

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Dari hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian ini serta sesuai dengan tujuan penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil uji regresi menunjukkan bahwa ketiga variabel *independent* yakni promosi penjualan, penjualan perseorangan, dan pembayaran dengan kartu kredit memiliki nilai positif. Artinya, semakin baik promosi penjualan, penjualan perseorangan, dan pembayaran dengan kartu maka pembelian tidak terencana akan semakin tinggi
2. Variabel promosi penjualan berpengaruh paling tinggi yakni sebesar 0,736 terhadap pembelian tidak terencana. Sehingga dapat dikatakan bahwa sebagian besar konsumen menyatakan bahwa promosi penjualan yang baik akan semakin meningkatkan pembelian tidak terencana.
3. Variabel penjualan perseorangan mempengaruhi pembelian tidak terencana sebesar 0,608, dimana sebagian konsumen menyatakan bahwa penjualan perseorangan yang baik akan semakin mempengaruhi pembelian tidak terencana.
4. Variabel pembayaran dengan kartu kredit mempengaruhi pembelian tidak terencana sebesar 0,670, dimana sebagian konsumen menyatakan bahwa pembayaran dengan kartu kredit yang mudah dan mesin EDC (*Electronic*

*Data Capture*) yang banyak disediakan oleh penjual akan semakin mempengaruhi pembelian tidak terencana.

5. Hasil uji F, secara simultan kedua variabel *independent* yaitu promosi penjualan, penjualan perseorangan dan pembayaran dengan kartu kredit berpengaruh secara signifikan terhadap pembelian tidak terencana.
6. Untuk pengujian koefisien determinasi nilai R sebesar 0,834 dengan nilai *Adjusted R Square* 0,687 (69%) yang artinya sebesar 69% promosi penjualan, penjualan perseorangan, dan pembayaran dengan kartu kredit mempengaruhi pembelian tidak terencana sedangkan 31% pembelian tidak terencana dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

## **B. Saran peneliti yang akan datang**

- 1 Untuk penelitian yang akan datang disarankan untuk tetap memperhatikan dan tidak mengabaikan variabel-variabel diatas, dari ketiga variabel tersebut berpengaruh secara signifikan, ketiga variabel ini juga mempunyai kontribusi yang baik bagi para konsumen.
- 2 Berdasarkan hasil pengolahan data yang menunjukkan bahwa variabel promosi penjualan, penjualan perseorangan dan pembayaran dengan kartu kredit memiliki pengaruh secara signifikan terhadap pembelian tidak terencana maka untuk penelitian selanjutnya diharapkan lebih mengkaji kembali variabel-variabel tersebut.

- 3 Untuk penelitian yang akan datang diharapkan dapat menambah variabel *independent* selain promosi penjualan, penjualan perseorangan dan pembayaran dengan kartu kredit dengan variabel yang lainnya.

### **C. Implikasi Manajerial**

Berdasarkan kesimpulan, dapat dikemukakan beberapa Impikasi manajerial yang dapat dilakukan:

1. Berdasarkan simpulan yang telah dibahas sebelumnya maka dinyatakan bahwa variabel promosi penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian tidak terencana, sehingga hal yang dapat dilakukan antara lain dalam meningkatkan promosi penjualan yakni dengan mendongkrak atau menginovasi promosi penjualan yang lebih modern dan dapat langsung ditangkap oleh konsumen keuntungan-keuntungan yang telah perusahaan berikan sehingga konsumen mau melakukan pembelian tidak terencana.
2. Berdasarkan simpulan yang telah dibahas sebelumnya maka dinyatakan bahwa variabel penjualan perseorangan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian tidak terencana, maka hal yang perlu dilakukan untuk meningkatkan variabel penjualan perseorangan yakni dengan memberikan pelatihan khusus kepada tenaga kerja seperti training agar penjualan perseorangan bisa tepat sasaran sehingga konsumen mau melakukan pembelian tidak terencana.

3. Berdasarkan simpulan yang telah dibahas sebelumnya maka dinyatakan bahwa variabel pembayaran dengan kartu kredit memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pembelian tidak terencana, maka hal yang perlu dilakukan untuk meningkatkan variabel pembayaran dengan kartu kredit yakni dengan banyak menyediakan mesin EDC (*Electronic Data Capture*) Mesin ini digunakan untuk melakukan suatu transaksi dengan menggunakan kartu debit atau kartu kredit dimana mesin ini dikeluarkan oleh berbagai macam bank agar konsumen mudah melakukan transaksi dan mau melakukan pembelian tidak terencana.