

2.1.6 Bauran Promosi (<i>Promotion Mix</i>)	34
2.1.7 <i>Online Marketing</i>	34
2.1.8 Sosial Media <i>Marketing</i>	36
2.1.9 Media Youtube.....	37
2.1.10 <i>Influencer Marketing</i>	38
2.1.11 <i>E-Commerce</i>	42
2.1.12 Strategi <i>Omni-channel Marketing</i>	44
2.1.13 <i>Omni-channel Integration Quality</i>	46
2.1.14 Minat Beli (<i>Purchase Intention</i>)	50
2.2 Hubungan antar Variabel Penelitian	53
2.2.1 Hubungan antara <i>Influencer Marketing</i> terhadap <i>Purchase Intention</i>	53
2.2.2 Hubungan antar Strategi <i>Omni-channel</i> terhadap <i>Purchase Intention</i>	54
2.3 Penelitian Terdahulu	54
2.3.1 Penelitian Terdahulu dari Jurnal Nasional	55
2.3.2 Penelitian Terdahulu dari Jurnal Internasional	59
2.3.3 Penelitian Terdahulu (Skripsi)	63
2.4 Kerangka Pemikiran.....	68
2.5 Hipotesis Penelitian	72
2.6 Ruang Lingkup Penelitian.....	72
BAB III METODE PENELITIAN	73
3.1 Jenis Penelitian.....	73
3.2 Operasionalisasi Variabel dan Skala Pengukuran.....	73
3.2.1 Operasional Variabel	73
3.2.2 Skala Pengukuran	76
3.3 Tahapan Penelitian.....	77
3.4 Populasi dan Sampel	78
3.4.1 Populasi	78
3.4.2 Sampel	78
3.4.3 Teknik Pengambilan Sampel	79
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	79
3.5.1 Sumber Data	79
3.6 Uji Validitas dan Reliabilitas	80
3.6.1 Uji Validitas.....	80

3.6.2 Uji Reliabilitas	83
3.7 Teknik Analisis Data.....	85
3.7.1 Analisis Deskriptif	85
3.7.2 <i>Method Succesive Interval (MSI)</i>	86
3.7.3 Uji Asumsi Klasik	87
3.7.4 Analisis Regresi Linier Berganda	89
3.8 Uji Hipotesis	89
3.8.1 Parsial (Uji T)	89
3.8.2 Uji Simultan (Uji F).....	90
3.8.3 Uji Koefisien Determinasi	91
BAB IV PEMBAHASAN.....	92
4.1 Pengumpulan Data	92
4.2 Karakteristik Responden	92
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	92
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	94
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Pekerjaan	94
4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan	95
4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Budget Belanja Produk Kecantikan	96
4.2.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Daerah Sociolla Store yang Dikunjungi	97
4.2.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Intensitas dalam Mengunjungi Sociolla Store	98
4.3 Analisis Data.....	98
4.3.1 Analisis Deskriptif	98
4.3.2 <i>Methods of Successive Interval (MSI)</i>	123
4.3.3 Uji Asumsi Klasik	123
4.3.4 Analisis Regresi Linier Berganda	127
4.4 Uji Hipotesis	129
4.4.1 Uji Parsial (Uji t)	129
4.4.2 Uji Simultan (Uji F).....	130
4.5 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	132
4.6 Analisis Hasil Penelitian	133
4.6.1 Variabel <i>Influencer Marketing</i>	134

4.6.2 Variabel Strategi <i>Omnichannel</i>	134
4.6.3 Variabel <i>Purchase Intention</i>	135
4.6.4 Pengaruh <i>Influencer Marketing</i> terhadap <i>Purchase Intention</i>	136
4.6.5 Pengaruh Strategi <i>Omnichannel</i> terhadap <i>Purchase Intention</i>	136
4.6.6 Pengaruh <i>Influencer Marketing</i> dan Strategi <i>Omnichannel</i> terhadap <i>Purchase Intention</i> secara simultan.....	137
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	138
5.1 Kesimpulan	138
5.2 Saran	138
5.2.1 Saran bagi Perusahaan Sociolla.....	139
5.2.2 Bagi Peneliti Selanjutnya.....	139
DAFTAR PUSTAKA	141
LAMPIRAN.....	144