

**EFEKTIFITAS PEMASARAN ELECTRONIC WORD-OF-
MOUTH DAN PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KONSUMEN ONLINE GAME DI SITUS
JEJARING SOSIAL FACEBOOK**

**Diajukan untuk melengkapi persyaratan
dalam memperoleh gelar sarjana S1
Program Studi Manajemen**



DISUSUN OLEH :

Derry Maxcevy Suherman (10.2.210)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUSI PALEMBANG

2015

**EFEKTIFITAS PEMASARAN ELEKTRONIK WORD-OF-MOUTH DAN
PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN
ONLINE GAME DI SITUS JEJARING SOSIAL FACEBOOK**

Disusun Oleh :

DERRY MAXCEVY SUHERMAN

NIM : 10.2.210

Telah disetujui oleh :

Dosen Pembimbing,



Catharina Clara, S.E., M.Si.

Tanggal 13 Juni 2015

SKRIPSI

EFEKTIFITAS PEMASARAN ELECTRONIC WORD-OF-MOUTH DAN PENGARUHNYA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN ONLINE GAME DI SITUS JEJARING SOSIAL FACEBOOK

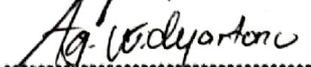
Dipersiapkan dan disusun oleh :

DERRY MAXCEVY SUHERMAN

NIM : 10.2.210

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
Pada tanggal 1 Juli 2015
Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Tim Penguji

	Nama Lengkap	Tanda tangan
Ketua	: Catharina Clara, S.E., M.Si. 
Anggota	: Drs. Andreas Sarjono, M.M. 
Anggota	: Agustinus Widyartono, S.E., M.Si. 

Palembang 2015,

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Musi

Ketua Prodi Manajemen,



Dr. CANDRA ASTRA TERENGGANA, SE,MM

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

**“ TRY TO BE THE BETTER, NOT TO BE THE
BEST”**

(Derry Maxcevy Suherman)

SPECIAL THANKS FOR :

MY PARENTS & MY BIG FAMILY

MY FRIENDS

ALMAMATERKU



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUSI PROGRAM STUDI MANAJEMEN

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Efektivitas Pemasaran Electronic Word-Of-Mouth Dan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Online Game Di Situs Jejaring Sosial Facebook.

Dan dimajukan untuk diuji pada tanggal 1 Juli 2015, adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

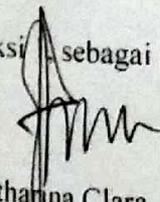
Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan **MENARIK SKRIPSI YANG SAYA AJUKAN SEBAGAI HASIL TULISAN SAYA SENDIRI INI**. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti **GELAR DAN IJASAH YANG TELAH DIBERIKAN OLEH SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUSI BATAL SAYA TERIMA**.

Palembang, 1 Juli 2015
Yang memberi pernyataan

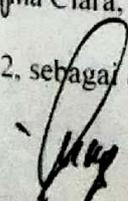


Nama : Derry Maxcevy Suherman
NIM : 102210

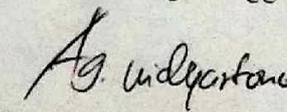
Saksi 1, sebagai pembimbing skripsi merangkap ketua tim penguji


Catharina Clara, S.E., M.Si.

Saksi 2, sebagai anggota tim penguji


Drs. Andreas Sarjono, M.M.

Saksi 3, sebagai anggota tim penguji


Agustinus Widyartono, S.E., M.Si.

**PERNYATAAN
PERSETUJUAN UNGGAH KARYA TULIS SKRIPSI**

Saya yang betanda tangan di bawah ini:

Nama : Derry Maxcevy
Nim : 10.2.210
**Judul : EFEKTIFITAS PEMASARAN ELECTRONIC
WORD-OF-MOUTH DAN PENGARUHNYA
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
KONSUMEN ONLINE GAME DI SITUS JEJARING
SOSIAL FACEBOOK**

Menyatakan memberikan izin unggah karya tulis skripsi saya berupa laporan skripsi kepada:

**Perpustakaan Sekolah Tinggi Musi
Jl. Bangau 60 Palembang
Telp. 0711-321801
30113**

Untuk kepentingan publikasi hasil penelitian secara *online*. Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Palembang, 2 Juli 2015

Yang memberi pernyataan,



Derry Maxcevy Suherman

Nim: 10.2.210