

ABSTRAK

Dengan fiturnya yang beragam, harga dari *smartphone* sendiri tidak murah dan termasuk kedalam *High Involvement Product*. Sehingga saat melakukan keputusan pembelian, konsumen terlebih dahulu akan melewati berbagai macam pertimbangan dari sekian banyak alternatif, dengan begitu konsumen akan termotivasi untuk mencari informasi yang luas dan menggunakan pemrosesan jalur sentral. David Gadgetin sebagai salah satu influencer teknologi pada platform Youtube, hadir memberikan informasi seputar teknologi salah satunya membuat konten *review* melalui video berjudul “Rekomendasi HP TERBAIK buat akhir 2023/ awal 2024!”. Persuasi jalur sentral yang dilakukan David dalam menyampaikan informasi mampu mengelaborasi dan mendorong konsumen yang menonton video tersebut untuk melakukan keputusan pembelian *smartphone*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh persuasi rute sentral David Gadgetin sebagai influencer teknologi terhadap keputusan pembelian *smartphone*. Teknik pengambilan data dilakukan dengan cara penyebaran kuesioner secara *online* terhadap 400 responden yang sudah memenuhi kriteria *sample* yang dibutuhkan. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh positif yang signifikan dari persuasi rute sentral terhadap keputusan pembelian *smartphone* sebesar 76,3% sehingga 23,7% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diketahui dalam penelitian ini. Hal ini menunjukkan bahwa kehadiran David Gadgetin sebagai influencer teknologi dalam menyampaikan pesan melalui rute sentral, yang meliputi elemen-elemen seperti motivasi dan kemampuan, mendorong konsumen untuk melakukan keputusan pembelian *smartphone*.

Kata Kunci: *smartphone*, influencer teknologi, persuasi, rute sentral, keputusan pembelian