

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan, sbb.

1. Komponen Kognitif

- a. Apa yang dipikirkan responden ketika mendengar istilah kaskus pertama kali, yaitu: (1)Kaskus merupakan tempat untuk mencari informasi, berita, bersosialisasi dan jual beli. (2)Kaskus memiliki kata ejaan yang hampir serupa dengan kata “kakus”. (3)Kaskus merupakan singkatan dari “kasak-kusuk”
- b. Pengetahuan responden tentang situs kaskus, yaitu: (1)Kaskus saat ini merupakan forum dan komunitas *online* terbesar di Indonesia dan merupakan pelopor situs jual beli *online*. (2)Fasilitas yang ditawarkan kaskus, antara lain: untuk mencari informasi, berbagi pengalaman, bersosialisasi, dan jual beli. (3)Kaskus mengelompokkan forumnya sesuai dengan *passion* pengunjung situs.
- c. Pengetahuan responden tentang iklan testimonial secara umum dan iklan testimonial di kaskus, antara lain: (1)Iklan testimonial merupakan iklan yang menampilkan *feedback* pembeli melalui testimoni tentang kualitas pelayanan dan produk penjual. (2)Iklan testimonial kualitasnya mulai berkurang karena disinyalir adanya pemalsuan testimoni oleh penjual.

2. Komponen Afektif

- a. Apa yang dirasakan responden mengenai situs kaskus dan iklan testimonial di situs kaskus, yaitu: (1)Pembaruan pada situs kaskus tidak sepenuhnya berhasil memuaskan pengunjung situs. (2)Iklan testimonial di kaskus kurang meyakinkan dan tata letaknya tidak selalu teratur dan mudah dilihat.

3. Komponen Konatif

- a. Perilaku responden secara keseluruhan, antara lain:
 - (1)Iklan testimonial digunakan sebagai referensi. (2)Setelah ada kebutuhan → mencari informasi lebih lanjut → terdorong untuk membeli → melakukan pembelian → memberikan testimonial → merekomendasikan pembelian.
 - (3)Setelah ada kebutuhan → tidak mencari informasi lebih lanjut → tidak terdorong untuk membeli → tidak melakukan pembelian → tidak memberikan testimonial → tidak merekomendasikan pembelian. (4)Tidak ada kebutuhan → mencari informasi lebih lanjut → terdorong untuk membeli → melakukan pembelian → memberikan testimonial → merekomendasikan pembelian.

5.2 Saran

Saran yang disampaikan berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas adalah :

1. Akademisi dan peneliti lainnya

Akademisi dan peneliti lainnya diharapkan dapat memberikan penelitian yang lebih luas mengenai iklan testimonial di situs kaskus. Akademisi dan peneliti lainnya dapat menggunakan metode kuantitatif untuk lebih spesifik dalam mengukur perasaan pengunjung situs maupun pembeli di situs kaskus.

2. Pihak manajemen situs kaskus

Iklan komersial dalam situs kaskus merupakan upaya untuk tetap mempertahankan stabilitas situs dalam hal finansial, tetapi penempatan iklan

komersial dirasa mengganggu kenyamanan. Selain itu, iklan testimonial juga merupakan bahan pertimbangan sebelum memutuskan untuk membeli yang sekarang kualitasnya mulai berkurang karena disinyalir adanya pemalsuan testimoni oleh penjual. Dua hal tersebut merupakan kekurangan dari situs kaskus yang harus dibenahi agar situs kaskus bisa menjadi lebih baik.

3. Konsumen di situs kaskus

Konsumen di kaskus harus lebih berhati-hati dalam melakukan transaksi pembelian di situs tersebut. Dalam penelitian ini responden mendapati adanya pemalsuan iklan testimonial yang bisa saja berujung pada penipuan. Sebelum melakukan transaksi diharapkan konsumen mencari informasi terlebih dahulu mengenai *track record* penjual yang dapat diketahui melalui iklan testimonial.

