

Analisis Faktor-Faktor yang Memengaruhi Purchase Intention Konsumen dalam Menggunakan Situs Penyedia Voucher Game Online: Studi Kasus XYZ Store = Analysis of Factors Affecting Consumer Purchase Intention in Using Online Game Voucher Site: Case Study XYZ Store

Ligar Patra Yuniar, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=9999920536042&lokasi=lokal>

Abstrak

Tren transaksi game online di Indonesia dan prediksi pembelanjaan konsumen dalam melakukan pembelian barang dan jasa dibandingkan kebutuhan dasar memberikan opportunity untuk layanan penjualan voucher game melalui e-commerce. XYZ Store sebagai salah satu e-commerce penyedia layanan penjualan voucher yang memiliki tantangan untuk meningkatkan jumlah transaksi. Transaksi dalam e-commerce erat kaitannya dengan purchase intention, karena purchase intention dapat mengukur niat beli seseorang.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi purchase intention konsumen dalam menggunakan situs penyedia voucher game online. Dalam penelitian ini dibuat sebuah model menggunakan dasar TRA dan berdasarkan penelitian terdahulu yang relevan untuk mengetahui faktor-faktor tersebut. Untuk itu, dilakukan pengumpulan data melalui survei pada 396 responden yang merupakan pengguna XYZ Store ditambah dengan pemain game online secara umum. Metode analisis dan pengolahan data yang digunakan adalah PLS-SEM menggunakan aplikasi Smart PLS versi 3.0. Dari pengolahan data, penulis menemukan bahwa technology dan product attributes memengaruhi attitude dan satisfaction, Satisfaction memengaruhi stickiness dan stickiness memengaruhi purchase intention.

.....Trends in online gaming transaction in Indonesia and consumer spending prediction in purchasing goods and services rather than basic needs, provide an opportunity for selling game voucher through e-commerce. XYZ store as one of the e-commerce voucher sales service providers, has challenges to increase the number of transactions. Transactions in e-commerce are closely related to purchase intention, because purchase intention can measure a person's buying intentions.

This study aim to analyze the factors that affect consumer purchase intention in using game voucher e-commerce. This research using a model based on previous research that relevant to this study and conducted data collection through survey of 396 respondents who are XYZ customer and online game players. The data analyzed and processed by PLS_SEM method using Smart PLS version 3.0. The results indicate that trust and perceived value determine the purchase intention. that technology attributes and product attributes influence attitude and satisfaction. Satisfaction affects stickiness and stickiness affect purchase intention