

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari analisis pada bab sebelumnya yang berkaitan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini, sehingga dapat ditarik kesimpulan dari hasil pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil deskriptif statistik SPSS 21.0 yang telah dilakukan, menunjukkan variabel *discount* (X) memiliki nilai minimum 16 dan maksimum 28, sehingga dapat diketahui nilai *mean* sebesar 22,34 dan standart deviasinya sebesar 3,319. Berdasarkan 95 responden, 70,53% responden menyatakan bahwa *discount* pada aplikasi shopee tergolong baik.
2. Berdasarkan hasil deskriptif statistik SPSS 21.0 yang telah dilakukan, menunjukkan variabel *impulse buying* memiliki nilai minimum sebesar 19 dan maksimum 33. Rata-rata (*mean*) diketahui 25,87 dan standart deviasinya adalah 3,249. Berdasarkan 95 responden, 90,53% responden menyatakan bahwa perilaku *impulse buying* pada mahasiswa program studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri angkatan 2017 pada aplikasi Shopee tergolong cukup.
3. Berdasarkan hasil analisis uji korelasi diketahui nilai *korelasi product moment* sebesar 0,779, dan nilai signifikansi 0,000. Dan hal ini menunjukkan bahwa ada hubungan antara variabel *discount* dan *impulse*

buying yang mana angka tersebut menunjukkan adanya hubungan yang kuat, karena berada diantara interval 0,60 – 0,799. Selanjutnya uji hipotesis (uji t) diperoleh nilai sig. 0,000 dimana nilai sig. < 0,05, dan nilai t_{hitung} 11,998 dimana nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ 1,9858, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh antara variabel *discount* terhadap variabel *impulse buying*. Sedangkan uji regresi linier sederhana diperoleh hasil persamaan regresi yaitu, $Y=8,827+0,763X$. Artinya apabila *discount* naik 1 (satu) satuan maka *impulse buying* akan naik sebesar 0,763 satuan. Lalu besarnya kontribusi pengaruh variabel *discount* terhadap variabel *impulse buying* mencapai 60,7% hasil ini diperoleh dari uji koefisien determinasi, sisanya 39,3% dipengaruhi oleh vaktor lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti ingin menyampaikan beberapa saran yang sekiranya dapat dijadikan masukan, yakni sebagai berikut:

1. Bagi Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri Angkatan 2017
 - a. Para mahasiswa sebaiknya mampu mengurangi perilaku *impulse buying* atau perilaku pembelian mendadak, dengan cara membuat daftar belanja apabila ingin melakukan suatu transaksi belanja, dengan begitu diharapkan dapat meminimalisir membeli barang yang

memang tidak begitu dibutuhkan, sehingga pengeluaran dapat terencana dengan baik.

- b. Mengontrol keinginan dengan cara membeli barang-barang yang sekiranya memang sangat dibutuhkan untuk waktu dekat. Dan membeli barang yang diinginkan apabila memang ada uang lebih.
- c. Sebaiknya dalam berbelanja disarankan lebih selektif dalam memilih dan memilih barang yang sekiranya memang memiliki kualitas yang baik dan harga yang ditawarkan sesuai kemampuan diri, sehingga dikemudian hari tidak ada penyesalan pasca melakukan pembelian. Serta menghindari juga perilaku pemborosan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

- a. Penelitian ini hanya sebatas pada variabel *discount*, untuk peneliti selanjutnya agar dapat menggunakan variabel lain diluar variabel yang telah masuk dalam penelitian ini.
- b. Mengingat variabel bebas dalam penelitian ini merupakan hal yang sangat penting dalam mempengaruhi terjadinya perilaku *impulse buying* diharapkan hasil penelitian ini dapat dipakai sebagai acuan bagi peneliti selanjutnya untuk mengembangkan variabel-variabel lain.