

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dalam penelitian ini dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara sifat sosiabel, sifat impulsif dan sifat ekspresif secara bersama-sama terhadap loyalitas peminat Perwakis. Hal ini berarti semakin tinggi sifat sosiabel, sifat impulsif dan sifat ekspresif maka semakin tinggi pula loyalitas peminat Perwakis. Begitu juga sebaliknya, semakin rendah sifat sosiabel, sifat impulsif dan sifat ekspresif maka semakin rendah loyalitas peminat Perwakis.

Penelitian ini menunjukkan bahwa sifat sosiabel memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas peminat Perwakis. Semakin tinggi sifat sosiabel maka semakin tinggi loyalitas peminat Perwakis. Begitu juga sebaliknya, semakin rendah sifat sosiabel maka semakin rendah loyalitas peminat Perwakis.

Sifat impulsif memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas peminat Perwakis. Semakin tinggi sifat impulsif maka semakin tinggi loyalitas peminat Perwakis. Begitu juga sebaliknya, semakin rendah sifat impulsif maka semakin rendah loyalitas peminat Perwakis.

Sifat ekspresif memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas peminat Perwakis. Semakin tinggi sifat ekspresif maka semakin tinggi loyalitas peminat Perwakis. Begitu juga sebaliknya, semakin rendah sifat ekspresif

maka semakin rendah loyalitas peminat Perwakis. Berdasarkan penelitian, sifat ekspresif memiliki pengaruh yang lebih meyakinkan terhadap loyalitas peminat Perwakis dibandingkan sifat sosiabel dan sifat impulsif.

## B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi peneliti berikutnya, sumbangan efektif sifat sosiabel, sifat impulsif, dan sifat ekspresif terhadap loyalitas sebesar 35,7%, sedangkan sumbangan variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini sebesar 64,3%. Maka disarankan untuk penelitian selanjutnya dapat mengungkap faktor-faktor lain yang mempengaruhi loyalitas peminat Perwakis di luar sifat sosiabel, sifat impulsif dan sifat ekspresif. Faktor tersebut antara lain faktor eksternal seperti: harga, kualitas dan layanan; ataupun faktor internal lain seperti: sifat-sifat lain (agresif, *easygoing*, pemberani, pendiam, dan lain-lain), kepribadian, keyakinan, masa lalu, gaya hidup dan sebagainya.
2. Bagi industri seni pertunjukan terutama seni pertunjukan tradisional yang di masa kini kurang diperhatikan seperti pertunjukan wayang, diharapkan untuk dapat memanfaatkan pengaruh dari sisi psikologis terutama sifat kepribadian untuk mendapatkan peminat yang cenderung loyal. Berdasarkan penelitian ini, yang mana sifat ekspresif cenderung lebih kuat pengaruhnya terhadap loyalitas peminat Perwakis, maka diperlukan adanya timbal balik positif perusahaan untuk menanggapi ekspresifitas pelanggannya sehingga kontinuitas pembelian

dapat terjaga. Sebagai contoh, kemampuan dalang untuk membuat bahasa interaktif yang mudah dimengerti dan selingan humor dalam kisah cerita dapat memberikan kesan tersendiri bagi penontonnya sehingga merangsang keinginan untuk melakukan pembelian ulang.

3. Bagi Perwakis, cara untuk mengantisipasi penurunan loyalitas konsumen dengan memberikan timbal balik positif pada bentuk tindakan dari sifat sosiabel, impulsif, dan ekspresif penggemar. Contohnya dengan menanggapi komentar penggemar, mengadakan pertemuan dengan penggemar, menambah usaha bagi kelompok penggemar dengan inovasi penjualan merchandise, dan bersikap baik terhadap bentuk-bentuk ekspresi kecintaan penggemar seperti permintaan foto, pemberian hadiah dan sebagainya.

### **C. Kelemahan Penelitian**

Penelitian ini telah dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan penelitian yaitu:

1. Subjek penelitian ini terbatas pada 50 orang saja dengan tambahan 30 orang sebagai subjek pada pra penelitian atau *tryout*, sehingga belum mewakili banyaknya peminat Perwakis dalam hitungan populasi dan sampel. Ada baiknya jika subjek diperluas, atau dengan melakukan penghitungan banyaknya populasi dan sampel secara benar. Hal tersebut dimaksudkan agar hasil penelitian yang diperoleh dapat menggambarkan kondisi yang sebenarnya.

2. Variabel yang digunakan pada penelitian tentang loyalitas peminat Perwakis dirasa memiliki jumlah yang masih terbatas yaitu tiga variabel berupa sifat-sifat kepribadian sebagai faktor internal loyalitas. Sehingga pada penelitian selanjutnya diperlukan pengujian faktor-faktor lain yang dapat menyebabkan loyalitas misalnya seperti harga, kualitas dan layanan, ataupun faktor internal seperti kepribadian, keyakinan, masa lalu, gaya hidup atau sifat-sifat selain prediktor dalam penelitian ini (contoh: agresif, *easygoing*, pemberani, pendiam, dan lain-lain).
3. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini hanya menggunakan pendekatan kuantitatif saja, yang mana setiap pernyataan disamaratakan. Di dalamnya tidak dapat diketahui secara jelas apa sebab dan alasan yang dijelaskan dari seorang responden mengenai loyalitasnya terhadap Perwakis. Pertanyaan atau pernyataan yang sifatnya tertutup menggunakan skala Likert yang diukur dari 'sangat sesuai-sangat tidak sesuai' dirasa masih belum dapat mengetahui lebih dalam mengenai faktor internal yang mempengaruhi loyalitas peminat Perwakis, atau bagaimana sifat sosiabel, sifat impulsif, atau sifat ekspresif tergambarkan secara lebih nyata dalam uraian cerita panjang yang berbeda-beda. Sehingga untuk lebih lanjut, penelitian dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif (*mix*) akan memberikan informasi data dan pengetahuan yang lebih dalam.