

## **PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka dapat diambil kesimpulan bahwa hipotesis diterima, yaitu ada hubungan positif yang sangat signifikan antara gaya hidup hedonis dengan perilaku membeli produk di Starbucks Coffee. Semakin tinggi gaya hidup hedonis maka semakin tinggi pula perilaku membeli produk di Starbucks Coffee, demikian juga sebaliknya. Gaya hidup hedonis memberikan sumbangan sebesar 23,7% terhadap perilaku membeli produk di Starbucks Coffee.

### **B. Saran**

1. Bagi subjek penelitian

Bagi subjek penelitian diharapkan dapat mengurangi atau menurunkan gaya hidup hedonisnya. Upaya dalam menurunkan gaya hidup hedonis dapat dilakukan dengan cara menekan aktivitas, minat, dan opininya yang selalu berorientasi pada kenikmatan atau kesenangan semata, untuk diarahkan kepada hal yang lebih bermanfaat untuk kepentingan masa depan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Melibatkan faktor lain yang dapat mempengaruhi perilaku membeli produk di Starbucks Coffee (selain gaya hidup hedonis), seperti kebutuhan ekonomi, pengaruh psikologis dalam diri

seseorang (kebutuhan memotivasi konsumen, persepsi, pembelajaran, sikap berhubungan dengan pembelian, kepribadian), pengaruh sosial (keluarga, kelompok, peran dan status, kelas sosial, kelompok referensi, budaya (subbudaya)), faktor pribadi (usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, situasi ekonomi, konsep diri), pengaruh situasi pembelian (situasi pembelian dapat beragam, waktu memengaruhi apa yang terjadi, lingkungan sekitar juga memengaruhi pembelian).

