

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian, analisis, pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Terdapat pengaruh *e-commerce* terhadap perilaku konsumtif. Semakin banyak diskon dan caseback yang diberikan *e-commerce* pada konsumennya maka semakin banyak juga yang membeli barang, yang hanya mengedepankan keinginan dan hasrat, bukan membeli barang karena kebutuhan.
2. Terdapat pengaruh *digital payment* terhadap perilaku konsumtif. Dengan kemudahan yang di berikan dan dengan adanya keamanan dan kenyamanan dalam pembelian terhadap konsumen. Maka, konsumen akan melakukan pembayaran menggunakan *digital payment* agar mendapatkan keamanan tersebut.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti menyadari banyak kekurangannya, maka dari itu peneliti memberikan saran untuk bahan pertimbangan sebagai penyempurna penelitian selanjutnya, yaitu sebagai berikut :

1. Bagi mahasiswa (responden) yang memiliki perilaku konsumtif lebih memikirkan dampak positif dan negatifnya dari perilaku konsumtif, dan belajar untuk membeli barang yang di butuhkan bukan barang yang hanya memenuhi keinginan hasrat.
2. Bagi pengguna *digital payment* khususnya mahasiswa IAIN Kudus, agar mengurangi perilaku konsumtif saat menggunakan uang elektronik lebih mempertimbangkan kegunaanya ketika membeli barang atau jasa yang sesuai kebutuhan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas variable yang diteliti, dan juga memperluas responden dalam penelitian dan menggunakan metode yang berbeda agar permasalahan yang ada dapat terselesaikan dengan baik.