

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari pembahasan dan analisis dalam penelitian ini yaitu diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap pembelian tidak terencana yang dilakukan oleh konsumen ADA Swalayan Majapahit Kota Semarang hal ini terbukti dari hasil persamaan regresi dimana koefisien regresi (X) adalah positif yang berarti adanya respon positif (searah) dari pembelian tidak terencana akibat perubahan diskon dan uji t yaitu t hitung  $5,095 > t$  tabel  $1,677$ . Dan Hasil dari perhitungan koefisien determinasi menunjukkan bahwa diskon memberikan informasi terhadap pembelian tidak terencana sebesar  $35,1\%$  maka diperkirakan terdapat faktor lain selain diskon yang mempengaruhi terjadinya pembelian tidak terencana di ADA Swalayan Majapahit Kota Semarang.

#### 5.2 Saran

Saran yang diberikan kepada manajemen ADA Swalayan dan bagi peneliti-peneliti lain adalah sebagai berikut:

- a. Pihak manajemen ADA Swalayan perlu memperhatikan produk-produk yang diikut sertakan dalam program diskon yang diberikan kepada konsumen, sebagai contohnya adalah produk-produk keperluan konsumen wanita, karena dalam penelitian ini responden yang didapatkan mayoritas adalah wanita sebanyak 38 responden, selain itu adalah produk-produk alat tulis dan pakaian karena dalam penelitian ini didapatkan mayoritas responden berstatus sebagai

karyawan dan mahasiswa. Manajemen ADA Swalayan juga perlu memperhatikan bahwa responden menyukai program-program diskon yang ditawarkan karena diskon memberikan manfaat untuk menghemat uang belanja dan salah satu faktor yang mempengaruhi responden melakukan pembelian tidak terencana adalah diskon, hal ini diketahui melalui tanggapan responden terhadap pernyataan dalam kuesioner, dimana jawaban responden masuk dalam katagori tinggi. Selain melihat jawaban responden terhadap kuesioner, hasil penelitian ini membuktikan bahwa diskon memberi pengaruh terhadap pembelian tidak terencana, sehingga hal itu dapat dilakukan untuk menarik konsumen agar melakukan pembelian. Adapun juga yang perlu diperhatikan oleh pihak manajemen ADA Swalayan, yaitu jawaban responden terhadap pernyataan selain diskon, dimana responden menyetujui bahwa penataan barang yang strategis dan adanya produk/barang yang unik membuat responden melakukan pembelian yang tidak direncanakan sebelumnya.

- b. Bagi peneliti-peneliti berikutnya dapat melakukan penelitian yang serupa yaitu meneliti faktor-faktor lain yang mempengaruhi konsumen melakukan pembelian tidak terencana pada suatu ritel, karena dari hasil dalam penelitian ini diskon hanya memberikan informasi terjadinya pembelian tidak terencana sebesar 35,1% dan sisanya 64,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain selain diskon.