

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya dan dengan pendekatan statistik yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka pada bagian penutup ini penulis dapat menarik kesimpulan dan saran sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari keseluruhan hasil penelitian mengenai *shopping lifestyle* dan *sales promotion* terhadap *impulse buying* yaitu sebagai berikut :

1. Dari profil responden dapat diketahui bahwa *impulse buying* pakaian pada wanita bekerja lebih banyak dilakukan oleh wanita bekerja dengan usia sekitar 21 – 30 tahun, dengan status karyawan swasta dan belum menikah. Dengan penghasilan antara Rp 2.100.000,00 – Rp 3.000.000,00 per bulan.
2. Terdapat pengaruh antara variable bebas, yaitu variable *Shopping Lifestyle* (X1) sebesar 0,244 dan variable *Sales Promotion* sebesar 0,178 terhadap variable terikat *Impulse Buying* (Y).
3. Berdasarkan hasil uji F dapat disimpulkan bahwa variabel independen antara lain *Shopping Lifestyle* dan *Sales Promotion* secara bersama –

sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu *Impulse Buying* pakaian pada wanita bekerja di Matahari Department store Paragon city mall Semarang, dengan hasil F hitung sebesar 28,801 dengan taraf signifikansi 0.000 ($\text{sig } \alpha < 0,05$).

4. Sehingga H_a diterima yang artinya menunjukkan bahwa variable *Shopping Lifestyle* (X1) dan *Sales Promotion* (X2) secara bersama – sama memiliki pengaruh secara positif dan signifikan terhadap *Impulse Buying* pakaian wanita bekerja di Matahari department store Paragon city mall Semarang.

5.2 Saran

1. Bagi Matahari Department Store
 - 1) Diharapkan Matahari department store terus memberikan berbagai penawaran menarik seperti memberikan diskon/potongan harga yang besar guna meningkatkan tindakan *impulse buying* pengunjung Matahari department store Paragon city mall Semarang.
 - 2) Harga produk yang ditetapkan juga harus bisa sesuai atau bahkan lebih murah dibandingkan kompetitor. Matahari department store sebaiknya menetapkan harga produk agar lebih kompetitif sehingga memicu ketertarikan pengunjung untuk melakukan pembelian di Matahari department store.
 - 3) Sebaiknya berbagai jenis produk fashion lebih bisa disesuaikan dengan keinginan serta kebutuhan pasar sehingga diharapkan

konsumen akan lebih tertarik untuk berbelanja. Matahari department store juga perlu mengatur pembaharuan produk fashion yang *up to date* secara berkala agar konsumennya dapat mengikuti tren *fashion* yang sedang berlangsung.

2. Bagi peneliti yang akan datang

Diharapkan dapat melakukan penelitian dengan topik yang sama, namun perlu menambahkan berbagai faktor lain yang dapat mempengaruhi seorang konsumen dalam melakukan tindakan *impulse buying*.

