

## BAB V

### SIMPULAN, IMPLIKASI DAN REKOMENDASI

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan mengenai pengaruh persuasi #racuntiktok terhadap perilaku konsumtif mahasiswa di masa pandemi Covid-19 dengan sampel 100 mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Pertama, persepsi mahasiswa terhadap aplikasi Tiktok termasuk kedalam kategori sedang dimana diartikan bahwa mahasiswa cukup banyak mengetahui aplikasi Tiktok ini seperti apa. Tiktok merupakan aplikasi yang mudah digunakan dan banyak kegunaannya, tidak hanya untuk membuat video menari namun saat ini bisa digunakan untuk mengulas suatu barang, mendapat informasi terbaru dan menambah penghasilan bagi penjual yang mempromosikan barangnya disana juga menjadi media hiburan di masa pandemi yang dibatasi aktivitas di luar ruangan. Tiktok terus mengalami perkembangan dari waktu sehingga membuat masyarakat menjadi tertarik untuk memilikinya. Responden memiliki ketertarikan jika konten kreator tersebut juga mengemas video yang mereka buat secara menarik agar membuat pengguna lain bisa tertarik dengan apa yang mereka buat. Ketika melihat video yang lebih banyak *love/like* nya dari sesama pengguna bisa lebih meningkatkan kepercayaan kita mengenai konten yang dibuat. Ketika kita melihat video dengan tagar (#) racuntiktok, bisa mempengaruhi dan muncul rasa tertarik kepada barang tersebut sehingga penggunaan tagar ini termasuk kedalam proses simbolik menurut teori komunikasi persuasif dimana pembuat konten mencoba menakut-nakuti orang lain untuk mengubah sikap dan perilaku mereka kepada sesuatu hal.

Kedua, tingkat konsumtif mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia dalam membeli barang selama masa pandemi Covid-19 termasuk kedalam kategori sedang. Perilaku konsumtif mahasiswa diukur dengan mengambil tiga indikator yaitu pembelian impulsif, keinginan memiliki barang dan pembelian tidak rasional. Tingkat kategori dari ketiga indikator termasuk kategori sedang, dapat diartikan

Auliya Kania Rachmawati, 2021

**PENGARUH PERSUASI #RACUNTIKTOK TERHADAP PERILAKU KONSUMTIF MAHASISWA DI MASA PANDEMI COVID-19**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

bahwa mahasiswa cukup konsumtif untuk membeli suatu barang. Terlebih mahasiswa yang dapat dikatakan usianya sudah cukup matang, dianggap paling update, mulai lebih memperhatikan tampilan dan barang yang digunakan. Faktor internal dan eksternal juga mempengaruhi dalam munculnya perilaku ini contohnya dalam penelitian yang peneliti lakukan ditemukan bahwa dari yang awalnya kita hanya melihat video di Tiktok saja bisa memunculkan dorongan keinginan dan ketertarikan akan suatu barang tersebut.

Ketiga, setelah dilakukan pengujian mengenai pengaruh dari persuasi #racuntiktok terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia, diperoleh hasil bahwa terdapat pengaruh antara persuasi #racuntiktok terhadap perilaku konsumtif mahasiswa Universitas Indonesia di masa pandemi Covid-19 ini. Bentuk hubungan antara dua variabel ini termasuk ke dalam hubungan positif dengan kategori kuat. Seringnya mahasiswa mengakses aplikasi ini dan melihat video dengan tagar #racuntiktok bisa menimbulkan keinginan dan ketertarikan terhadap suatu barang yang akhirnya mereka membelinya. Ketika hal tersebut tidak terkontrol dengan baik dapat berakibat munculnya perilaku konsumtif. Penggunaan terhadap suatu barang atau media tertentu pastinya akan ada efek yang ditimbulkan, dalam kasus ini ialah penggunaan Tiktok bisa memicu timbulnya perilaku konsumtif. Dari adanya promosi yang dilakukan oleh para penjual atau hanya sekadar merekam sebuah produk itu bisa menimbulkan efek tertentu bagi yang melihatnya.

## **5.2 Implikasi**

Setelah penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh persuasi #racuntiktok terhadap perilaku konsumtif mahasiswa di masa pandemi Covid-19 dengan sampel 100 mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia, maka peneliti menganjurkan implikasi sebagai berikut:

1. Bagi Pengguna Tiktok secara Umum

Penelitian ini berimplikasi dalam memberikan pemahaman mengenai pengaruh video #racuntiktok yang dibuat oleh konten kreator Tiktok terhadap munculnya perilaku konsumtif di kalangan mahasiswa.

2. Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia

Penelitian ini berimplikasi dalam menambah pengetahuan lebih mendalam dan memahami bagaimana pengaruh video di Tiktok dalam munculnya perilaku konsumtif di kehidupan sehari-hari.

3. Bagi Program Studi Pendidikan Sosiologi

Penelitian ini berimplikasi bagi keilmuan sosiologi khususnya di bidang Sosiologi yang berkaitan dengan teori *Behavioral Sociology* dan juga berkaitan dengan perubahan sosial masyarakat, dimana pengaruh dari teknologi, kemajuan perangkat elektronik dan keadaan masyarakat yang mengarah ke modern yang ada pada saat ini terhadap munculnya perilaku yang ditimbulkannya salah satunya yaitu konsumtif.

4. Bagi Peneliti selanjutnya

Penelitian ini berimplikasi dalam memberikan gambaran dan referensi untuk penelitian selanjutnya terutama dalam bidang kajian komunikasi persuasif dan teori *Behavioral Sociology*.

### 5.3 Rekomendasi

Setelah penelitian yang dilakukan mengenai pengaruh persuasi #racuntiktok terhadap perilaku konsumtif mahasiswa di masa pandemi Covid-19 dengan sampel 100 mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia, terdapat rekomendasi yang bisa peneliti ajukan sebagai berikut:

1. Bagi Pengguna Tiktok secara Umum

Rekomendasi yang peneliti dapat sampaikan untuk pengguna Tiktok adalah memanfaatkan sebijak mungkin media sosial yang kita punya karena Tiktok saat ini sudah banyak sekali video dan manfaatnya, pergunakan juga untuk mencari informasi dan pengetahuan lebih yang berguna bagi kehidupan sehari-hari.

2. Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia

Rekomendasi yang peneliti dapat sampaikan adalah gunakan Tiktok ini sebagai sarana untuk mencari hiburan, informasi atau bahkan wadah kreativitas diri kita, namun tentunya perlu adanya kontrol diri agar tidak

mendapatkan efek yang merugikan dari penggunaan media sosial tersebut.

3. Bagi Program Studi Pendidikan Sosiologi

Rekomendasi yang peneliti sarankan ialah menambahkan kajian yang berhubungan dengan teori *Behavioral Sociology* agar mahasiswa dapat mengkaji topik lebih dalam lagi.

4. Bagi Peneliti selanjutnya

Rekomendasi yang peneliti dapat sampaikan ialah diharapkan dapat meneliti lebih mendalam mengenai #racuntiktok dengan menghubungkannya pada variabel atau dampak lain, seperti pengaruhnya terhadap kontrol diri atau yang lainnya.