

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan, maka dapat dibuat kesimpulan dari hasil penelitian ini yaitu:

1. Analisis deskriptif memberikan gambaran kategori persepsi konsumen.

Melalui penelitian ini diperoleh hasil gambaran responden dan hipotesis yang dibuat sebagai berikut :

- a. Hasil analisis variabel Desain Produk sebesar 85% dan masuk dalam kategori sangat baik, yang artinya menerima hipotesis yang telah dibuat sebelumnya, yaitu persepsi konsumen tentang desain produk adalah sangat baik.
- b. Hasil analisis variabel Harga Virtual sebesar 71% dan masuk dalam kategori baik, yang artinya menerima hipotesis yang dibuat sebelumnya, yaitu persepsi konsumen tentang harga virtual adalah baik.
- c. Hasil analisis variabel Intensi Kecanduan *Game Online* sebesar 57% dan masuk dalam kategori cukup baik, yang artinya menerima hipotesis yang dibuat sebelumnya, yaitu persepsi konsumen tentang intensi kecanduan *game online* adalah cukup baik.
- d. Hasil analisis variabel Kepuasan Konsumen sebesar 73% dan masuk dalam kategori baik, yang artinya menerima hipotesis yang dibuat sebelumnya, yaitu persepsi konsumen tentang kepuasan konsumen adalah baik.

- e. Gambaran tentang minat beli ulang *item virtual mobile legends* pada mahasiswa Kota Kupang adalah baik. Hasil analisis variabel Minat Beli Ulang sebesar 70% dan masuk dalam kategori baik, yang artinya menerima hipotesis yang dibuat sebelumnya, yaitu persepsi konsumen tentang minat beli ulang adalah baik.
2. Variabel desain produk, harga virtual, intensi kecanduan *game online* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen *game online mobile legends* pada mahasiswa Kota Kupang, sedangkan variabel desain produk dan harga virtual tidak berpengaruh signifikan terhadap minat beli ulang *item virtual game online mobile legends*.
3. Kepuasan konsumen memediasi pengaruh desain produk, harga virtual, intensi kecanduan *game online* terhadap minat beli ulang *item virtual game online mobile legends* pada mahasiswa Kota Kupang
  - a. Kepuasan konsumen memediasi desain produk terhadap minat beli ulang *item virtual game online mobile legends* pada mahasiswa Kota Kupang berpengaruh signifikan.
  - b. Kepuasan konsumen memediasi harga virtual terhadap minat beli ulang *item virtual game online mobile legends* pada mahasiswa Kota Kupang berpengaruh signifikan.
  - c. Kepuasan konsumen memediasi intensi kecanduan *game online* terhadap minat beli ulang *item virtual game online mobile legends* berpengaruh signifikan.
4. Berdasarkan nilai *R square* diketahui bahwa nilai koefisien determinasi variabel kepuasan konsumen 0,537 dan koefisien

determinasi variabel minat beli ulang sebesar 0.592. Nilai ini menerangkan bahwa kontribusi variabel desain produk, harga virtual dan intensi kecanduan *game online* terhadap kepuasan konsumen adalah sebesar 53,7% dan sisanya 46,3% sisanya tidak dimasukkan dalam penelitian ini. Sedangkan kontribusi variabel desain produk, harga virtual dan intensi kecanduan *game online* terhadap minat beli ulang sebesar 59,2% dan sisanya 40,8% tidak disertakan dalam **penelitian ini.**

## **B. Saran**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan serta kesimpulan, maka saran yang dapat diberikan pada perusahaan *game online mobile legends* (*Moonton*) sebagai berikut :

1. Perlu memperhatikan desain produk pada *game online mobile legends* terutama pada kualitas gambar dalam *game*, karena kualitas gambar juga menentukan kepuasan konsumen, kualitas desain yang buruk akan membuat para pemain *game* kurang puas dalam bermain *game mobile legends*. Perusahaan perlu membuat desain gambar yang lebih detail atau lebih jelas dilihat, sehingga para pemain *game mobile legends* tetap tertarik pada *game* tersebut dan akan menganjurkan kepada orang lain agar juga bermain *game mobile legends*.
2. Perusahaan perlu mengadakan promosi atau potongan harga penjualan *item virtual game mobile legends* kepada konsumen, sehingga para pemain *game* tertarik untuk mempromosikan yang dilakukan perusahaan

kepada konsumen lain untuk melakukan pembelian *item virtual game mobile legends*.

3. Bagi peneliti lainnya, yang ingin melakukan penelitian serupa tentang *Game Mobile Legends* agar dapat mengembangkan hasil penelitian ini dengan mengangkat objek penelitian dengan menggunakan variabel-variabel yang lebih menarik sehingga dapat menyempurnakan penelitian terdahulu

## DAFTAR PUSTAKA

### **Buku:**

- Indrasari, Meithiana. 2019. Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan. Surabaya: Unitomo Press
- Jogiyanto, Abdilah. 2016. Konsep dan Aplikasi PLS (Partial Last Square). Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Levis, Leta. 2013. Metode Penelitian Perilaku Petani. Yogyakarta: Ledalero
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatis R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2012). *Pertimbangan Dalam Membeli Produk Barang Maupun Jasa*. Intidayu Press. Jakarta.
- Wibowo, Lili Adi dan Donni Juni Priansa. 2017. *Manajemen Komunikasi dan Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.

### **Skripsi dan Jurnal:**

- Ang, Aagung Anugrah. 2021. Pengaruh Celebrity Endors, Word of Mouth, dan Kepuasan Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Diamond Mobile Legend yang Dimediasi Minat Beli di Toko Mitra Game Kuanino Kota Kupang. Skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomika dan Dan Bisnis Universitas Katolik Widaya Mandira Kupang.
- Febrianto. (2020). "Mediasi Kepuasan Gamers Atas Persepsi Gamers Terhadap Internet Addiction Penggunaan Game Online Di Surakarta". Pascasarjana Manajemen, STIE AUB Surakarta.
- Fiona. (2020). "Pengaruh Promosi penjualan dan *E-Service Quality* terhadap Minat Beli Ulang Melalui Kepuasan Pelanggan (Studi pada pelanggan Gopay di Jabodetabek)". Department Administrasi Bisnis, FISIP, Universitas Diponegoro, Indonesia.
- Faradiba dan Astuti. (2013). "Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga, Lokasi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen (Studi Pada Warung Makan "Bebek Gendut" Semarang). Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Jl. Prof. Soedharto SH Tembalang, Semarang
- Ingkiriwang. (2021). "Pengaruh Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Yang Dimediasi Minat Pada Hypermart Lippo Plaza Kupang)". Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Mandira Kota Kupang.

- Juming. (2017). “Pembangunan Aplikasi Jual Beli *Virtual Item Game Online* Berbasis *Mobile*”. Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknologi Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Mariana. (2020). “Pengaruh Desain Produk Terhadap Kepuasan Konsumen Dalam Menggunakan Sepeda Motor Honda Scoopy Di Universitas Muhammadiyah Mataram”. Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial Dan Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
- Mubarok. (2021). “Hubungan antara Kecanduan Game Online dengan Pembelian Impulsif Perangkat Game pada Mahasiswa”. Jurusan Psikologi, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Rainga dan Widiartanto. (2021). “Pengaruh Design Produk, Harga Virtual Terhadap *Repurchase Intention Virtual Item* Melalui Kepuasan Game Sebagai Variabel Intervening Pada *Game Online “Pubg M”* (Studi Pada Masyarakat Kota Bontang)”. Departemen Administrasi Bisnis, FISIP, Universitas.
- Sinambela. (2019). “Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen (Studi pada Portobello Café Semarang)”. Ilmu Administrasi Bisnis Semarang.
- Suryono. (2016). “Perilaku Pemain Game Online Terhadap Pembelian Virtual Item (Sebuah Penelitian Kualitatif)”. Program Magister Jurusan Sistem Informasi Fakultas Teknologi Informasi Institusi Teknologi Sepuluh nopember, Surabaya.
- Triputranto dan Diharjo. (2020). “Pengaruh Harga Dan Desain Produk Terhadap Keputusan Pembelian Pada Produk Kerudung DiRabbani Cabang Kopo Bandung)”. Program Studi D4 Manajemen Pemasaran Politeknik Pos Indonesia.
- Yusuf, Prayogo, dan Andreani. (2021). “Pengaruh Kepuasan Konsumen Terhadap Minat Beli Ulang Di Traveloka)”. Fakultas Bisnis dan Ekonomi Universitas Kristen Petra Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya 60236
- Yulius. (2017). “Analisis Perilaku Pengguna Dalam Pembelian *Item Virtual* Pada *Game Online*”. Program Studi Teknik Komputer, Sekolah Tinggi Teknologi Payakumbuh.