

BAB V

PENUTUP

V.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dibahas pada bab IV, ada beberapa hal penting yang dapat diambil sebagai kesimpulan, yaitu :

1. Terjadi penolakan terhadap hipotesis penelitian, dalam arti terdapat pengaruh dari variabel independen (sikap pada promosi penjualan) terhadap variabel dependen (perilaku pembelian impulsif) pada penelitian ini.
2. Terdapat pengaruh yang tidak terlalu signifikan antara sikap konsumen pada promosi penjualan terhadap perilaku pembelian impulsif, hasil penghitungan regresi linier lewat program SPSS 15.0 menunjukkan bahwa sikap konsumen pada promosi penjualan mampu hanya mampu menjelaskan perilaku pembelian impulsif sebesar 12.6%.
3. Variabel – variabel lain yang menjelaskan perilaku pembelian impulsif sebesar 87.4% diasumsikan pada implikasi manajerial sebagai jenis produk yang ditawarkan pada program promosi penjualan dan pengaturan tata letak serta *display* di dalam ritel.

V.2 Rekomendasi

1. Untuk penelitian berikutnya, dapat dipertimbangkan pemilihan objek penelitian yang lebih dari 1, misalnya perbandingan diantara 2 ritel untuk melihat ritel mana yang memiliki program promosi penjualan yang paling berpengaruh terhadap pembelian impulsif atau perbandingan diantara 2 jenis promosi penjualan untuk melihat jenis mana yang paling berpengaruh terhadap pembelian impulsif. Dengan perbandingan, hasil penelitian akan lebih kaya dan mendalam.
2. Perlu juga dimasukkan variabel – variabel lain yang berhubungan dengan perilaku pembelian impulsif seperti jenis produk, karakteristik responden, atau gaya hidup responden agar dapat melihat variabel mana yang paling berpengaruh terhadap perilaku pembelian impulsif.
3. Pemilihan sampel juga dapat dimodifikasi, antara lain dengan pemilihan sampel wanita mengingat secara keseluruhan, wanita memegang peranan penting dalam kegiatan belanja keluarga dan dengan demikian dapat dilihat tingkat pengaruh dari promosi penjualan terhadap perilaku pembelian impulsif pada responden yang seluruhnya wanita, untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih spesifik.