

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, didapatkan nilai  $r = 0.817$  ( $p < 0.05$ ) yang berarti ada hubungan positif antara fanatisme dengan perilaku konsumtif. Apabila fanatisme tinggi maka perilaku konsumtifnya cenderung tinggi, sebaliknya apabila fanatismenya rendah maka perilaku konsumtifnya cenderung rendah. Fanatisme adalah fenomena perilaku individu di masyarakat tentang hubungan, kesetiaan, pengabdian, kecintaan terhadap suatu hal terhadap sebuah objek. Ketika kecintaan itu sudah melampaui batas rasionalitas yang ada dapat berakibat buruk seperti perilaku konsumtif yang tidak terkendali hal itu dipicu kecintaan dan pengabdian terhadap sebuah objek yang dicintai, dan apabila seseorang dapat mengontrol kecintaan terhadap sebuah objek secara baik dapat memperkecil kecenderungan untuk melakukan perilaku konsumtif. Kontribusi fanatisme sebesar 66.8 % terhadap perilaku konsumtif dan 33.2 % dipengaruhi faktor yang lain seperti konformitas, konsep diri, citra diri, motivasi, persepsi.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan tersebut di atas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa tingkat fanatisme suporter cenderung sedang ke tinggi, diharapkan kepada setiap suporter sepakbola untuk lebih mengendalikan fanatismenya sehingga dapat mencegah kecenderungan untuk berperilaku konsumtif dengan cara

tumbukan sikap suka tidak secara berlebihan karena sikap yang berlebihan terhadap sebuah objek dapat menumbuhkan sikap perilaku konsumtif.

2. Bagi peneliti selanjutnya sangat disarankan untuk melakukan penggalian data datang ketika anggota kelompok suporter tersebut berkumpul menjadi satu karena dapat mengefisienkan waktu penelitian tapi sangat tidak disarankan ketika pelaksanaan penelitian ketika pertandingan sepak bola sedang berlangsung karena mereka akan memiliki kesibukan masing masing dan lebih fokus untuk mendukung tim sepak bola kebanggaannya.
3. Bagi peneliti berikutnya karena disaat penelitian fanatisme memiliki sumbangan sebesar 66.8 % terhadap perilaku konsumtif dan 33.2 % dipengaruhi faktor yang lain sehingga peneliti lain agar lebih meneliti dalam faktor-faktor yang lain selain fanatisme yang dapat menyebabkan perilaku konsumtif seperti konformitas, konsep diri, citra diri, motivasi dan persepsi.