ABSTRAK

Perkembangan produk kosmetik dan skincare yang begitu pesat dari tahun ke tahun, yang menyebabkan perubahan pada pasar. Beragam produk kosmetik dan skincare yang menyebabkan persaingan ketat dalam memilih suatu produk. MS Glow adalah sebuah brand kecantikan yang merupakan salah satu lini di bawah naungan PT. Kosmetika Cantik Indonesia yang berdiri pada tahun 2013.

MS Glow merupakan merek lokal yang memiliki banyak peminat (sebesar 1,7 Juta followers) dibandingkan dengan merek lain yang sudah lama berdiri. MS Glow juga sering bekerja sama dengan artis papan atas, selebriti, komedian bahkan dengan artis luar negeri sebagai brand ambassador untuk menarik perhatian konsumen.

Dalam strategi pemasaran perusahaan harus memliki strategi yang baik untuk menarik perhatian konsumen agar tertarik dengan produknya. Dengan adanya penggunaan *brand ambassador* dan *brand image*, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh *brand image* dan *brand ambassador* terhadap keputusan pembelian pada produk MS Glow.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, teknik analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif dan analisis regresi berganda. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner melalui Google Form. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 100 responden yang merupakan followers Intagram MS Glow yang sudah menjadi konsumen MS Glow dengan menggunakan teknik purposive sampling.

Hasil pada penelitian ini menunjukan bahwa *brand image, brand ambassador* dan keputusan pembelian pada produk MS Golow termasuk dalam kriteria baik. *brand im*age dan *brand ambassador* memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian baik secara parsial maupun simultan. Secara parsial *brand image* berpengaruh 5,835 terhadap keputusan pembelian, *brand ambassador* berpengaruh 6,505 terhadap keputusan pembelian. Sedangkan secara simultan *brand image* dan *brand ambassador* terhadap keputusan pembelian diperoleh hasil 271,310.

Kata Kunci: Brand Image, Brand Ambassadow, Keputusan Pembelian.