

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pada bab ini menjelaskan simpulan dari penelitian yang telah dilakukan serta rekomendasi bagi beberapa pihak berdasarkan hasil penelitian.

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap 423 responden mengenai hubungan antara fanatisme dan *repurchase intention* penggemar Kpop dalam melakukan *pre order* album secara *online*, didapatkan simpulan bahwa terdapat hubungan antara fanatisme dan *repurchase intention* penggemar Kpop dalam melakukan *pre order* album secara *online* di Kota Bandung. Hasil menunjukkan bahwa nilai korelasi antara fanatisme dan *repurchase intention* masuk dalam kategori cukup. Pada variabel fanatisme menunjukkan bahwa penggemar Kpop yang berperilaku fanatisme termasuk dalam melakukan *pre order* album secara *online* berada pada kategori rendah, sedangkan *repurchase intention* penggemar Kpop dalam melakukan *pre order* album secara *online* berada pada kategori tinggi. Selain itu, tidak terdapat perbedaan signifikan usia pada fanatisme tetapi terdapat perbedaan signifikan *repurchase intention* apabila dilihat melalui sosiodemografi usianya.

B. Rekomendasi

Terdapat beberapa rekomendasi berdasarkan hasil penelitian ini:

1. Bagi orang tua

Dalam penelitian ini hasil motivasi yang datang dari keluarga berada pada kategori tertinggi dengan presentase 28%. Berdasarkan hasil tersebut maka motivasi yang datang dari keluarga memegang pengaruh terbesar terhadap individu dalam melakukan perilaku fanatisme. Orang tua seharusnya memberikan dukungan sewajarnya terhadap anak dalam melakukan kegiatan yang berhubungan dengan idolanya. Ketika dukungan yang diberikan berlebihan maka dapat menimbulkan perilaku fanatisme pada anak terhadap idolanya.

2. Bagi pemilik usaha (*Reseller*)

Dalam penelitian ini hasil frekuensi pembelian berada pada kategori terendah dengan presentase 30%. Berdasarkan hasil tersebut maka frekuensi pembelian perlu ditingkatkan agar individu melakukan pembelian berulang secara terus menerus. Ketika frekuensi pembelian yang dilakukan individu menurun, pemilik usaha dapat melakukan beberapa cara agar frekuensi pembelian individu meningkat, contohnya yaitu memberikan *gift*, diskon, gratis ongkir dan sebagainya agar pembelian kembali album yang akan datang, penggemar tetap membeli album melalui reseller tempat pembelian album sebelumnya.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat melakukan pengambilan data dengan jangkauan lokasi lebih luas selain Kota Bandung, selain itu penelitian selanjutnya dapat melakukan pengambilan data dengan responden lebih banyak dan data demografinya tidak hanya usia. Penelitian selanjutnya juga dapat menambahkan variabel untuk penelitiannya selain variabel fanatisme dan *repurchase intention*.