

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa ada hubungan negatif antara kontrol diri dengan Perilaku Pembelian Impulsif Secara *Online* dengan koefisien dengan Kontrol Diri sebesar 0,781 dengan taraf yang sangat signifikan 0,000 ( $p < 0,01$ ). Artinya ada korelasi positif antara kontrol diri dengan pembelian impulsif secara *online* pada mahasiswa di Yogyakarta, namun pengaruh lainnya diluar dari kontrol diri dapat dilihat dari karakteristik produk, pemasaran dan marketing produk, serta karakteristik konsumen. Korelasi tersebut berlaku untuk subjek penelitian ini. Korelasi kontrol tidak mempengaruhi terlalu banyak terhadap pembelian impulsif pada mahasiswa di Yogyakarta, karena kontrol diri positif terdapat paling banyak hanya di kategori sedang.

Kontrol diri memiliki kontribusi dalam pembelian impulsif. Hal ini disebabkan karena sebagian besar mahasiswa menyakini bahwa kontrol diri tinggi maka pembelian impulsif juga tinggi, ketika kontrol diri tinggi maka segala aspek pembelian impulsif dapat terpenuhi seperti kognitif dan emosional akan berjalan dengan baik.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan peneliti maka dapat diajukan saran sebagai berikut:

### 1. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sebagian besar mahasiswa di Yogyakarta memiliki perilaku pembelian impulsif produk kuliner secara *online* dengan kategori yang sedang dan tingkat kontrol diri yang sedang. Hal ini tetap menandakan adanya perilaku pembelian impulsif pada subyek. Oleh karena itu disarankan kepada mahasiswa dapat mengontrol diri agar selektif dalam berbelanja, seperti mendahulukan produk yang memang lebih penting untuk dibeli dan memikirkan lebih matang dalam setiap melakukan pembelian serta memikirkan dampak jangka panjang dari pada hanya memberikan kesenangan saat itu saja, sehingga perilaku pembelian impulsif produk kuliner secara *online* pada mahasiswa dapat dikurangi.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh kontrol diri dengan Perilaku Pembelian Impulsif Secara *Online*. Peneliti selanjutnya disarankan mengkaji variabel lain atau faktor-faktor lain yang menyebabkan perilaku pembelian impulsif secara *online*, seperti faktor lingkungan, pemasaran dan marketing, karakteristik produk, dan karakteristik konsumen. Adapun kelemahan dalam penelitian ini yaitu kurang memperhatikan seberapa sering atau frekuensi yang lebih spesifik perilaku pembelian impulsif produk kuliner yang mahasiswa tersebut lakukan dan kurang mengetahui produk kuliner apa saja yang

memungkinkan untuk bertindak impulsif. Jadi diharapkan peneliti selanjutnya yang tertarik dengan tema yang sama dapat lebih memperhatikan frekuensi dari perilaku pembelian impulsif produk kuliner secara *online* dan menambahkan kriteria dalam penelitian untuk mengetahui pada produk kuliner apa yang memungkinkan seseorang lebih bertindak impulsif.