

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan teknik analisis data yang peneliti lakukan mengenai keterlibatan *fashion* dan gaya hidup berbelanja terhadap pembelian impulsif pada Distro Platt Mars Cabang Sukabumi, maka peneliti mengambil simpulan sebagai berikut:

- 5.1.1 Gambaran dari Keterlibatan *Fashion* pada Distro Platt Mars Cabang Sukabumi menunjukkan bahwa Distro Platt Mars sudah memenuhi keinginan konsumen akan *Dressing Smartly* (bagian penting dari hidup saya adalah berpakaian rapih), hal ini dilihat dari skor tanggapan responden dressing smartly memiliki skor yang paling tinggi. Karena mereka merasa bahwa berpakaian yang rapih penting dari hidupnya, dan berbusana harus sesuai dengan gambaran diri serta mereka berusaha untuk berbusana yang tepat dengan gaya yang mereka senangi, karena gaya berbusana mempengaruhi produk *fashion* yang dibeli.
- 5.1.2 Gaya Hidup Berbelanja pada Distro Platt Mars Cabang Sukabumi berjalan cukup baik karena konsumen merasa setuju bahwa merek terkenal terbaik dalam kualitas memiliki skor tertinggi. Hal ini di buktikan oleh Distro Platt Mars karena mempunyai beberapa merek yang sudah terkenal di kalangan anak muda seperti dyztab, joirdes dan rokhanthem yang mempunyai kualitas

yang baik. Distro Platt Mars mampu memenuhi gaya hidup konsumen dengan merek yang mereka pasarkan.

5.1.3 Pembelian Impulsif pada Distro Platt Mars Cabang Sukabumi sudah memenuhi keinginan konsumen bahwa mereka merasa setuju pembelian di pengaruhi rasa emosional lebih mendominasi karena banyaknya diskon yang di tawarkan di Distro Platt Mars Cabang Sukabumi, dan harga yang tidak terlalu mahal.

5.1.4 Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara simultan, keterlibatan *fashion* dan gaya hidup berbelanja memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pembelian impulsif pada Distro Platt Mars Cabang Sukabumi. Hal tersebut dapat disimpulkan setelah pengujian hipotesis serta hal-hal lain yang mempengaruhi Pembelian Impulsif pada Distro Platt Mars Cabang Sukabumi yang dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, dengan demikian bahwa pengaruh keterlibatan *fashion* dan gaya hidup berbelanja terhadap pembelian impulsif memiliki pengaruh yang lemah.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan dari simpulan diatas, maka peneliti memberikan saran kepada Distro Platt Mars Cabang Sukabumi. Adapun saran tersebut sebagai berikut :

**5.2.1** Distro Platt Mars Cabang Sukabumi diharapkan lebih memperhatikan produk-produk yang akan dijual, pedagang harus memiliki ide yang lebih kreatifitas dalam membuat produk yang lebih menarik perhatian konsumen

yang nantinya akan bersaing dengan *departement store* agar konsumen lebih tertarik untuk membeli.

**5.2.2** Distro Platt Mars Cabang Sukabumi harus lebih meng-*update* lagi model atau gaya pakaian yang akan dipasarkan, dengan ide-ide yang baru agar konsumen bisa mengikuti model pakaian yang sedang *trend* dan konsumen tertarik untuk membeli.

**5.2.3** Distro Platt Mars Cabang Sukabumi harus lebih memperhatikan *desain* visual toko seperti *display* toko, penataan barang, rak yang berdempetan, tempat duduk yang ada di dalam toko dan jumlah fitting room agar konsumen lebih tertarik untuk mengunjungi toko dan ingin berlama-lama di toko yang nantinya akan menimbulkan pembelian impulsif.