

**PENGARUH *CUSTOMER VALUE* DAN *EXPERIENTIAL MARKETING*
TERHADAP *CUSTOMER LOYALTY* MELALUI *CUSTOMER*
SATISFACTION PADA PENGGUNA GOJEK
THE INFLUENCE OF CUSTOMER VALUE AND EXPERIENTIAL
MARKETING ON CUSTOMER LOYALTY THROUGH CUSTOMER
*SATISFACTION IN GOJEK USERS***



Disusun Oleh:

Rizky Ramadhani Gymnastiar

(20200410035)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

2024

**PENGARUH *CUSTOMER VALUE* DAN *EXPERIENTIAL MARKETING*
TERHADAP *CUSTOMER LOYALTY* MELALUI *CUSTOMER*
SATISFACTION PADA PENGGUNA GOJEK**

***THE INFLUENCE OF CUSTOMER VALUE AND EXPERIENTIAL*
MARKETING ON CUSTOMER LOYALTY THROUGH CUSTOMER
*SATISFACTION IN GOJEK USERS***

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana pada
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Muhammadiyah Yogyakarta



DISUSUN OLEH:

Rizky Ramadhani Gymnastiar
20200410035

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

2024

PERNYATAAN

PERNYATAAN

Dengan ini saya,

Nama : Rizky Ramadhani Gymnastiar

Nomor Mahasiswa : 20200410035

Menyatakan bahwa skripsi ini berjudul "*Pengaruh Customer Value dan Experiential Marketing terhadap Customer Loyalty melalui Customer Satisfaction pada pengguna Gojek*" tidak ada karya ilmiah yang pernah diajukan untuk gelar kesarjanaan di universitas ini. Selain itu, tidak ada pendapat atau tulisan yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang disebutkan secara tertulis dalam naskah ini dan didaftarkan dalam daftar pustaka. Jika terbukti bahwa ada pendapat atau tulisan yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, saya bersedia karya tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, 16 Maret 2024



Rizky Ramadhani Gymnastiar

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kelancaran dan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi. Terima kasih atas doa dan dukungan kepada seluruh pihak yang terlibat dalam penyelesaian tugas akhir sehingga dapat memperoleh gelar sarjana. Tugas akhir ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua yang saya cintai , ayah saya (Agus Catur Purnomo) dan bunda saya (Friyanti), serta kakak saya (Tasya) yang selalu memberikan saya semangat, dukungan, dan doa yang sangat berarti dalam hidup saya sehingga saya bisa menyelesaikan tugas akhir ini.
2. Sahabat – sahabat perkuliahan saya (Nabila, Aldi, Amarya, Natasha, Rizky, Ramadika, Fillah dan Mandan) yang selalu memberikan bantuan, dukungan , dan semangat kepada saya dalam proses pembuatan skripsi.
3. Semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas segala bentuk dukungan dan bantuan kalian.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah mencurahkan ridho dan Rahmat-Nya serta memberikan kemudahan, kesempatan, Kesehatan dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“Pengaruh *Customer Value dan Experiential Marketing* terhadap *Customer Loyalty* melalui *Customer Satisfaction* pada Pengguna Gojek”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar sarjana pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Penulis mengambil topik ini dengan harapan dapat memberikan referensi dan kontribusi terkait pengguna Gojek di Yogyakarta sehingga dapat memberikan ide pengembangan bagi peneliti selanjutnya.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak . oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Rizal Yaya, S.E., M.Sc., Ph.D., Ak., CA., CRP selaku Dekan fakultas ekonomi dan bisnis universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Rr. Sri Handari W, S.E., M.Si., sebagai ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Bapak Misbahul Anwar, SE., M.Si., sebagai dosen pembimbing skripsi dengan penuh kesabaran dan dedikasi telah meluangkan waktu, pikiran, dan tenaga untuk membimbing skripsi hingga terselesaikan.

4. Seluruh dosen di Program Studi Manajemen yang telah berbagi ilmu dari awal hingga akhir perkuliahan, dengan harapan pengetahuan yang disampaikan akan memberikan manfaat bagi banyak orang.
5. Orang tua yang telah memberikan cinta, kesabaran, doa, dan dorongan yang tak henti-hentinya, selalu memberi dukungan dalam perjalanan penulis menyelesaikan studinya.
6. Serta seluruh individu yang telah memberikan dorongan, bantuan, dan dukungan selama proses penyusunan skripsi ini.

Sebagai penutup, penulis ingin menyampaikan bahwa meskipun skripsi ini belum sempurna, penulis menyadari bahwa masih ada ruang untuk perbaikan. Oleh karena itu, kritik, saran, dan penelitian lebih lanjut akan sangat diperlukan untuk meningkatkan kedalaman penulisan mengenai topik ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI	ii
HALAMAN PENGESAHAN DOSEN PENGUJI SKRIPSI	iii
PERNYATAAN	iv
MOTO	v
PERSEMBAHAN	vi
INTISARI	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Pertanyaan Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian	11
D. Manfaat Penelitian	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	13
A. Landasan Teori	13
1. <i>Customer value</i>	13
2. <i>Experiential marketing</i>	15
3. <i>Customer satisfaction</i>	19
4. <i>Customer loyalty</i>	20
B. Temuan Riset Terdahulu	22
C. Pengembangan Hipotesis	34
D. Model Penelitian	42
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Pendekatan Penelitian	44
B. Objek dan Subjek Penelitian	44
1. Objek Penelitian	44
2. Subjek Penelitian	45

C.	Jenis Data.....	45
D.	Teknik Pengambilan Sampel	46
E.	Teknik Pengumpulan Data dan Pengukuran Data.....	47
F.	Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	49
	1. Variabel Eksogen	49
	2. Variabel Intervening.....	49
	3. Variabel Endogen.....	50
G.	Uji Kualitas Instrumen.....	52
	1. Uji Validitas	52
	2. Uji Reliabilitas	52
H.	Analisis Data dan Uji Hipotesis	53
	1. Analisis Data.....	53
	2. Uji Hipotesis	55
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		61
A.	Gambaran Umum Objek dan Subjek Penelitian	61
	1. Objek Penelitian.....	61
	2. Subjek Penelitian	62
	3. Deskripsi Reponden	63
B.	Uji Kualitas Instrumen.....	67
	1. Uji Validitas.....	67
	2. Uji Reliabilitas.....	69
	3. Statistik Deskriptif	69
C.	Hasil Penelitian.....	73
	1. Pengembangan Model Berdasarkan Teori	73
	2. Menyusun Diagram Jalur	73
	3. Persamaan Struktural	74
	4. Memilih jenis input matriks dan estimasi model yang diusulkan	75
	5. Identifikasi Model Struktural.....	82
	6. Menilai Kriteria Goodness of Fit.....	83
	7. Interpretasi dan modifikasi model	86
D.	Uji Hipotesis	86
	1. Hipotesis Pengaruh Langsung	86
	2. Hipotesis Pengaruh Tidak Langsung.....	90

E.	Pembahasan (interpretasi)	93
BAB V	SIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN....	100
A.	Simpulan	100
B.	Keterbatasan Penelitian	101
C.	Saran	102
DAFTAR PUSTAKA	103
LAMPIRAN	107

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel 3. 1 Skala Likert	48
Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel	50
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	63
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	64
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	64
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan Responden	65
Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Responden .	66
Tabel 4. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Domisili Responden	66
Tabel 4. 7 Hasil Uji Validitas	68
Tabel 4. 8 Hasil Uji Reliabilitas	69
Tabel 4. 10 Statistik Deskriptif Variabel Customer Value.....	70
Tabel 4. 11 Statistik Deskriptif Variabel Experiential Marketing	71
Tabel 4. 12 Statistik Deskriptif Variabel Customer Satisfaction.....	71
Tabel 4. 13 Statistik Deskriptif Variabel Customer Loyalty	72
Tabel 4. 14 Hasil Assessment of Normality.....	77
Tabel 4. 15 Hasil Pengujian Outliers.....	79
Tabel 4. 16 Hasil Computation Degrees of Freedom	82
Tabel 4. 17 Menilai Goodnes of Fit.....	83
Tabel 4. 18 Hasil Pengujian Hipotesis Pengaruh Langsung	86
Tabel 4. 19 Hasil Standardized Direct Effect	90
Tabel 4. 20 Hasil Standardized Indirect Effect	91

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Transportasi Online yang Paling Banyak Digunakan (2020)....	4
Gambar 1. 2 Transportasi Online yang Paling Banyak Digunakan (2022)....	5
Gambar 3. 1 Model Penelitian	43
Gambar 4. 1 Diagram Jalur	74
Gambar 4. 2 Persamaan Struktural.....	75
Gambar 4. 3 Hasil dari Degree of Freedom.....	79

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian.....	107
Lampiran 2 Data Responden dan Tabulasi Data.....	112
Lampiran 3 Uji Validitas dan Reliabilitas.....	118
Lampiran 4 Statistik Deskriptif.....	119
Lampiran 5 Diagram Jalur	120
Lampiran 6 Persamaan Struktural.....	120
Lampiran 7 Uji Normalitas.....	121
Lampiran 8 Uji Outlier.....	122
Lampiran 9 <i>Computation Degrees of Freedom</i>	125
Lampiran 10 Uji <i>Goodness of Fit</i> Indeks	125
Lampiran 11 Uji Hipotesis Secara Langsung.....	126
Lampiran 12 Uji Hipotesis Secara Tidak Langsung.....	127