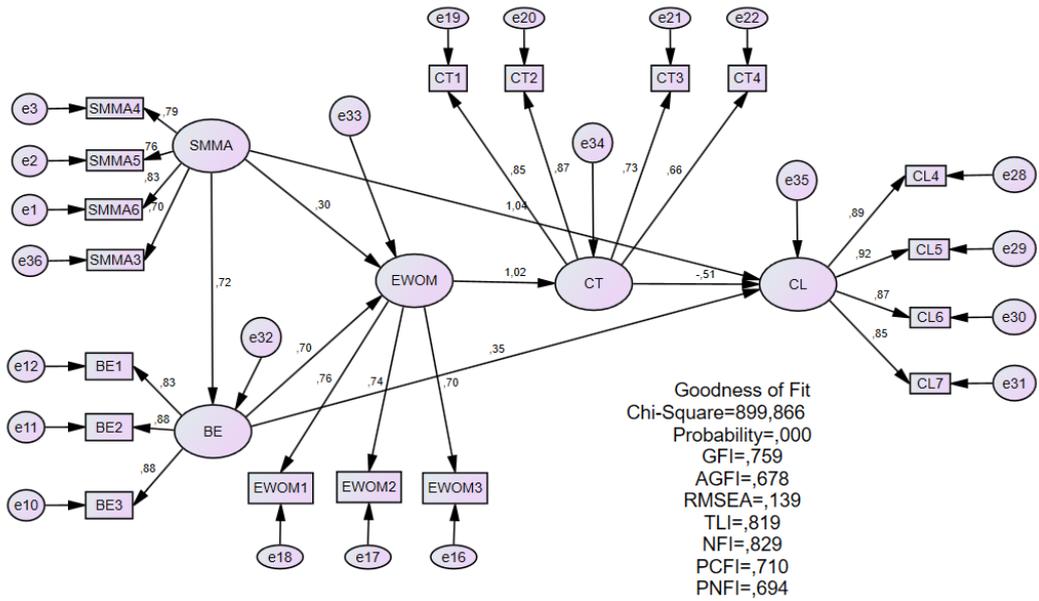
## Uji Heterokedastisitas 4



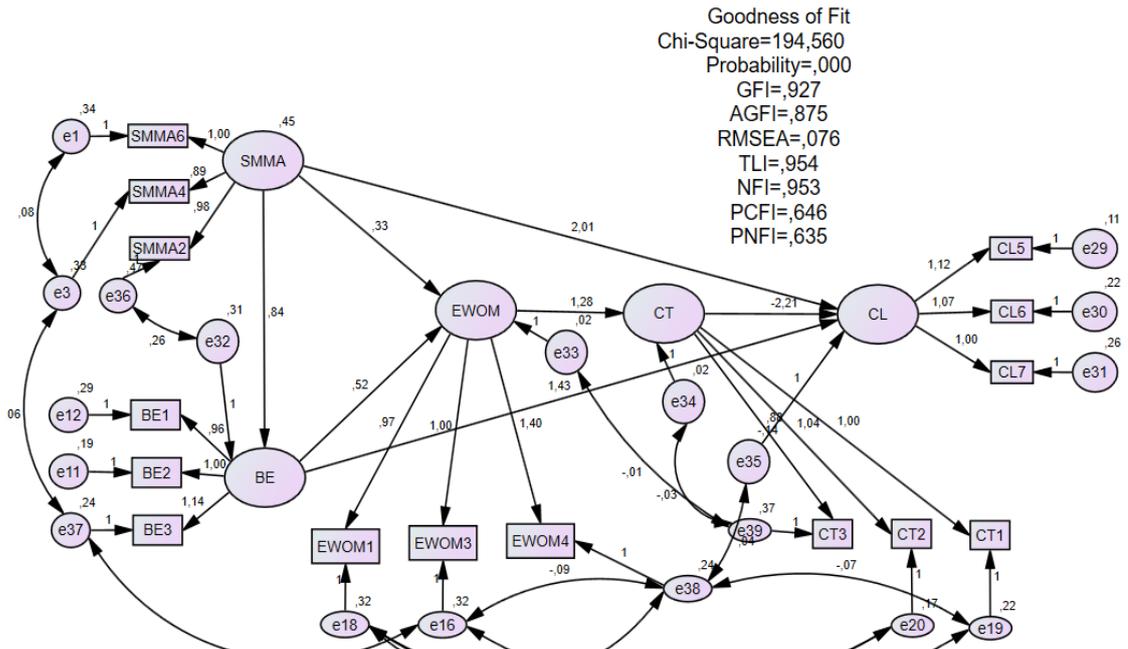
## Koefisien Determinasi

Variabel	Estimate	Keterangan
<i>Brand Equity</i>	0.756	Kategori kuat
<i>EWOM</i>	0.882	Kategori kuat
<i>Consumer Trust</i>	0.870	Kategori kuat
<i>Customer Loyalty</i>	0.878	Kategori kuat

### Model Struktural Amos



### Model sesudah fit



<b>Model Fit</b>	<b>Indikator Good Fit</b>	<b>Nilai</b>	<b>Keterangan</b>
GFI	$\geq 0.90$	0.927	<i>Good Fit</i>
AGFI	$>0.085 - \geq 0.90$	0.875	<i>Marginal Fit</i>
RMSEA	$< 0,08$	0.076	<i>Good Fit</i>
TLI	$\geq 0.90$	0.954	<i>Good Fit</i>
NFI	$\geq 0.90$	0.953	<i>Good Fit</i>

### Hasil Pengujian Hipotesis

<b>Hipotesis</b>	<b>Estimate</b>	<b>C.R.</b>	<b>P-Value</b>	<b>Keterangan</b>
H1: Terdapat peran dan pengaruh positif dari aktivitas pemasaran media sosial terhadap ekuitas brand atau merek	0.843	7.654	0.000	Didukung atau diterima
H2: Terdapat peran dan hubungan positif antara aktivitas pemasaran media sosial dengan EWOM	0.326	5.273	0.000	Didukung atau diterima
H3: Terdapat hubungan positif dan signifikan melalui peran ekuitas merek terhadap EWOM	0.516	9.547	0.000	Didukung atau diterima
H4: Terdapat hubungan positif dan signifikan dari ekuitas merek terhadap loyalitas pelanggan	0.457	3.119	0.002	Didukung atau diterima
H5: Terdapat hubungan yang signifikan dari peran EWOM terhadap kepercayaan pelanggan	0.887	14.771	0.000	Didukung atau diterima
H7: Terdapat hubungan yang signifikan dan positif dari peran pemasaran media sosial terhadap loyalitas pelanggan	0.760	3.629	0.000	Didukung atau diterima

<b>Hipotesis</b>	<b>Sobel Test Statistics (Z)</b>	<b>Sig.</b>	<b>Analisa Hipotesis</b>	<b>Keterangan</b>
H6 : Terdapat hubungan positif dan peran mediasi yang signifikan dari kepercayaan pelanggan terhadap EWOM dengan loyalitas pelanggan	9.107	0.000	Didukung	Mediasi Parsial



## UNIVERSITAS PELITA HARAPAN

### Pernyataan dan Persetujuan Unggah Tugas Akhir

Saya/kami yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama - NPM : 1. Nicolas Axel - 01011190070  
2.  
3.

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

Lokasi Kampus : --Pilih-- Tangerang

Jenis Tugas Akhir : --Pilih-- Skripsi

Judul : Analisis Peran Pemasaran Media Sosial Melalui Ekuitas Merek, e-WOM, dan Peran Mediasi Kepercayaan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan pada Merek Minuman Waralaba "Es Teh Indonesia"

Menyatakan bahwa:

1. Tugas akhir tersebut adalah benar karya saya/kami dengan arahan dari dosen pembimbing dan bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar akademik di perguruan tinggi manapun;
2. Tugas akhir tersebut bukan merupakan plagiat dari hasil karya pihak lain, dan apabila saya/kami mengutip dari karya orang lain maka akan dicantumkan sebagai referensi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
3. Saya/kami memberikan Hak Noneksklusif Tanpa Royalti kepada Universitas Pelita Harapan atas Tugas Akhir tersebut untuk diunggah ke dalam Repositori UPH.

Apabila di kemudian hari ditemukan pelanggaran Hak Cipta dan Kekayaan Intelektual atau Peraturan Perundangan-undangan Republik Indonesia lainnya dan integritas akademik dalam karya saya/kami tersebut, maka saya/kami bersedia menanggung secara pribadi segala bentuk tuntutan hukum dan sanksi akademis yang timbul serta membebaskan Universitas Pelita Harapan dari segala tuntutan hukum yang berlaku.

Dibuat di : Tangerang

Pada Tanggal : 16 November 2022

Yang menyatakan,

Tanda Tangan			
		(tanpa meterai)	(tanpa meterai)
Nama	( Nicolas Axel - 01011190070 )	( )	( )