

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan melalui studi lapangan dengan menyebarkan kuisisioner kepada 200 orang mahasiswa Universitas Andalas yang pernah atau sedang bermain game online. Penelitian ini dilakukan untuk melihat bagaimana pengaruh kelompok acuan dan keluarga terhadap keputusan pembelian smartphone melalui kecanduan game online. Untuk menganalisis hubungan antar variabel menggunakan *software smartPLS 3.0*

Dari pembahasan yang telah dijelaskan sebelumnya untuk menjawab rumusan masalah, penelitian ini dapat disimpulkan yaitu sebagai berikut:

1. Kelompok acuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kecanduan game online. Hal ini menunjukkan bahwa semakin semakin besar pengaruh kelompok acuan maka akan semakin besar pula kecanduan game online pada mahasiswa Universitas Andalas. Artinya, sebagian besar mahasiswa Universitas Andalas yang kecanduan bermain game online dipengaruhi oleh kelompok acuan seperti teman sebaya ataupun kelompok bermain.
2. Kelompok acuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian smartphone. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar pengaruh kelompok acuan maka akan semakin besar pula mempengaruhi keputusan pembelian mahasiswa Universitas Andalas. Artinya, semakin banyak informasi, pengalaman dan dorongan yang didapatkan dari kelompok acuan

terutama teman sebaya maka akan berdampak pada pengambilan keputusan seseorang.

3. Keluarga tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kecanduan game online. Hal ini menunjukkan bahwa tidak adanya pengaruh atau dorongan dari keluarga untuk bermain game online yang artinya ada faktor lain yang menyebabkan atau mendorong seseorang kecanduan bermain game online.
4. Keluarga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian smartphone. Hal ini menunjukkan bahwa tidak adanya pengaruh faktor keluarga dalam pengambilan keputusan pembelian smartphone pada mahasiswa Universitas Andalas.
5. Kecanduan game online berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi intensitas seorang dalam bermain game online (semakin candu) maka akan semakin tinggi pula mempengaruhi keputusan seorang dalam membeli smartphone. Artinya, saat seorang semakin kecanduan dalam bermain game online, maka mereka membutuhkan smartphone dengan spesifikasi yang mendukung untuk bermain game online, sehingga akan semakin mempengaruhi mereka dalam mengambil keputusan pembelian smartphone.
6. Kelompok acuan berpengaruh terhadap keputusan pembelian melalui kecanduan game online. Hal ini menunjukkan bahwa kelompok acuan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian melalui

kecanduan game online. Artinya, kecanduan game online dapat menjadi mediasi antara kelompok acuan dengan keputusan pembelian dan bisa jadi tidak. Maka dapat diketahui sebagian responden tidak mempertimbangkan kecanduan game online saat akan memutuskan membeli smartphone. Jadi, kelompok acuan dapat mempengaruhi keputusan pembelian secara langsung maupun tidak langsung.

7. Keluarga tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian melalui kecanduan game online. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa yang kecanduan game online tidak dipengaruhi oleh keluarga, dan tidak berdampak pada keputusan pembelian smartphone.

5.2 Implikasi Penelitian

1. Bagi akademisi

Hasil penelitian diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu manajemen pemasaran khususnya terhadap keputusan pembelian. Dari penelitian ini kita bisa melihat beberapa variabel yang mampu memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian diantaranya adalah faktor kelompok acuan dan keluarga melalui variabel mediasi yaitu kecanduan bermain game online.

2. Bagi praktisi

Bagi perusahaan khususnya produsen smartphone, penelitian ini dapat dijadikan evaluasi dalam pengembangan produknya agar konsumen melakukan pembelian sesuai dengan keinginan dan kebutuhan. Dari hasil penelitian ini

yaitu 200 kuisisioner yang di sebar ada beberapa yang dapat dijadikan acuan bagi produsen smartphone. Pertama yaitu faktor kelompok acuan menjadi pengaruh terhadap keputusan pembelian smartphone. Karena banyaknya informasi, pengalaman dan dorongan yang di dapatkan dari kelompok acuan seperti teman sebaya. Dari hal ini produsen dapat melihat pengalaman ini sebagai acuan dalam merancang ataupun memperbaharui produknya sehingga sesuai dengan keinginan konsumen. Kecenderungan meniru atau mengikuti pada konsumen diharapkan dapat menjadi acuan bagi produsen bagaimana memanfaatkan pola perilaku konsumen.

Kedua yaitu fenomena bermain game online dikalangan konsumen muda juga di harapkan dapat menjadi acuan bagi produsen untuk pengembangan produk smartphone. Dapat dilihat dari pernyataan responden tentang keputusan mereka untuk membeli smartphone, dimana sebelum memutuskan membeli mereka mempertimbangkan faktor pendukung dalam bermain game online. Jadi produsen dapat meningkatkan spesifikasi produk smartphone mereka sesuai dengan kebutuhan konsumen yang kecanduan bermain game online.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pengalaman peneliti selama melakukan penelitian ini, peneliti menyadari bahwa terdapat banyak keterbatasan yang mungkin akan mempengaruhi hasil penelitian ini, sehingga hasil dari penelitian ini belum bisa dikatakan sempurna.

Untuk itu, diharapkan kepada peneliti-peneliti selanjutnya yang juga tertarik melakukan penelitian dengan topik yang sama dapat lebih memperhatikan keterbatasan-keterbatasan yang ada agar mampu memberikan hasil penelitian yang lebih baik lagi di masa mendatang. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini adalah:

1. Peneliti hanya menganalisis tiga variabel yang mempengaruhi keputusan pembelian yaitu kelompok acuan, faktor keluarga dan kecanduan game online. Namun dari hasil yang didapatkan hanya dua variabel yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian smartphone. Selain tiga variabel ini ada variabel lain yang mempengaruhi keputusan pembelian yang belum di bahas dalam penelitian ini.
2. Data yang diperoleh dalam penelitian ini hanya menggunakan data kuantitatif dari kuisioner yang diisi oleh responden yang sesuai dengan kriteria yaitu pengguna smartphone yang kecanduan terhadap game online di Universitas Andalas.
3. Jumlah responden yang digunakan oleh reposnden terbatas, yaitu hanya sebanyak 200 orang responden, sehingga belum menggambarkan keseluruhan konsumen yang melakukan pembelian.
4. Waktu dan tenaga yang digunakan untuk mengumpulkan dan mengolah data dalam penelitian ini terbatas.

5. Tidak semua hipotesis yang diterima karena kemungkinan adanya pertanyaan yang tidak sesuai dari penulis ataupun jawaban dari responden yang tidak di jawab dengan sesuai.
6. Tidak memasukkan pertanyaan *screening* (bermain game online minimal 23 jam seminggu atau rata-rata 3,5 jam sehari) pada kuisisioner.

5.4 Saran

1. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel lain yang bisa mempengaruhi keputusan pembelian yang tidak di teliti dalam penelitian ini.
2. Diharapkan peneliti dapat memperluas dan memperbanyak sumber data, tidak hanya data kuantitatif dari kuisisioner, namun juga menambahkan data yang di peroleh dari metode lainnya seperti wawancara dan sebagainya.
3. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat menambah jumlah sampel yang menjadi responden sehingga hasil penelitian yang di dapat bisa lebih baik.
4. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat memanfaatkan waktu dan tenaga dengan lebih baik agar mencapai hasil yang lebih baik juga.
5. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat meneliti objek yang berbeda.
6. Diharapkan peneliti dapat lebih teliti lagi saat membuat indikator ataupun saat memilih responden, serta usahakan untuk mendampingi responden saat mengisi kuesioner.
7. Diharapkan peneliti selanjutnya memasukkan pertanyaan *screening* pada kuisisioner agar memudahkan dalam mengumpulkan data responden.