

## BAB V PENUTUP

### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dilakukan pada setiap bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel *life style* ( $X_1$ ) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian impulsif ( $Y$ ) pada Millenia Cellular Kudus, hal ini dapat ditunjukkan dengan hasil uji t dimana nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $1,830 > 1,660$ ) dengan nilai signifikansi 0,045 dimana nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Maka dari itu variabel *life style* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian impulsif.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel persepsi harga ( $X_2$ ) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian impulsif ( $Y$ ) pada Millenia Cellular Kudus, hal ini dapat ditunjukkan dengan hasil uji t dimana nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $1,751 > 1,660$ ) dengan nilai signifikansi 0,037 dimana nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Maka dari itu variabel persepsi harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian impulsif.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel atmosfer toko ( $X_3$ ) tidak berpengaruh terhadap pembelian impulsif ( $Y$ ) pada Millenia Cellular Kudus, hal ini dapat ditunjukkan dengan hasil uji t dimana nilai  $t_{hitung} < t_{tabel}$  ( $1,583 < 1,660$ ) dengan nilai signifikansi 0,179 dimana nilai tersebut lebih besar dari 0,05. Maka dari itu variabel atmosfer toko tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian impulsif.
4. Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama variabel *life style*, persepsi harga, dan atmosfer toko pada konsumen di Millenia Cellular Kudus. Jika ketiga variabel tersebut berjalan dengan baik, maka pembelian impulsif pada konsumen di Millenia Cellular Kudus akan meningkat. Hal ini didapatkan dengan cara membandingkan antara nilai  $F_{hitung}$  sebesar  $2,754 >$  nilai  $F_{tabel}$  sebesar 2,14.

Dengan taraf signifikan lebih kecil dari 0,05 yaitu sebesar 0,023 secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pembelian impulsif pada konsumen di Millenia Cellular Kudus.

## B. Saran

1. Bagi Millenia Cellular Kudus, agar dapat meningkatkan pembelian impulsif ada baiknya untuk memperhatikan variabel-variabel yang mempengaruhinya. Dari hasil penelitian variabel-variabel seperti *life style* dan prespsi harga memiliki pengaruh yang signifikan untuk dapat dipertahankan dan variabel seperti atmosfer toko tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian impulsif, oleh karena itu peneliti menyarankan bahwa berkunjung ke Millenia Cellular bukan dikarenakan atmosfer toko melainkanarea kebutuhan akan produk tersebut.
2. Bagi masyarakat, agar lebih memperhatikan dan teliti dalam melakukan pembelian impulsif.
3. Bagi peneliti selanjutnya, berharap agar dapat menggunakan variabel bebas lainnya dan juga sampel serta metode yang lain yang mana akan memiliki dampak yang lebih besar dan memperoleh hasil yang maksimal terdapat pembelin impulsif.

## C. Penutup

Semoga doa dan salam dicurahkan pada Yang Mulia Nabi Muhammad .saw, yang selalu diantisipasi untuk bersyafaat di penghujung hari, dan semgoga penulis bersyukur atas izin Allah SWT untuk menyelesaikan skripsi.

Pada kesepata kali ini penulis telah berusaha secara maksimal dalam membuat skripsi ini, namun masih tedapa kendala dalam melakukan penulisan ini sehingga penulis ingin meningkatkan beagai sumber untuk mencapai tingkat yang lebih baik untuk penulis dan secara umum untuk pembaca lain, Amin Ya Rabbalalamin, mudah-mudahan membawa pemahaman dan kebijaksanaan berlebih.