



## Similarity Report

### Metadata

Name of the organization

**Universitas Muhammadiyah Sidoarjo**

Title

**TA\_Wahyu Karobby\_216120900006**

Author(s)

Coordinator

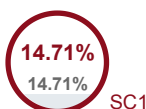
**perpustakaan umsidahanin**

Organizational unit

**Perpustakaan**

### Record of similarities

SCs indicate the percentage of the number of words found in other texts compared to the total number of words in the analysed document. Please note that high coefficient values do not automatically mean plagiarism. The report must be analyzed by an authorized person.

**5159**

Length in words

**37494**

Length in characters

### Alerts

In this section, you can find information regarding text modifications that may aim at temper with the analysis results. Invisible to the person evaluating the content of the document on a printout or in a file, they influence the phrases compared during text analysis (by causing intended misspellings) to conceal borrowings as well as to falsify values in the Similarity Report. It should be assessed whether the modifications are intentional or not.

Characters from another alphabet	ß	0
Spreads	A→	0
Micro spaces	␣	3
Hidden characters	␣	0
Paraphrases (SmartMarks)	a	56

### Active lists of similarities

This list of sources below contains sources from various databases. The color of the text indicates in which source it was found. These sources and Similarity Coefficient values do not reflect direct plagiarism. It is necessary to open each source, analyze the content and correctness of the source crediting.

#### The 10 longest fragments

Color of the text

NO	TITLE OR SOURCE URL (DATABASE)	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	<a href="http://eprints.universitaspurabangsa.ac.id/id/eprint/988/2/ARTIKEL%20RISMA%20WETI%20APRILIA-PENGARUH%20KEMUDAHAN%2C%20FITUR%20LAYANAN%2C%20DAN%20PROMOSI%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PENGUNAAN%20E-WALLET%20DANA%20DI%20~1.pdf">http://eprints.universitaspurabangsa.ac.id/id/eprint/988/2/ARTIKEL%20RISMA%20WETI%20APRILIA-PENGARUH%20KEMUDAHAN%2C%20FITUR%20LAYANAN%2C%20DAN%20PROMOSI%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PENGUNAAN%20E-WALLET%20DANA%20DI%20~1.pdf</a>	44 0.85 %
2	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/16221/1/WAHYU%20RIANI%20SAPUTRI_PENGARUH%20ELECTRONIC%20WORD%20OF%20MOUTH%2C%20IKLAN%20DI%20MEDIA%20SOSIAL%2C%20DAN%20PERSEPSI%20HALAL%20TERHADAP%20MINAT%20PEMBELIAN%20ONLINE%20PADA%20PRODUK%20SCARLETT%20WHITENING%20%28STUDI%20KASUS%20MAHASISWA%20UIN%20SAIZU%20PURWOKERTO%29.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/16221/1/WAHYU%20RIANI%20SAPUTRI_PENGARUH%20ELECTRONIC%20WORD%20OF%20MOUTH%2C%20IKLAN%20DI%20MEDIA%20SOSIAL%2C%20DAN%20PERSEPSI%20HALAL%20TERHADAP%20MINAT%20PEMBELIAN%20ONLINE%20PADA%20PRODUK%20SCARLETT%20WHITENING%20%28STUDI%20KASUS%20MAHASISWA%20UIN%20SAIZU%20PURWOKERTO%29.pdf</a>	24 0.47 %

3	<a href="https://journal-nusantara.com/index.php/EKOMA/article/download/4130/3586/9165">https://journal-nusantara.com/index.php/EKOMA/article/download/4130/3586/9165</a>	20 0.39 %
4	<a href="http://repo.uinsatu.ac.id/13119/6/BAB%20III.pdf">http://repo.uinsatu.ac.id/13119/6/BAB%20III.pdf</a>	20 0.39 %
5	Menakar Direct Marketing dan Kepercayaan Pelanggan Dalam Pembelian Paket Umrah Mutia Tristyantie, Adi Suparwo;	20 0.39 %
6	<a href="https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/download/3995/2608">https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/download/3995/2608</a>	19 0.37 %
7	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/26521/1/Shofi%20Aisyatu%20Sekar_Pengaruh%20Modal%2C%20Lokasi%2C%20Lama%20Usaha%2C%20Jam%20Kerja%2C%20Dan%20Penggunaan%20QRIS%20Terhadap%20Pendapatan%20Pedagang%20Kuliner%20%28Studi%20Pada%20Pedagang%20Kuliner%20Pasar%20Manis%20Purwokerto%29.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/26521/1/Shofi%20Aisyatu%20Sekar_Pengaruh%20Modal%2C%20Lokasi%2C%20Lama%20Usaha%2C%20Jam%20Kerja%2C%20Dan%20Penggunaan%20QRIS%20Terhadap%20Pendapatan%20Pedagang%20Kuliner%20%28Studi%20Pada%20Pedagang%20Kuliner%20Pasar%20Manis%20Purwokerto%29.pdf</a>	18 0.35 %
8	<a href="http://repository.ub.ac.id/134739/2/SKRIPSI.pdf">http://repository.ub.ac.id/134739/2/SKRIPSI.pdf</a>	17 0.33 %
9	<a href="http://eprints.universitaspurabangsa.ac.id/id/eprint/988/2/ARTIKEL%20RISMA%20WETI%20APRILIA-PENGARUH%20KEMUDAHAN%2C%20FITUR%20LAYANAN%2C%20DAN%20PROMOSI%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PENGUNAAN%20E-WALLET%20DANA%20DI%20~1.pdf">http://eprints.universitaspurabangsa.ac.id/id/eprint/988/2/ARTIKEL%20RISMA%20WETI%20APRILIA-PENGARUH%20KEMUDAHAN%2C%20FITUR%20LAYANAN%2C%20DAN%20PROMOSI%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PENGUNAAN%20E-WALLET%20DANA%20DI%20~1.pdf</a>	16 0.31 %
10	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/26372/1/IVI%20NUR%20AZIZAH_PENGARUH%20LINGKUNGAN%20KERJA%2C%20MOTIVASI%20KERJA%2C%20KEPUASAN%20KERJA%2C%20DAN%20BEBAN%20KERJA%20TERHADAP%20LOYALITAS%20PADA%20KARYAWAN%20PT%20KAI%20DAOP%205%20PURWOKERTO.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/26372/1/IVI%20NUR%20AZIZAH_PENGARUH%20LINGKUNGAN%20KERJA%2C%20MOTIVASI%20KERJA%2C%20KEPUASAN%20KERJA%2C%20DAN%20BEBAN%20KERJA%20TERHADAP%20LOYALITAS%20PADA%20KARYAWAN%20PT%20KAI%20DAOP%205%20PURWOKERTO.pdf</a>	16 0.31 %

from RefBooks database (2.27 %)

NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
<b>Source: Paperity</b>		
1	Menakar Direct Marketing dan Kepercayaan Pelanggan Dalam Pembelian Paket Umrah Mutia Tristyantie, Adi Suparwo;	20 (1) 0.39 %
2	Good Corporate Governance Pengaruhnya Pada Kinerja Keuangan Perbankan Syariah di Indonesia Ekaningsih Lely Ana Ferawati, Afkarina Futhri Izza;	14 (1) 0.27 %
3	Rancang Bangun Aplikasi Top Up Voucher Game Online Berbasis Website Menggunakan Metode Extreme Programming Zea Juniardi, Ariansyah, Nurmayanti;	14 (1) 0.27 %
4	Analisis Perencanaan Pajak Melalui Revaluasi Aset Tetap untuk Mengurangi Beban Pajak Penghasilan Perusahaan (Studi Kasus pada Unit Industri X PT ABC (Persero) Pulau Jawa) Farery Yuliza Rischa, Devy Pusposari;	13 (2) 0.25 %
5	Pengaruh Kemudahan Bertransaksi, Kepercayaan Konsumen, Dan Persepsi Resiko Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada E-Commerce Saat Pandemi Covid-19: Studi Kasus Pada Tokopedia Sahdi Muhammad Ferdian Armala, Tobing Maju Lumban, Mumuh Mulyana;	12 (1) 0.23 %
6	Analisis Kepuasan Pengguna Website SMK Negeri 2 Palembang Menggunakan Regresi Linear Berganda Eka Hartati, Ria Indriyani, Indah Trianingsih;	9 (1) 0.17 %
7	PENGARUH TINGKAT PENDIDIKAN DAN GENDER TERHADAP TINGKAT PENGANGGURAN TERBUKA DI JAWA TENGAH TAHUN 2019 - 2022 Khofifah Wahyulianti, Septiani Eka Devi, Nina Farliana, Yuli Haryanti, Risma Setianingrum;	9 (1) 0.17 %
8	PENGARUH PERFORMANCE AUDIT TERHADAP PENINGKATAN KINERJA PEGAWAI PADA PT PELABUHAN INDONESIA IV (PERSERO) CABANG MAKASSAR Ibrahim Ibrahim;	6 (1) 0.12 %

9	PENGARUH BUDAYA KAIZEN TERHADAP KINERJA KARYAWAN DENGAN REWARD SEBAGAI VARIABEL MODERASI PADA PT. VS TECHNOLOGY INDONESIA Sejati Alifiandy Putra, Pranjoto Gatot Heru, Mudji Kuswinarno;	5 (1) 0.10 %
10	PENGARUH PROMOSI, KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA TOKO BANGUNAN CITRA UTAMA Anggita Hartantri, Ali Ali;	5 (1) 0.10 %
11	ANALISIS SOCIAL MEDIA PROMOTION, PERCEIVED VALUE, DAN CUSTOMER SATISFACTION TERHADAP REVISIT INTENTION WISATAWAN PADA SAWAH LUKIS BINJAI Aspan Henry,Putri Mauliza, Ari Prabowo;	5 (1) 0.10 %
12	ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF BRAND IMAGE, PRICE AND SERVICE QUALITY ON CUSTOMER LOYALTY THROUGH CUSTOMER SATISFACTION AS AN INTERVENING VARIABLE Feti Fatimah, Tyas Wenny Murtalining,Rachman Avivatur;	5 (1) 0.10 %

from the home database (0.00 %)



NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	-------	---------------------------------------

from the Database Exchange Program (0.31 %)



NO	TITLE	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	YUSUF PARAFRASE 20052025.docx 5/20/2025 Akademi Angkatan Laut (Akademi Angkatan Laut)	6 (1) 0.12 %
2	SKRIPSI ADETYA.docx 5/18/2025 Akademi Angkatan Laut (Akademi Angkatan Laut)	5 (1) 0.10 %
3	SKRIPSI SERMATAR (M) YUDHA RAFI OK.docx 5/18/2025 Akademi Angkatan Laut (Akademi Angkatan Laut)	5 (1) 0.10 %

from the Internet (12.13 %)



NO	SOURCE URL	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
1	<a href="http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/988/2/ARTIKEL%20RISMA%20WETI%20APRIL%20IA-PENGARUH%20KEMUDAHAN%2C%20FITUR%20LAYANAN%2C%20DAN%20PROMOSI%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PENGUNAAN%20E-WALLET%20DANA%20DI%20~1.pdf">http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/988/2/ARTIKEL%20RISMA%20WETI%20APRIL%20IA-PENGARUH%20KEMUDAHAN%2C%20FITUR%20LAYANAN%2C%20DAN%20PROMOSI%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PENGUNAAN%20E-WALLET%20DANA%20DI%20~1.pdf</a>	85 (4) 1.65 %
2	<a href="http://repository.ub.ac.id/id/eprint/178693/1/Potoppoy.pdf">http://repository.ub.ac.id/id/eprint/178693/1/Potoppoy.pdf</a>	46 (5) 0.89 %
3	<a href="https://repository.uinsaiu.ac.id/26372/1/VIVI%20NUR%20AZIZAH_PENGARUH%20LINGKUNGAN%20KERJA%2C%20MOTIVASI%20KERJA%2C%20KEPUASAN%20KERJA%2C%20DAN%20BEBAN%20KERJA%20TERHADAP%20LOYALITAS%20PADA%20KARYAWAN%20PT%20KAI%20DAOP%205%20PURWOKERTO.pdf">https://repository.uinsaiu.ac.id/26372/1/VIVI%20NUR%20AZIZAH_PENGARUH%20LINGKUNGAN%20KERJA%2C%20MOTIVASI%20KERJA%2C%20KEPUASAN%20KERJA%2C%20DAN%20BEBAN%20KERJA%20TERHADAP%20LOYALITAS%20PADA%20KARYAWAN%20PT%20KAI%20DAOP%205%20PURWOKERTO.pdf</a>	44 (4) 0.85 %
4	<a href="http://repo.uinsatu.ac.id/13119/6/BAB%20III.pdf">http://repo.uinsatu.ac.id/13119/6/BAB%20III.pdf</a>	35 (2) 0.68 %
5	<a href="http://repository.ub.ac.id/134739/2/SKRIPSI.pdf">http://repository.ub.ac.id/134739/2/SKRIPSI.pdf</a>	34 (4) 0.66 %
6	<a href="https://repository.uinsaiu.ac.id/26521/1/Shofi%20Aisyatu%20Sekar_Pengaruh%20Modal%2C%20Lokasi%2C%20Lama%20Usaha%2C%20Jam%20Kerja%2C%20Dan%20Penggunaan%20QRIS%20Terhadap%20Pendapatan%20Pedagang%20Kuliner%20%28Studi%20Pada%20Pedagang%20Kuliner%20Pasar%20Manis%20Purwokerto%29.pdf">https://repository.uinsaiu.ac.id/26521/1/Shofi%20Aisyatu%20Sekar_Pengaruh%20Modal%2C%20Lokasi%2C%20Lama%20Usaha%2C%20Jam%20Kerja%2C%20Dan%20Penggunaan%20QRIS%20Terhadap%20Pendapatan%20Pedagang%20Kuliner%20%28Studi%20Pada%20Pedagang%20Kuliner%20Pasar%20Manis%20Purwokerto%29.pdf</a>	27 (2) 0.52 %
7	<a href="https://journal-nusantara.com/index.php/EKOMA/article/download/4130/3586/9165">https://journal-nusantara.com/index.php/EKOMA/article/download/4130/3586/9165</a>	25 (2) 0.48 %

8	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/16221/1/WAHYU%20RIANI%20SAPUTRI_PENGARUH%20ELECTRONIC%20WORD%20OF%20MOUTH%2C%20IKLAN%20DI%20MEDIA%20SOSIAL%2C%20DAN%20PERSEPSI%20HALAL%20TERHADAP%20MINAT%20PEMBELIAN%20ONLINE%20PADA%20PRODUK%20SCARLETT%20WHITENING%20%28STUDI%20KASUS%20MAHASISWA%20UIN%20SAIZU%20PUROWOKERTO%29.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/16221/1/WAHYU%20RIANI%20SAPUTRI_PENGARUH%20ELECTRONIC%20WORD%20OF%20MOUTH%2C%20IKLAN%20DI%20MEDIA%20SOSIAL%2C%20DAN%20PERSEPSI%20HALAL%20TERHADAP%20MINAT%20PEMBELIAN%20ONLINE%20PADA%20PRODUK%20SCARLETT%20WHITENING%20%28STUDI%20KASUS%20MAHASISWA%20UIN%20SAIZU%20PUROWOKERTO%29.pdf</a>	24 (1) 0.47 %
9	<a href="https://digital-science.pubmedia.id/index.php/frontiers/article/download/252/327">https://digital-science.pubmedia.id/index.php/frontiers/article/download/252/327</a>	23 (2) 0.45 %
10	<a href="http://repositorybaru.stieykpn.ac.id/2697/1/Ringkasan%20Skripsi%20_Abdullah%20Ayyasy%20Dzakiy.pdf">http://repositorybaru.stieykpn.ac.id/2697/1/Ringkasan%20Skripsi%20_Abdullah%20Ayyasy%20Dzakiy.pdf</a>	19 (3) 0.37 %
11	<a href="http://repositori.unsil.ac.id/11266/11/BAB%20III.pdf">http://repositori.unsil.ac.id/11266/11/BAB%20III.pdf</a>	19 (3) 0.37 %
12	<a href="https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/download/3995/2608">https://journal.stieamkop.ac.id/index.php/seiko/article/download/3995/2608</a>	19 (1) 0.37 %
13	<a href="http://repository.upi.edu/131622/7/S_MIK_2007922_Chapter3.pdf">http://repository.upi.edu/131622/7/S_MIK_2007922_Chapter3.pdf</a>	18 (2) 0.35 %
14	<a href="http://repository.ub.ac.id/162568/1/Muhammad%20Mahdi%20Dewantoro.pdf">http://repository.ub.ac.id/162568/1/Muhammad%20Mahdi%20Dewantoro.pdf</a>	18 (2) 0.35 %
15	<a href="http://eprint.unipma.ac.id/2245/4/Bab%20III.pdf">http://eprint.unipma.ac.id/2245/4/Bab%20III.pdf</a>	15 (2) 0.29 %
16	<a href="http://repository.upi.edu/117338/4/S_PSIPS_2008879_Chapter%203.pdf">http://repository.upi.edu/117338/4/S_PSIPS_2008879_Chapter%203.pdf</a>	15 (2) 0.29 %
17	<a href="https://repository.uinsaizu.ac.id/21435/1/DEVA%20KAMILA_PENGARUH%20KEPERCAYAAN%2C%20EFEKTIVITAS%2C%20DAN%20PROMOSI%20CASHBACK%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PEMBELIAN%20ULANG%20MENGUNAKAN%20SHOPEEPAY.pdf">https://repository.uinsaizu.ac.id/21435/1/DEVA%20KAMILA_PENGARUH%20KEPERCAYAAN%2C%20EFEKTIVITAS%2C%20DAN%20PROMOSI%20CASHBACK%20TERHADAP%20KEPUTUSAN%20PEMBELIAN%20ULANG%20MENGUNAKAN%20SHOPEEPAY.pdf</a>	14 (2) 0.27 %
18	<a href="http://repository.stie-mce.ac.id/2146/4/BAB%20III%20METODE%20PENELITIAN.pdf">http://repository.stie-mce.ac.id/2146/4/BAB%20III%20METODE%20PENELITIAN.pdf</a>	13 (2) 0.25 %
19	<a href="https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/download/5218/5240/">https://jurnalmahasiswa.stiesia.ac.id/index.php/jira/article/download/5218/5240/</a>	13 (2) 0.25 %
20	<a href="https://repository.uksw.edu/bitstream/123456789/29786/2/T1_212016183_Jsi.pdf">https://repository.uksw.edu/bitstream/123456789/29786/2/T1_212016183_Jsi.pdf</a>	13 (1) 0.25 %
21	<a href="https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/5153/36683/42025">https://archive.umsida.ac.id/index.php/archive/preprint/download/5153/36683/42025</a>	12 (1) 0.23 %
22	<a href="http://repository.upi.edu/109145/4/S_PEM_1905163_Chapter%20III.pdf">http://repository.upi.edu/109145/4/S_PEM_1905163_Chapter%20III.pdf</a>	12 (1) 0.23 %
23	<a href="https://pdfs.semanticscholar.org/bb78/94f137e680e3a2338e2a2531535a6279c675.pdf">https://pdfs.semanticscholar.org/bb78/94f137e680e3a2338e2a2531535a6279c675.pdf</a>	9 (1) 0.17 %
24	<a href="https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/INTECOM/article/download/9505/5784/">https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/INTECOM/article/download/9505/5784/</a>	8 (1) 0.16 %
25	<a href="https://repository.uin-suska.ac.id/31250/1/BAB%20V.pdf">https://repository.uin-suska.ac.id/31250/1/BAB%20V.pdf</a>	8 (1) 0.16 %
26	<a href="https://journal.trunojoyo.ac.id/jkim/article/download/13505/6421">https://journal.trunojoyo.ac.id/jkim/article/download/13505/6421</a>	7 (1) 0.14 %
27	<a href="https://ejournal.unhi.ac.id/index.php/HAK/article/download/2604/1623/">https://ejournal.unhi.ac.id/index.php/HAK/article/download/2604/1623/</a>	7 (1) 0.14 %
28	<a href="http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=2492218&amp;val=23721&amp;title=PENGARUH%20LEVERAGE%20PROFITABILITAS%20UKURAN%20PERUSAHAAN%20DAN%20KEPEMILIKAN%20INSTITUSIONAL%20TERHADAP%20MANAJEMEN%20OLABA">http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=2492218&amp;val=23721&amp;title=PENGARUH%20LEVERAGE%20PROFITABILITAS%20UKURAN%20PERUSAHAAN%20DAN%20KEPEMILIKAN%20INSTITUSIONAL%20TERHADAP%20MANAJEMEN%20OLABA</a>	7 (1) 0.14 %
29	<a href="http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/880/1/Jurnal%20Jimbba%20Krisna.pdf">http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/880/1/Jurnal%20Jimbba%20Krisna.pdf</a>	7 (1) 0.14 %
30	<a href="http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/1026/2/Jurnal_Khusnul%20Khotimah_1855003579.pdf">http://eprints.universitasputrabangsa.ac.id/id/eprint/1026/2/Jurnal_Khusnul%20Khotimah_1855003579.pdf</a>	5 (1) 0.10 %
31	<a href="http://repository.ub.ac.id/195530/1/Lies%20Kurniawati%20Wulandari.pdf">http://repository.ub.ac.id/195530/1/Lies%20Kurniawati%20Wulandari.pdf</a>	5 (1) 0.10 %
32	<a href="https://openlibrary.telkomuniversity.ac.id/pustaka/202995/pengaruh-brand-awareness-dan-brand-image-terhadap-keputusan-pembelian-produk-skintific.html">https://openlibrary.telkomuniversity.ac.id/pustaka/202995/pengaruh-brand-awareness-dan-brand-image-terhadap-keputusan-pembelian-produk-skintific.html</a>	5 (1) 0.10 %
33	<a href="https://ejournal.almaata.ac.id/index.php/LITERASI/article/download/4455/2616">https://ejournal.almaata.ac.id/index.php/LITERASI/article/download/4455/2616</a>	5 (1) 0.10 %
34	<a href="http://repository.umi.ac.id/5993/5/BAB%20IV.pdf">http://repository.umi.ac.id/5993/5/BAB%20IV.pdf</a>	5 (1) 0.10 %

## List of accepted fragments (no accepted fragments)

NO	CONTENTS	NUMBER OF IDENTICAL WORDS (FRAGMENTS)
----	----------	---------------------------------------

Analysis of the Influence of Brand Awareness, Features and Content Creators in the eFootball Game on Players' Decisions to Top Up

Analisis Pengaruh Brand Awareness, Fitur Dan Content Creator Pada Game eFootball Terhadap Keputusan Pemain Untuk Melakukan Top-Up

Wahyu Karobby 1), \* Mochamad Rizal Yulianto 2) 1)Program Studi Bisnis Digital, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia 2)Program Studi Bisnis Digital, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: HYPERLINK "mailto:rizaldo@umsida.ac.id"rizaldo@umsida.ac.id

Page | 1

2 | Page

Page | 3

**Abstract.** This study aims to analyze the influence of brand awareness, features, and content creators on players' top-up decisions in the eFootball game. The research method used was quantitative, with data collection techniques through questionnaires distributed to 96 respondents from Generation Z. Data analysis was performed using multiple linear regression with the help of SPSS. The results showed that brand awareness and content creators significantly influenced top-up decisions, while features had no significant influence. These findings provide insights for game developers and marketers to pay more attention to strategies to increase brand awareness and collaborate with content creators in driving virtual item purchasing decisions.

Keywords - Brand Awareness, Features, Content Creator, Purchase Decision, eFootball, Online Games, Generation Z.

### 1. I. Pendahuluan

Perkembangan olahraga elektronik atau e-sport semakin tidak terbendung. Olahraga ini tidak hanya diminati oleh generasi muda, tetapi juga terus menunjukkan kemajuan pesat yang menarik perhatian berbagai kalangan. Menggunakan perangkat elektronik seperti ponsel, komputer, PlayStation, atau Xbox sebagai platform utama, e-sport memungkinkan pemain bersaing secara global dalam berbagai genre game. Salah satu bukti nyata dari perkembangan ini adalah keberhasilan tim nasional eFootball Indonesia meraih gelar juara pertama dalam Piala Dunia FIFA e-Sports, yang menjadi tonggak sejarah dan kebanggaan tersendiri bagi bangsa Indonesia di kancah internasional. Secara umum, terdapat tujuh genre dalam e-sport yang populer dimainkan oleh para pemain, yaitu: (1) Fighting, (2) First-Person Shooters (FPS), (3) Real-Time Strategy, (4) Sports, (5) Racing, (6) Multiplayer Online Battle Arena (MOBA), dan (7) genre lainnya [1].

Gambar 1. Top Grossing Sports Apps Ranking in Indonesia on April 21

Berdasarkan data Similarweb, eFootball KONAMI menjadi game olahraga paling populer di Indonesia pada 21 April 2025, dan juga meraih posisi teratas sebagai game olahraga dengan pendapatan tertinggi di Google Play Store per 21 Maret 2025. Dalam perkembangannya, permainan e-sport membawa berbagai dampak positif di bidang sosial. Permainan ini memberikan manfaat bagi para pemainnya, terutama dalam meningkatkan dan mengembangkan kemampuan soft skill melalui pertandingan yang bersifat kompetitif [1]. Indonesia menjadi salah satu pionir e-sports di Asia Tenggara berkat adanya dukungan dari pemerintah melalui berbagai turnamen yang telah diselenggarakan. Pada tahun 2018, Asian Games yang diselenggarakan di Jakarta dan Palembang memasukkan e-sport sebagai salah satu cabang olahraga, di mana medali yang diperoleh tidak dihitung dalam total perolehan medali resmi [2].

Salah satu game bertema sepak bola yang tengah populer saat ini adalah eFootball. Sejak peluncurannya, game ini sukses mencuri perhatian banyak pemain dan menjadi pilihan utama di berbagai belahan dunia, termasuk Indonesia [3]. Game eFootball merupakan evolusi dari seri Pro Evolution Soccer (PES) yang dikembangkan oleh Konami menggunakan Unreal Engine, dan memainkan peran besar sebagai game olahraga daring lintas platform. eFootball Mobile adalah game sepak bola buatan Konami yang dirancang untuk perangkat smartphone. Game ini menyajikan pengalaman bermain yang realistis dengan grafis berkualitas tinggi dan kontrol yang responsif. Pemain dapat membangun tim impian mereka, mengikuti berbagai event, serta bertanding secara online melawan pengguna lain dari seluruh dunia. Berkat gameplay yang kompetitif dan model permainan gratis, eFootball Mobile berhasil menarik banyak penggemar, termasuk di Indonesia.

Ada banyak fitur yang ditawarkan oleh game eFootball. Salah satu fitur dari game eFootball ialah mengkarakterisasi pemain sepak bola berdasarkan posisi mereka. Pembagian posisi pemain ke dalam tiga kategori berdasarkan posisi mereka: bertahan, gelandang, dan penyerang [5]. Pembagian posisi ini memudahkan pemain memilih peran sesuai gaya bermain mereka, serta merancang taktik tim yang lebih efektif. Hal ini membuat gameplay lebih menarik dan memberi kenyamanan bagi pemain untuk menyesuaikan diri dengan berbagai situasi pertandingan.

Content creator adalah individu yang menghasilkan konten dan memiliki banyak pengikut di media sosial. Mereka menjalin hubungan atau keterikatan dengan para pengikutnya melalui konten yang inspiratif, menghibur, atau informatif, sehingga mampu menciptakan koneksi yang kuat dengan audiens mereka [4]. Salah satu content creator yang cukup dikenal di Indonesia adalah Windah Basudara. Dengan gaya penyampaian yang khas dan interaksi yang hangat dengan penontonnya, Windah berhasil membangun komunitas penggemar yang loyal. Ketika ia memainkan game eFootball Mobile dalam salah satu kontennya, hal ini tidak hanya menghibur penonton, tetapi juga turut meningkatkan minat dan perhatian terhadap game tersebut di kalangan pengikutnya.

Generasi Z, atau biasa disebut Gen Z, adalah kelompok individu yang lahir antara tahun 1995 hingga 2010. Dengan demikian, siapa pun yang lahir dalam rentang waktu tersebut termasuk ke dalam kategori Generasi Z [5]. Menariknya, kelompok ini dikenal memiliki kecenderungan impulsif dalam

mengambil keputusan pembelian, terutama saat dipengaruhi oleh tren digital dan konten media sosial. Karakteristik ini juga tercermin dalam perilaku mereka saat bermain game online, di mana keputusan untuk melakukan top-up sering kali dilakukan secara spontan demi mendapatkan item virtual yang sedang tren, karakter favorit, atau untuk meningkatkan pengalaman bermain secara instan. Ketika pemain merasa sepenuhnya terlibat dalam suatu permainan, pengalaman bermain mereka akan menjadi lebih menyenangkan. Untuk mendapatkan pengalaman terbaik di permainan berikutnya, perasaan terlibat ini menjadi hal penting yang mendorong pemain untuk memainkan game tersebut. Niat pembelian berarti keinginan untuk membeli produk virtual. Pengalaman yang menyenangkan saat berbelanja online dapat membuat seseorang semakin sering menjelajah dan akhirnya membeli sesuatu [6]. Hal ini juga berlaku pada pemain game online, di mana pengalaman menyenangkan dalam bermain dapat meningkatkan keinginan mereka untuk membeli item virtual.

Masalah utama pada penelitian ini adalah seberapa jelas pengaruh dari brand awareness dan content creator untuk memengaruhi keputusan pemain generasi Z melakukan pembelian in-game (top-up) pada eFootball. Maka dari itu, untuk mengatasi permasalahan tersebut peneliti menggunakan nonprobability sampling dan purposive sampling dalam penelitian untuk pengambilan sampel dan dengan metode **regresi linier berganda**. **Regresi linier berganda digunakan untuk mencari tahu apakah variabel brand awareness, fitur dan content creator berpengaruh terhadap variabel keputusan untuk melakukan top-up, yang berarti terdapat dua variabel X dan satu variabel Y.**

Rumusan Masalah : Adapun Rumusan masalah pada **penelitian ini adalah :**

1. **Apakah brand awareness berpengaruh terhadap** keputusan pembelian in-game pada game eFootball di kalangan Generasi Z?
2. Apakah fitur game, khususnya karakterisasi pemain berdasarkan posisi, berpengaruh terhadap keputusan pembelian in-game pada eFootball?
3. Apakah content creator berpengaruh terhadap keputusan pembelian in-game pada eFootball di kalangan Generasi Z?
4. Seberapa besar pengaruh brand awareness, fitur game, dan content creator secara simultan terhadap keputusan Generasi Z untuk melakukan top-up dalam game eFootball?

Tujuan Penelitian : Adapun Tujuan penelitian dari studi ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh brand awareness terhadap keputusan pembelian in-game pada eFootball di kalangan Generasi Z.
2. Untuk menganalisis pengaruh fitur game terhadap keputusan pembelian in-game pada eFootball.
3. Untuk mengetahui pengaruh content creator terhadap keputusan pembelian in-game pada eFootball di kalangan Generasi Z.
4. Untuk mengukur pengaruh brand awareness, fitur game, dan content creator secara simultan terhadap keputusan Generasi Z dalam melakukan top-up pada game eFootball.

Pertanyaan Penelitian : Sejauh mana brand awareness, fitur dan content creator dapat menjelaskan perubahan keputusan pemain generasi z dalam melakukan pembelian item virtual dalam game eFootball ?

Kategori SDG's : Penelitian ini berhubungan dengan perilaku konsumen dalam industri game, khususnya dalam konteks pemasaran dan strategi brand awareness di ranah e-sport. Hal ini sejalan dengan poin nomor 12 dalam Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDG's), yaitu Konsumsi dan Produksi yang Bertanggung Jawab, yang menekankan pentingnya mendorong pola konsumsi berkelanjutan[7]. Dalam konteks ini, penelitian berfokus pada bagaimana strategi pemasaran digital dan pengalaman bermain dapat memengaruhi keputusan pembelian item virtual secara lebih sadar dan bertanggung jawab oleh para konsumen game, khususnya pemain e-sport.

## Literature Review

### Brand Awareness

Brand Awareness atau kesadaran terhadap suatu merek merupakan indikator kekuatan sebuah merek yang menjadi salah satu aset berharga bagi perusahaan. Tingginya kesadaran merek dapat memberikan dampak positif, karena perusahaan dapat memahami bagaimana konsumen merespons dan mengenali nama merek tersebut [8]. Dalam konteks e-sport, khususnya pada permainan eFootball, brand awareness menjadi faktor penting yang memengaruhi keputusan pemain untuk melakukan pembelian item virtual, terutama jika item tersebut terkait dengan brand awareness klub besar seperti Manchester United. Hal ini menunjukkan bahwa kesadaran merek tidak hanya memperkuat posisi perusahaan di pasar tetapi juga dapat mendorong perilaku konsumen dalam konteks digital [9]. Identitas visual memiliki peran penting dalam membangun brand image, yaitu persepsi konsumen terhadap suatu merek. Dengan identitas visual yang konsisten, perusahaan dapat menyampaikan nilai-nilai, karakter, serta kualitas produk atau layanan mereka secara efektif kepada konsumen [10]. Indikator brand awareness terdiri dari empat tingkatan, yaitu: tidak menyadari merek (unaware), mengenali saat melihat (recognition), mampu mengingat tanpa bantuan (recall), dan merek pertama yang terlintas di pikiran (top of mind) [11].

### Fitur

Fitur adalah elemen dalam desain video game yang mendorong atau mempertahankan perilaku bermain game, terlepas dari karakteristik individu para pemain [12]. Dalam konteks game eFootball, fitur-fitur seperti sistem gameplay yang responsif, keberagaman mode permainan, serta kemampuan untuk berinteraksi dengan pemain lain melalui fitur multiplayer atau turnamen dapat meningkatkan kenyamanan pemain. Indikator variabel fitur dalam game mencakup kontrol dan kemudahan penggunaan, aspek sosial seperti multiplayer, sistem reward, kualitas visual dan audio, mekanik gameplay, serta kemudahan belajar (learnability). Indikator-indikator ini berperan penting dalam meningkatkan kenyamanan dan keterlibatan pemain [13].

### Content Creator

Content creator adalah individu yang menciptakan konten dan memiliki jumlah sejumlah pengikut yang besar di media sosial. Konten yang dihasilkan umumnya bersifat menghibur, unik, dan lucu, sehingga dapat menarik banyak penonton untuk melihat konten yang telah mereka buat [14]. Selain itu, kehadiran content creator yang mempromosikan game melalui gameplay atau bahkan konten terkait tips dan trik dapat membuat pemain merasa lebih percaya diri dalam bermain eFootball. Penyebutan merek yang sering oleh content creator di berbagai platform meningkatkan visibilitas merek dan membangun kesadaran merek di kalangan audiens [15]. Indikator content creator mencakup kreativitas dalam menyusun konten yang menarik, konsistensi unggahan untuk menjaga eksistensi, kualitas produksi yang mencerminkan profesionalisme, serta interaksi aktif dengan audiens untuk membangun kedekatan dan loyalitas [16].

### Keputusan Pembelian / Top Up

Top-up adalah **layanan yang berguna untuk membeli sebuah item ataupun mata uang yang ada dalam game online**. Pembelian item dalam game online dapat dilakukan dengan melakukan top-up melalui pengembang resmi atau melalui penyedia layanan pihak ketiga[17]. Top-up ini dilakukan

baik untuk memperoleh item yang diinginkan maupun untuk mengikuti langganan dalam sebuah event tertentu. Selain itu, para pemain game yang menjalin hubungan sosial yang positif cenderung bertahan lebih lama dalam permainan dan bahkan melakukan pembelian di dalam game. Adapun beberapa indikator dari keputusan pembelian yaitu : merk pilihan, penentuan ketika pembelian, merk pilihan, situasi ketika pembelian [18].

## 2. II. Metode

### Metode Penelitian

Metode kuantitatif digunakan dalam penelitian ini karena memiliki karakteristik yang sistematis, terencana, dan terstruktur sejak tahap perumusan masalah hingga penyusunan dasar penelitian. Dalam konteks analisis pengaruh brand awareness, fitur, dan content creator dalam game eFootball terhadap keputusan pemain untuk melakukan top-up, pendekatan kuantitatif memungkinkan peneliti untuk mengukur hubungan antar variabel secara objektif. Penelitian ini dilakukan pada populasi atau sampel tertentu dengan mengumpulkan data melalui **instrumen penelitian seperti kuesioner, yang kemudian dianalisis secara statistik untuk menguji hipotesis yang telah** dirumuskan. Melalui pendekatan ini, diperoleh pemahaman yang lebih mendalam dan terukur mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pembelian dalam game. Penelitian ini menerapkan analisis data secara statistik karena melibatkan perhitungan mengenai jumlah populasi, sampel, dan total pengisian dari kuesioner yang digunakan sebagai dasar dalam mendukung proses analisis data [19]. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan variabel penelitian berupa brand awareness sebagai variabel independen (X1), Fitur (X2) content creator (X3) dan keputusan pemain untuk melakukan top-up sebagai variabel dependen (Y).

### Populasi dan Sampel

Populasi merujuk pada sekumpulan data yang sangat besar dan luas dalam suatu penelitian. Populasi mencakup seluruh elemen, baik itu individu, objek, maupun ukuran lain yang menjadi fokus atau objek perhatian dalam penelitian. Sementara itu, **sampel adalah bagian kecil dari populasi yang diambil untuk mewakili keseluruhan populasi dalam** proses analisis[20]. Dalam penelitian ini, peneliti menetapkan Generasi Z yang pernah memainkan game eFootball sebagai target populasi. Penelitian **ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh** secara langsung dari responden melalui survei daring, sementara data sekunder bersumber dari literatur **seperti buku, jurnal, publikasi, serta hasil penelitian sebelumnya yang relevan dengan** topik penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner menggunakan Google Form yang dibagikan melalui media sosial. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini minimal sebanyak 96 responden, yang ditentukan berdasarkan kebutuhan dalam analisis statistik.

Penelitian ini menggunakan rumus lemeshow, dimana peneliti ingin menggunakan tingkat kepercayaan 95% dan tingkat ketelitian 10%.

Rumus :  $n =$

$n$  adalah jumlah sampel minimal

$Z$  adalah nilai standar dari distribusi normal sesuai tingkat kepercayaan yang diinginkan

$P$  adalah prevalensi outcome atau proporsi populasi yang memiliki karakteristik tertentu (misalnya, 50%)

$Q$  adalah komplementer dari  $P$ , yaitu  $Q = 1 - P$

$E$  adalah tingkat ketelitian atau margin of error yang diizinkan (misalnya, 10%)

### Nonprobability Sampling

Melalui teknik nonprobability sampling, tidak setiap individu dalam populasi memiliki peluang yang sama untuk terpilih sebagai responden dalam penelitian[21]. Dalam proses pengumpulan data, teknik yang digunakan adalah non-probability sampling dengan pendekatan purposive sampling. Melalui metode ini, peneliti memilih responden dengan kriteria yaitu generasi Z yang pernah memainkan dan membeli item pada game eFootball.

### Analisis Regresi Linier

Regresi adalah alat yang digunakan untuk mengukur apakah terdapat korelasi atau hubungan antar variabel. Metode ini paling efektif digunakan ketika data yang diberikan berupa data linier, yang pada akhirnya membentuk hubungan linier saat digambarkan pada plot [22]. Metode regresi linier terbagi menjadi dua jenis, yaitu regresi linier sederhana dan regresi linier berganda [23]. Analisis regresi yaitu metode statistik yang digunakan mengukur tingkat keterkaitan antara variabel tertentu. Salah satu analisis regresi yang paling sederhana dan umum digunakan adalah regresi linier sederhana. Dalam analisis ini, terdapat satu variabel terikat yang dilambangkan dengan  $Y$  dan satu atau lebih variabel bebas yang dilambangkan dengan  $X$ . Sesuai dengan namanya, hubungan antara kedua variabel tersebut bersifat linier [24].

### Kerangka Penelitian

#### Gambar 2. Rancangan Penelitian

Hipotesis penelitian dapat dijelaskan dari kerangka penelitian diatas, yaitu :

H1 : Brand Awareness (X1) berpengaruh terhadap keputusan untuk melakukan top-up (Y) pada game eFootball

H2 : Fitur (X2) berpengaruh terhadap keputusan untuk melakukan top-up (Y) pada game eFootball

H3 : Content Creator (X3) berpengaruh terhadap keputusan untuk melakukan top-up (Y) pada game eFootball

### Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini, perangkat lunak SPSS digunakan untuk menganalisis data dengan pendekatan statistik. SPSS Statistics dapat mengolah berbagai jenis data dan digunakan untuk menyusun laporan, statistik deskriptif, grafik, serta melakukan analisis statistik, termasuk yang kompleks[25]. Uji regresi linier berganda diterapkan guna mengetahui sejauh mana pengaruh brand awareness, fitur, dan content creator dalam game eFootball terhadap keputusan pemain untuk melakukan top-up. Selain itu, uji validitas, reliabilitas dan asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa instrumen penelitian yang digunakan telah memenuhi standar pengukuran yang sah dan konsisten, sehingga hasil analisis dapat dipercaya dan menggambarkan hubungan antar variabel secara akurat. **Dalam uji asumsi klasik terdapat 3 uji, yaitu uji normalitas, uji multikolenaritas dan uji heteroskedastisitas.** Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik responden dalam penelitian, sementara uji hipotesis, seperti uji-t dan uji-F, diterapkan untuk mengukur signifikansi pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dengan menggabungkan kedua jenis analisis ini, diperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pemain dalam melakukan pembelian item atau top-up pada game eFootball.

## 3. III. Hasil dan Pembahasan



## 1. Hasil

### Sampel

Berdasarkan karakteristik responden, mayoritas berasal dari Generasi Z yang mencakup kategori jenis kelamin, tahun kelahiran, dan status. Dari total 101 responden yang terkumpul, terdapat 95 laki-laki dan 6 perempuan. Namun, dalam pengambilan sampel untuk penelitian ini, hanya 96 responden yang digunakan, terdiri dari 90 laki-laki dan 6 perempuan.

Tabel 1. Karakteristik Responden

Karakteristik	Jumlah	Presentasi (%)
Laki-laki	90	93.3
Perempuan	6	6.7
Pelajar SMP	5	4.8
Pelajar SMA	10	9.5
Mahasiswa	39	37.1
Sudah Bekerja	51	48.6

Tabel menunjukkan bahwa mayoritas responden berjenis kelamin laki-laki (93,3%) dan sebagian besar berstatus sudah bekerja (48,6%), diikuti oleh mahasiswa (37,1%), pelajar SMA (9,5%), dan pelajar SMP (4,8%). Fakta ini menunjukkan bahwa game eFootball paling banyak diminati oleh laki-laki, terutama dari kalangan usia produktif yang sudah bekerja maupun mahasiswa, yang memiliki daya beli serta ketertarikan tinggi terhadap hiburan digital seperti game online.

### Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk menilai apakah suatu kuesioner benar-benar mampu mengukur apa yang seharusnya diukur, sehingga dapat dinyatakan sah atau tidak[26]. Pengujian ini sangat penting agar data yang dikumpulkan dapat dipercaya dan digunakan dalam analisis penelitian secara akurat.

Tabel 2. Uji Validitas

Variabel				Butir	R Hitung		Sig.		Keterangan																
Brand Awareness								Fitur		Content Creator				Keputusan Pembelian				X1	X2	X3	X4	X1	X2		
X3	X4	X5	X6	X1	X2	X3	X4	Y1	Y2	Y3	Y4	0.492	0.678	0.631	0.839	0.644	0.617	0.708	0.595	0.771					
0.545	0.883			0.863		0.879		0.877		0.897		0.847	0.853	0.869	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid Valid													
Valid Valid Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25																									

Hasil uji validitas total item menunjukkan bahwa seluruh pernyataan pada variabel Brand Awareness (X1), Fitur (X2), Content Creator (X3), dan Keputusan Pembelian (Y) memiliki nilai koefisien korelasi yang lebih besar dari nilai t-tabel sebesar 0,198. Dengan demikian, seluruh butir pernyataan dinyatakan valid.

### Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan dengan acuan bahwa suatu item atau variabel dikatakan reliabel apabila nilai Cronbach's Alpha lebih dari 0,60. Sebaliknya, jika nilai Cronbach's Alpha kurang dari 0,60, maka item atau variabel tersebut dianggap tidak reliabel[ 27].

Tabel 3. Uji Reliabilitas Variabel Cronbach's Alpha Syarat Reliabel Keterangan

Brand Awareness (X1)	.706 a>0,60 Reliabel
Fitur (X2)	.730 a>0,60 Reliabel
Content Creator	.899 a>0,60 Reliabel
Keputusan Pembelian	.888 a>0,60 Reliabel

Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Suatu instrumen dinyatakan reliabel apabila nilai Cronbach's Alpha pada masing-masing variabel melebihi angka 0,60. Dalam penelitian ini, nilai Cronbach's Alpha untuk variabel Brand Awareness sebesar 0,706, variabel Fitur sebesar 0,730, variabel Content Creator sebesar 0,899, dan variabel Keputusan Pembelian sebesar 0,888. Karena seluruh nilai tersebut berada di atas ambang batas yang disyaratkan, maka dapat disimpulkan bahwa instrumen kuesioner yang digunakan memiliki tingkat konsistensi internal yang baik dan tergolong reliabel. Hal ini menunjukkan bahwa data yang diperoleh dari keempat variabel tersebut dapat dipercaya dan layak digunakan untuk analisis lanjutan dalam menguji pengaruh Brand Awareness (X1), Fitur (X2), dan Content Creator (X3) terhadap Keputusan Pembelian (Y).

### Uji Asumsi Klasik

Analisis ekonometrika selanjutnya dilakukan untuk memastikan bahwa model regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini bebas dari bias. Evaluasi model melibatkan empat jenis pengujian, yaitu uji heteroskedastisitas, multikolinearitas, normalitas, dan autokorelasi[28]. Keempat uji ini bertujuan untuk menilai kelayakan model dalam menganalisis pengaruh variabel independen Brand Awareness (X1), Fitur (X2), dan Content Creator (X3) terhadap variabel dependen Keputusan Pembelian (Y). Hasil yang memenuhi seluruh uji asumsi klasik ini akan memperkuat validitas hubungan antar variabel yang diteliti.

Uji Normalitas Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang digunakan dalam model regresi memiliki distribusi yang normal atau tidak[ 29]. Hal ini penting karena distribusi normal merupakan salah satu asumsi dasar dalam analisis regresi, yang memengaruhi validitas hasil pengujian statistik.

Tabel 4. Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test Unstandardized Residual N 96

Normal Parameters,b Mean .0000000 Std. Deviation .11839418

Most Extreme Differences Absolute .089 Positive .089

Negative -.062



Test Statistic .089

Asymp. Sig. (2-tailed) .059 c Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Berdasarkan hasil uji Kolmogorov-Smirnov, diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,59 yang lebih **besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal** dan memenuhi asumsi uji normalitas. Dengan demikian, model regresi yang digunakan dalam penelitian ini layak untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut karena telah memenuhi salah satu syarat utama dalam uji asumsi klasik, yaitu distribusi normal dari residual. Sebaran data yang normal ini juga memperkuat validitas hasil pengujian hubungan antara variabel Brand Awareness (X1), Fitur (X2), dan Content Creator (X3) terhadap Keputusan Pembelian (Y).

#### Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan dengan melihat nilai koefisien korelasi dan Variance Inflation Factor (VIF) antar variabel independen. Suatu model dinyatakan bebas dari multikolinearitas **apabila nilai VIF kurang dari 10 dan nilai toleransi lebih dari 0,10**, yang menjadi indikator umum untuk mendeteksi adanya gejala multikolinearitas[30].

Tabel 5. Uji Multikoleniaritas

Coefficientsa						
Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF	t
1 (Constant)	-.214	.220		-.974	.333	
Brand Awareness	-.105	.096	-.117	-.1089	.279	.295
Fitur	.612	.127	.560	.4806	.000	.253
Content Creator	.447	.123	.406	.3646	.000	.278

Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Berdasarkan hasil pengolahan data, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala multikolinearitas. Hal ini dibuktikan dengan nilai toleransi masing-masing variabel independen, yaitu Brand Awareness sebesar 0,295, Fitur sebesar 0,253, dan Content Creator sebesar 0,278, yang semuanya lebih besar dari 0,10. Selain itu, nilai VIF untuk Brand Awareness sebesar 3,390, Fitur sebesar 3,951, dan Content Creator sebesar 3,601, seluruhnya berada di bawah angka 10,00. Dengan demikian, baik nilai toleransi maupun VIF menunjukkan bahwa model bebas dari multikolinearitas.

#### Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mendeteksi ada tidaknya **ketidaksamaan varians pada error (residual) di antara satu** data observasi dengan data observasi lainnya dalam model regresi. Jika varians residual tidak konstan, maka terjadi heteroskedastisitas yang dapat memengaruhi keakuratan estimasi model[31].

Gambar 3. Heteroskedastitas

Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Berdasarkan gambar tersebut, terlihat bahwa titik-titik tidak membentuk pola tertentu yang teratur, seperti gelombang atau pola melebar lalu menyempit. **Karena tidak terdapat pola yang jelas, dapat disimpulkan bahwa model regresi** pada penelitian ini bebas dari gejala heteroskedastisitas.

#### Uji Regresi Linier Berganda

**Regresi Linier Berganda digunakan untuk** mengetahui dan mengukur tingkat **pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen**[ 32]. Dalam konteks penelitian ini, metode tersebut membantu menganalisis sejauh mana Brand Awareness (X1), Fitur (X2), dan Content Creator (X3) memengaruhi Keputusan Pembelian (Y) pada game eFootball, sehingga diperoleh gambaran yang jelas mengenai hubungan antar variabel.

$$Y = a + B_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3 + e$$

Dimana :

Y = Keputusan pembelian

a = Konstanta B1,B2,B3 = Koefisien regresi linier masing-masing variabel X1 = Variabel Brand Awareness

X2 = Variabel Fitur

X3 = Variabel Content Creator

e = Standart error

Tabel 6. Uji Regresi Linier Berganda

Coefficientsa						
Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF	t
1 (Constant)	3.060	1.363		2.245	.027	
Brand Awareness	-.040	.097	-.044	-.409	.684	
Fitur	.297	.072	.475	.4093	.000	
Content Creator	.335	.117	.322	.2874	.005	

a. Dependent Variable: Top Up

Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Berdasarkan persamaan regresi tersebut, dapat diperjelas sebagai berikut:

1. Brand Awareness (X1)

Nilai koefisien (B) = -0,040, artinya setiap peningkatan Brand Awareness sebesar 1 satuan akan menurunkan keputusan Top Up sebesar 0,040 satuan,

jika variabel lain dianggap konstan.

Nilai Sig. = 0,684 (> 0,05), berarti pengaruh Brand Awareness terhadap Top Up tidak signifikan.

Nilai t = -0,409, menunjukkan kekuatan pengaruhnya sangat kecil dan arahnya negatif.

## 2. Fitur (X2)

Nilai koefisien (B) = 0,297, artinya setiap peningkatan Fitur sebesar 1 satuan akan meningkatkan keputusan Top Up sebesar 0,297 satuan, dengan asumsi variabel lain konstan.

Nilai Sig. = 0,000 (< 0,05), berarti pengaruh Fitur terhadap Top Up signifikan secara statistik.

Nilai t = 4,093, menunjukkan pengaruhnya kuat dan positif terhadap Top Up.

## 3. Content Creator (X3)

Nilai koefisien (B) = 0,335, artinya setiap peningkatan Content Creator sebesar 1 satuan akan meningkatkan keputusan Top Up sebesar 0,335 satuan, dengan asumsi variabel lain konstan.

Nilai Sig. = 0,005 (< 0,05), berarti pengaruh Content Creator terhadap Top Up signifikan secara statistik.

Nilai t = 2,874, menunjukkan pengaruhnya positif dan cukup kuat terhadap Top Up.

## Uji T

Untuk memverifikasi perbedaan tersebut dengan nilai hasil perhitungan statistik, dilakukan pengujian menggunakan uji T. Pengujian ini pada dasarnya bertujuan untuk menunjukkan sejauh mana satu variabel independen secara individu berpengaruh dalam menjelaskan variabel dependen[33]. Dalam penelitian ini, perhitungan nilai t-tabel menggunakan rumus

$$(a / 2 : n - k - 1)$$

$$(0.05 / 2 : 96 - 3 - 1)$$

$$(0.025 : 92)$$

$$1.986$$

Maka diperoleh nilai t table 1.986

Kriteria uji t dalam penelitian ini adalah:

1. Jika t hitung > t tabel dan sig. > 0,05, maka tidak ada pengaruh signifikan (Ha ditolak).

2. Jika t hitung < t tabel dan sig. ≤ 0,05, maka ada pengaruh signifikan (Ha diterima).

Tabel 7. Uji T

Coefficientsa

Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.
B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3.060	1.363	2.245	.027
Brand Awareness	-.040	.097	-.044	.409
Fitur	.297	.072	.475	4.093
Content Creator	.335	.117	.322	2.874

a. Dependent Variable: Top Up

Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Pada variabel brand awareness menunjukkan t = -0,409, Sig. = 0,684 (> 0,05). Artinya, Brand Awareness tidak berpengaruh nyata terhadap Top Up pada E-Football. bahwa variabel brand awareness memiliki nilai t hitung < t tabel dan nilai signifikansi > 0,05. Artinya, brand awareness tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemain untuk melakukan top-up dalam game eFootball.

Uji t pada variabel fitur menunjukkan t = 4,093, Sig. = 0,000 (< 0,05). Hal ini berarti fitur dalam game eFootball berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemain untuk melakukan top-up.

Berdasarkan hasil uji t, variabel content creator menunjukkan t = 2,874, Sig. = 0,005 (< 0,05), yang menunjukkan adanya pengaruh signifikan terhadap keputusan pemain melakukan top-up.

## Uji F

Untuk mengukur tingkat signifikansi pengaruh variabel bebas (X) secara simultan terhadap variabel terikat (Y) pada tingkat signifikansi 5% (0,05). Kriteria pengujianya adalah jika nilai signifikansi kurang dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa variabel (X) berpengaruh secara simultan terhadap variabel (Y). Sebaliknya, jika nilai signifikansi lebih dari 0,05, berarti variabel tersebut tidak memiliki pengaruh simultan terhadap variabel (Y).

Dengan jumlah df (N2) = n-k (96-4=92) sehingga dalam penelitian ini nilai df diperoleh nilai f tabel sebesar 2.704

Tabel 8. <u>Uji F ANOVA</u>	a Model Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	1 Regression	284.195	3	94.732	30.945	.000	b Residual	281.638	92	3.061
	Total	565.833	95												

a. Dependent Variable: Top Up

b. Predictors: (Constant), Content Creator, Brand Awareness, Fitur

Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Tabel di atas menunjukkan hasil uji F yang digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat. Diperoleh nilai f hitung sebesar 30,945 dengan signifikansi 0,000, yang lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti bahwa variabel Brand Awareness, Fitur, dan Content Creator secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Top Up. Dengan kata lain, model regresi yang digunakan layak untuk menjelaskan hubungan antara variabel independen dan dependen dalam penelitian ini.

### Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa besar pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y).

Perhitungannya dilakukan dengan mengkuadratkan koefisien yang diperoleh[34]. Nilai tersebut menunjukkan sejauh mana variabel bebas mampu menjelaskan variabel terikat dalam model penelitian.

Tabel 9. Uji Koefisien Determinasi

#### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.895a	.801	.795	.875

a. Predictors: (Constant), Content Creator, Brand Awareness, Fitur

Sumber : Data diolah di IBM SPSS Version 25

Hasil uji determinasi diatas menunjukan bahwa nilai angka Adjusted R Square sebesar 0.795. Hal ini berarti 0.795 atau 79.5% variasi dari keputusan pembelian (top-up) bisa dijelaskan oleh variasi dari ketiga variabel independen dalam penelitian yaitu brand awareness, fitur dan content creator sedangkan sisanya (100% - 79.5% = 30.5%) dijelaskan oleh variabel lain yang berada diluar penelitian ini.

### B. Pembahasan

#### Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian

Variabel brand awareness **tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan** pemain untuk melakukan top-up pada game eFootball. Hasil ini mengindikasikan bahwa meskipun pemain mengenal merek atau memiliki kesadaran terhadap keberadaan game eFootball, faktor tersebut tidak menjadi pendorong utama dalam keputusan pembelian (top-up). Keputusan pemain cenderung lebih dipengaruhi oleh faktor lain, seperti fitur dalam game atau konten yang dibuat oleh kreator, dibandingkan sekadar kesadaran merek. Temuan ini sejalan dengan penelitian “ **Pengaruh Brand Awareness dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian pada** E-commerce (Studi Kasus pada Mahasiswa Jurusan Pendidikan IPS Universitas Riau)” Variabel brand awareness **tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada** e-commerce Shopee. Artinya brand awareness tidak mempunyai potensi yang kuat untuk mempengaruhi konsumen dalam mengambil keputusan pembelian[35].

#### Fitur Terhadap Keputusan Pembelian

Variabel fitur dalam game eFootball memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pemain untuk melakukan top-up. Fitur yang dimaksud dapat mencakup kualitas grafis, mekanisme permainan, event khusus, hingga kemudahan dalam melakukan transaksi top-up. Pemain yang merasakan manfaat dan keseruan dari fitur tersebut cenderung lebih terdorong untuk mengeluarkan uang demi mendapatkan item atau keuntungan tambahan di dalam game. Temuan ini sejalan dengan penelitian “Pengaruh Fitur Produk Dan Promosi Cashback terhadap Keputusan Pembelian Di Marketplace Shopee (Studi Kasus : Mahasiswa Pendidikan Ekonomi Angkatan 2020 & 2021 Universitas PGRI Wiranegara)” menunjukkan bahwa fitur produk memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Shopee[36].

#### Content Creator Terhadap Keputusan Pembelian

Variabel content creator berpengaruh signifikan terhadap keputusan pemain untuk melakukan top-up. Konten yang dibuat oleh kreator, seperti video review, tips, gameplay, atau promosi event khusus, dapat mempengaruhi persepsi dan minat pemain. Informasi dan hiburan yang diberikan oleh content creator mampu menciptakan dorongan emosional maupun rasional untuk membeli item dalam game. Pada Penelitian “ **Pengaruh Online Customer Review, Live Streaming, dan Content Creator terhadap Keputusan Pembelian melalui Marketplace TikTok Shop**” Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel content creator **berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian**[ 37].

### 4. V. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis, **dapat disimpulkan bahwa brand awareness tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan** pemain untuk melakukan top-up pada game eFootball, sehingga kesadaran merek saja tidak menjadi faktor utama dalam mendorong pembelian. Sebaliknya, fitur dalam game terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan, di mana kualitas grafis, mekanisme permainan, event khusus, serta kemudahan transaksi mampu meningkatkan motivasi pemain untuk melakukan pembelian. Selain itu, content creator juga berperan signifikan dalam memengaruhi keputusan top-up melalui konten kreatif dan informatif yang mampu membentuk persepsi positif, menumbuhkan minat, dan memicu tindakan pembelian. Secara simultan, ketiga variabel tersebut-brand awareness, fitur, dan content creator-memberikan pengaruh signifikan terhadap keputusan pemain, sehingga kombinasi penguatan merek, pengembangan fitur menarik, dan kolaborasi dengan kreator konten menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan penjualan top-up dalam game eFootball. Bila perlu, penelitian selanjutnya dapat memperluas variabel penelitian dengan menambahkan faktor lain seperti harga, promosi, atau pengalaman pengguna (user experience) untuk mendapatkan gambaran yang lebih komprehensif. Selain itu, pengambilan sampel yang lebih luas dan beragam dapat memberikan hasil yang lebih representatif, sehingga temuan yang diperoleh dapat menjadi acuan strategis yang lebih kuat bagi pengembang game dalam merancang kebijakan pemasaran yang tepat sasaran.

### 5. Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Prodi Bisnis Digital Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah memberikan dukungan dan fasilitas selama proses penelitian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada para responden yang telah bersedia meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner terkait penelitian. Selain itu, apresiasi diberikan kepada pihak-pihak yang telah memberikan bimbingan, masukan, dan bantuan sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.