

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian	8
1.4. Manfaat Penelitian	9
1.5. Kerangka Teori dan Konsep	9
1.6. Hipotesis	19
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	21
2.1 Konsep <i>New Wave Marketing</i>	21
2.2 Communal Activation.....	22
2.3 Media Sosial Instagram	25
2.3.1 Definisi Media Sosial.....	25
2.3.2 Ciri-Ciri Media Sosial.....	26

2.3.3 Jenis-Jenis Media Sosial	26
2.3.4 Peran Media Sosial	27
2.3.5 Karakter Media Sosial	29
2.3.6 Media Sosial Instagram	29
2.4 <i>Electronic word of mouth</i>.....	32
2.5 Keputusan Pembelian (<i>Purchase Decision</i>).....	35
2.6 Penelitian Relevan	42
BAB III METODE PENELITIAN	42
3.1 Jenis Penelitian	42
3.2 Definisi Konseptual Variabel.....	42
3.3 Operasionalisasi dan Pengukuran Variabel	44
3.4 Populasi dan Sampel	46
3.5 Sumber Data	47
3.6 Teknik Pengumpulan Data	47
3.7 Teknik Analisis Data	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	54
4.1 Hasil Penelitian	54
4.1.1 Profil Komunitas <i>Modphis Duck Series</i> Yogyakarta	54
4.1.2 Karakteristik Responden.....	60
4.1.3 Deskripsi Variabel Penelitian	68
4.1.4 Uji Hipotesis	72
4.1.5 Uji Teori S-O-R	76

4.1.6 Uji Teori <i>Uses and Gratification</i> (U & G)	78
4.1.7 Uji Teori Logika Desain Pesan.....	78
4.2 Pembahasan	81
BAB V PENUTUP	83
5.1 Simpulan.....	83
5.2 Saran.....	83
DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN.....	87

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Hasil Uji Validitas <i>Communal activation</i>	48
Tabel 3.2	Hasil Uji Validitas Keputusan Pembelian	49
Tabel 3.3	Hasil Uji Reliabilitas.....	51
Tabel 4.1	Anggota Komunitas Modphis Duck Series	54
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	60
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	61
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan	63
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan	64
Tabel 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan	65
Tabel 4.7	Karakteristik Responden Berdasarkan Kuota yang Dihabiskan	66
Tabel 4.8	Karakteristik Responden Berdasarkan Sosial Media yang Digunakan	67
Tabel 4.9	Distribusi Frekuensi Variabel <i>Communal Activation</i>	69
Tabel 4.10	Distribusi Frekuensi Variabel Keputusan Pembelian	71
Tabel 4.11	Analisis Regresi Sederhana	73
Tabel 4.12	Uji Korelasi	74
Tabel 4.13	Koefisien Determinasi	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Konten Aktivasi Sosial Media Confused Shocking.....	6
Gambar 1.2 Konten Aktivasi Event Melalui Sosial Media Confused Shocking	6
Gambar 1.3 Konten Aktivasi Event Melalui Sosial Media Confused Shocking	7
Gambar 1.4 Konten Aktivasi Support Pelaku Kreatif Melalui Sosial Media Confused Shocking	7
Gambar 1.5 Kerangka teori	19
Gambar 2.1 proses Keputusan pembelian	40
Gambar 4.1 Toko Online UD. Sregep Kolektif	57
Gambar 4.2 Kegiatan Modphis Duck Series dalam sebuah event“Jogja Sunday Market”	58
Gambar 4.3 Kegiatan Modphis Duck Series dalam sebuah event“Kustom Fest 2019”	58
Gambar 4.4 Kegiatan riding Modphis Duck Series dalam sebuah event “Buko Cakil”	59
Gambar 4.5 Kegiatan riding Modphis Duck Series dalam sebuah event “Buber Ride” yang di support salah satunya oleh Confused Shocking	59