

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab rumusan masalah dan pengujian hipotesis di dalam penelitian ini mengenai pengaruh Kesenangan Hedonis dan Ketersediaan Uang terhadap Pembelian Impulsif pada konsumen Tokopedia. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kesenangan Hedonis pada konsumen Tokopedia dinilai Cukup Baik diukur dengan lima indikator yaitu *Adventure Shopping*, *Value Shopping*, *Idea Shopping*, *Idea Social Shopping*, dan *Relaxation Shopping*. Indikator *Adventure Shopping* memperoleh persentase tertinggi sedangkan *Idea Social Shopping* memperoleh persentase skor terendah, hal ini mengidentifikasikan bahwa para konsumen masih kurang dalam merasakan semakin eratnya tali persaudaraan saat berbelanja di Tokopedia.
2. Ketersediaan Uang pada konsumen Tokopedia dinilai Cukup Baik diukur dengan tiga indikator yaitu Memiliki Kemampuan Untuk Membeli Produk, Memiliki Cukup Uang Untuk Berbelanja, dan Memiliki Dana Yang Lebih Untuk Berbelanja. Indikator Memiliki Kemampuan Untuk Membeli Produk memperoleh persentase skor tertinggi sedangkan Memiliki Dana

Yang Lebih Untuk Berbelanja memperoleh persentase terendah, hal ini mengidentifikasi bahwa konsumen yang berbelanja di Tokopedia hanya membeli produk hanya sesuai dengan keuangan yang mereka miliki.

3. Pembelian Impulsif pada konsumen Tokopedia dinilai Baik diukur dengan empat indikator yaitu *Spontanity*, *Power of Compulsion*, *Exciment and Simulation*, dan *Disregard for Consequences*. Indikator *Spontanity* memperoleh persentase skor tertinggi sedangkan *Power of Compulsion* memperoleh persentase terendah, hal ini mengidentifikasi bahwa para konsumen masih kurang dalam memiliki dorongan motivasi disaat berbelanja di Tokopedia.
4. Secara simultan, Kesenangan Hedonis dan Avilability of Money berpengaruh signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada kosumen Tokopedia dan sisanya merupakan pengaruh dari variabel lain yang tidak diteliti. Secara parsial, Kesenangan Hedonis berpengaruh secara signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada konsumen Tokopedia. Secara parsial, Ketersediaan Uang berpengaruh secara signifikan terhadap Pembelian Impulsif pada konsumen Tokopedia.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah dibuat maka penulis mencoba memberikan saran kepada perusahaan mengenai Pembelian Impulsif melalui Kesenangan Hedonis dan Ketersediaan Uang pada konsumen Tokopedia yaitu sebagai berikut:

1. Kesenangan Hedonis yang terbilang cukup baik pada konsumen di Tokopedia. Oleh karena itu peneliti menyarankan kepada Tokopedia yakni diharapkan harus berusaha menciptakan suasana tampilan atau fitur-fitur yang menarik dan inovatif untuk mendapatkan dan mempertahankan pelanggan dengan memberikan *value* yang lebih baik lagi. Selain itu juga Tokopedia harus selalu *up to date* dengan perkembangan yang dibuat oleh pesaingnya agar selalu mengikuti perkembangan zaman dimana konsumen kebanyakan menyukai apa yang disukai oleh masyarakat banyak.
2. Ketersediaan Uang yang terbilang cukup baik pada konsumen di Tokopedia. Oleh karena itu peneliti menyarankan kepada Tokopedia yakni diharapkan harus berusaha dalam membelikan promosi harga atau ongkos kirim kepada konsumennya dengan tujuan agar para konsumen dapat membeli produk di Tokopedia dengan potongan harga akan membuat konsumen memiliki uang lebih dan akan membeli produk yang lain lagi. Selain itu juga memunculkan stimuli dan bisa menarik perhatian konsumen sehingga dapat menimbulkan *Pembelian Impulsif*.
3. Pembelian Impulsif yang terbilang baik pada konsumen di Tokopedia. Oleh karena itu peneliti menyarankan kepada Tokopedia yakni diharapkan harus berusaha dalam mempertahankan apa yang sudah baik dilakukan mereka dan membelikan pelayanan yang lebih menarik agar dapat mempengaruhi para konsumennya. Selain itu juga para konsumen biasa menyukai hal yang berupa potongan harga dan diharapkan Tokopedia bisa selalu memberikan potongan harga yang menarik.

4. Pengaruh Kesenangan Hedonis dan Ketersediaan Uang terhadap Pembelian Impulsif adalah positif dan signifikan. tetapi untuk kesenangan hedonis dan *Ketersediaan Uang* itu sendiri masih perlu ditingkatkan lagi dikarenakan kedua variabel tersebut sangat berpengaruh dalam meningkatkan *Pembelian Impulsif* yang lebih baik diantara para pesaingnya.