

**ANALISIS BUSINESS MODEL HOYOVERSE: STRATEGI
FREEMIUM DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MENDORONG
PERILAKU PEMBELANJAAN PEMAIN DALAM HONKAI
STAR RAIL**

Nama : Alexander Andrew Asali

Program Studi Akuntansi

Pembimbing : Aris Surya Putra, S.E, M.Ak

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis model bisnis Hoyoverse melalui strategi freemium yang diterapkan dalam game Honkai: Star Rail, dan untuk mengidentifikasi faktor psikologis, sosial, dan desain game yang memengaruhi perilaku pembelian pemain. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan metode perolehan data melalui wawancara, observasi, dan analisis dokumen terhadap pemain HSR dengan tipe – tipe yang berbeda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hoyoverse memperoleh mayoritas pendapatannya melalui mikrotransaksi yang terjadi pada gim rilisannya yang dapat dimainkan secara gratis. Melalui hal ini, Hoyoverse akan dengan mudah memperoleh sebuah pasar yang menampung seluruh pembelinya untuk terus di eksploitasi dengan berbagai jenis cara demi keuntungannya. Hasil penelitian juga menunjukkan adanya perbedaan cara berpikir pemain HSR dalam membelanjakan uangnya berdasarkan kriteria – kriteria tertentu pada situasi – situasi tertentu.

ANALISIS BUSINESS MODEL HOYOVERSE: STRATEGI
FREEMIUM DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MENDORONG
PERILAKU PEMBELANJAAN PEMAIN DALAM HONKAI
STAR RAIL

Nama : Alexander Andrew Asali

Program Studi Akuntansi

Pembimbing : Aris Surya Putra, S.E, M.Ak

ABSTRACT

This study aims to analyze the Hoyoverse business model through the freemium strategy implemented in the game Honkai: Star Rail, and to identify psychological, social, and game design factors that influence player's purchasing behavior. This research method uses a qualitative method with data collection through interviews, observations, and document analysis of HSR players of different types. The results of the study indicates that Hoyoverse earns most of its revenue through microtransactions that occurs in its free-to-play game releases. Through this, Hoyoverse will easily gain a market that accommodates all of it to continue to exploit buyers in various ways for its own benefit. The results also show differences in the way how HSR players thinks about spending their money based on certain criteria in certain situations.