

## BAB V

### KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN

#### 5.1 Simpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya diperoleh sejumlah kesimpulan dari penelitian :

1. Hipotesis pertama dinyatakan *Shopping Lifestyle* memberikan pengaruh signifikan pada pembelian impulsif pada konsumen *Marketplace* Shopee di Surabaya Selatan diterima, sebab memiliki nilai sig  $0,000 < 0,05$ .
2. Hipotesis kedua dinyatakan Sifat Materiali memberikan pengaruh signifikan dalam pembelian impulsif pada konsumen *Marketplace* Shopee di Surabaya Selatan diterima, memiliki nilai sig  $0,045 < 0,05$ .

#### 5.2 Saran

Menurut temuan penelitian, pembahasan, serta kesimpulan yang disajikan pada bab sebelumnya, saran yang diberikan yakni:

1. Dalam pernyataan kuisisioner Variabel *Shopping Lifestyle* (X1.1) terdapat jawaban responden yang kurang setuju terhadap pertanyaan “Saya menanggapi untuk membeli setiap tawaran iklan mengenai produk yang di jual di *marketplace* Shopee” Oleh sebab itu perusahaan harusnya memberikan iklan lebih menarik lagi agar membuat konsumen untuk melaksanakan keputusan implusif buying.

2. Untuk penelitian berikutnya, sebaiknya meneliti faktor-faktor lain selain *Shopping Lifestyle* dan Sifat Materialisme yang diduga dapat memberikan pengaruh Pembelian Impulsif, yakni : Promosi, Desain Produk, Harga, Brand Image dll. Hal itu masih banyak variabel-variabel belum dicantumkan penulis sekiranya masih berhubungan pembelian impulsif pada *Marketplace* Shopee.
3. Menurut nilai *Standardized coefficient* beta terkecil diartikan variabel Sifat Materialisme. Disarankan kepada perusahaan agar dapat mengembangkan produk atau layanan, menyesuaikan strategi pemasaran dengan nilai-nilai yang lebih penting bagi konsumen yang kurang materialistik untuk lebih memperhatikan kebutuhan dan preferensi konsumen, ini dapat melibatkan penekanan lebih pada nilai-nilai non-materialistik seperti pengalaman, keberlanjutan, atau dampak social positif.

### **5.3 Keterbatasan Penelitian**

Sejumlah keterbatasan pada penelitian tertulis :

1. Teknik pengumpulan data kuesioner memungkinkan responden untuk mengisinya dengan kurang serius sehingga dapat memberikan hasil yang kurang ideal.
2. Meskipun banyak elemen tambahan yang mungkin berdampak pada pembelian impulsif belum dibahas dalam studi tertulis, penelitian tertulis hanya berfokus pada sifat materialisme dan gaya hidup

belanja.

3. Waktu penelitian yang terbatas dan jumlah responden penelitian ini yang hanya 67 orang.