

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian, analisis data, tabulasi dan penjabaran secara deskriptif didapatkan hasil bahwa terdapat pengaruh Indirect promotion yang di lakukan oleh Windah Basudara pada channel youtubenya terhadap minat pembelian game Elden Ring di aplikasi steam yang dibuktikan melalui hasil uji t yang menolak dari H_0 dan menerima H_1 . Indirect promotion memberikan pengaruh secara keseluruhan sebesar 10,3% terhadap minat pembelian game Elden Ring di aplikasi steam, sedangkan sisanya 89.7% berdasarkan faktor lain di luar dari penelitian. Secara khusus Indirect promotion di channel Youtube Windah Basudara.

Hasil dari Indirect promotion di channel Youtube Windah Basudara terhadap minat pembelian di aplikasi steam melalui penelitian ini antara lain, dapat disimpulkan bahwa Indirect promotion melalui influencer seperti Windah Basudara dapat menjadi strategi pemasaran yang efektif dalam memengaruhi minat beli konsumen. Setiap dimensi dari minat beli, mulai dari perhatian hingga faktor emosional, dapat dipengaruhi oleh cara penyampaian konten promosi yang kreatif dan relevan. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran berbasis influencer memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesadaran, ketertarikan, dan pada akhirnya, keputusan pembelian produk di platform digital seperti steam walaupun melalui promosi tidak langsung. Maka, bagi pemasar atau pihak yang tertarik untuk mengembangkan kampanye promosi, penting untuk memperhatikan bagaimana konten promosi dapat menyentuh berbagai dimensi dalam minat beli, termasuk informasi produk, perhatian, keinginan, motivasi, dan aspek emosional konsumen.

5.2 Saran

Melalui hasil penelitian, penulis hendak menyampaikan beberapa saran kepada pihak-pihak tertentu antara lain:

1. Bagi Para Industrial Game Online & Influencer gaming seperti Windah Basudara

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang sudah di teliti peneliti bahwa indirect yang di lakukan oleh Windah Basudara di channel youtube dapat digunakan untuk melakukan penjualan oleh para industri game online dengan melalui influencer seperti Windah Basudara ini, artinya para pelaku industri game bisa menggunakan pemasaran secara tidak langsung ini sebagai salah satu peluang strategi mereka. Saran ini dapat di kembangkan kembali bagi kedua belah pihak dan mengembangkannya seperti peluang untuk industri game yang kurang terkenal di industri pemasaran Indonesia maupun global tentu dengan menarik perhatian para Youtuber atau influencer gaming untuk secara tidak langsung mempromosikan game mereka.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

A. Saran Untuk Pengumpulan Data

Di dalam penelitian ini penggunaan kuesioner penelitian melalui *google form* terdapat bias yang cukup tinggi yang artinya saran bagi peneliti selanjutnya dalam pengumpulan responden apabila ingin melanjutkan di sarankan perlunya wawancara berbasis nominal untuk memperkuat data yang diperoleh.

B. Saran Untuk Variabel Terkait

Diharapkan untuk peneliti selanjutnya apabila ingin mengembangkan penelitian ini. Dimana dalam penelitian ini masih ada sekitar 86,2% faktor lainnya yang mempengaruhi, ini dapat di kembangkan dengan menggunakan

peluang tersebut. Artinya masih ada variabel maupun dimensi yang lebih relevan digunakan contohnya penggunaan variabel influencer, pemasaran konten, *soft promotion* dan lainnya. Dan dari penelitian ini dimensi peluang yang mendekati terdapat pada faktor perhatian dan keinginan dengan keterikatan *Indirect promotion* di channel Youtube Windah Basudara terhadap pengaruh minat pembelian, yang dapat di gali kembali kudepanya dengan memperhatikan peluang-peluang tersebut. Dan di harapkan Peneliti selanjutnya juga dapat menggunakan variabel inependent yang berbeda dari penelitian ini contohnya promosi implisit, terpaan konten atau word of marketing.

