

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Penelitian dengan judul “Pengaruh *Sales Promotion* Fitur Shopee *PayLater* Terhadap Perilaku *Impulsive Buying* di Aplikasi Shopee (Survei pada Pengguna Shopee *PayLater*” bertujuan untuk mengetahui apakah ada pengaruh *sales promotion* pada fitur Shopee *PayLater* terhadap perilaku *impulsive buying* penggunanya di aplikasi Shopee dan seberapa besar pengaruhnya. Selama prosesnya, peneliti berhasil mengumpulkan 200 responden melalui penyebaran kuesioner secara *online*. Kemudian hasil data dari 200 responden diolah dengan bantuan perangkat lunak IBM SPSS versi 25.

Melalui uji korelasi, terlihat nilai signifikansi kedua variabel sebesar 0,000 yang lebih kecil daripada 0,05. Hal ini berarti pernyataan hipotesis  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, sehingga hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara *sales promotion* fitur Shopee *PayLater* (X) terhadap perilaku *impulsive buying* penggunanya (Y). Selanjutnya, uji korelasi yang dilakukan menghasilkan nilai 0,612 yang menunjukkan tingkat korelasi hubungan kedua variabel adalah kuat dan positif.

Selanjutnya melalui uji regresi linear sederhana, terlihat nilai *R Square* atau  $R^2$  sebesar 0,374. Hal ini berarti hasil dari penelitian menunjukkan bahwa *sales promotion* fitur Shopee *PayLater* memiliki pengaruh sebesar 37,4% terhadap perilaku *impulsive buying* penggunanya. Sedangkan sisanya sebesar 62,6% adalah pengaruh lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

#### 5.2 Saran

##### 5.2.1 Saran Akademis

Dalam penelitian yang dilakukan, masih ditemukan banyak kekurangan. Hasil dari menunjukkan bahwa sebesar 62,6% merupakan pengaruh lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Maka dari itu, penelitian selanjutnya

diharapkan dapat menambahkan variabel independen lainnya, seperti *advertising* dan *celebrity endorser* untuk menjelaskan 62,6% faktor lainnya yang memiliki pengaruh terhadap *impulsive buying*. Selain itu, topik serupa juga dapat diteliti dengan metode kualitatif dengan tujuan memperoleh temuan pembahasan yang lebih mendalam.

### 5.2.2 Saran Praktis

Ditinjau dari hasil penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan kepada layanan *paylater* khususnya Shopee *PayLater* dalam menerapkan *sales promotion* dalam fitur pinjaman *online*:

1. Shopee diharapkan mampu untuk mengembangkan dan memperluas jaringan kerjasama fitur Shopee *PayLater* agar tidak hanya dapat digunakan secara *online*, namun juga dalam bertransaksi *offline* sehingga dapat meningkatkan jumlah penggunanya.
2. Shopee diharapkan mampu memaksimalkan kegiatan promosi, berupa *sales promotion* di fitur Shopee *PayLater*, terutama pada awal dan akhir bulan.
3. Shopee diharapkan mampu meningkatkan kuantitas pemberian *voucher* diskon potongan ongkos kirim, *Cashback*, dan Diskon Extra potongan harga khusus bagi pengguna Shopee *PayLater*.
4. Shopee diharapkan mampu memaksimalkan kegiatan *giveaway*, kompetisi, dan kuis hadiah terkait dengan fitur Shopee *PayLater* khusus untuk penggunanya.
5. Shopee diharapkan mampu menambahkan variasi hadiah yang akan diberikan dalam kegiatan *giveaway*, kompetisi, dan kuis yang dilakukan pada fitur Shopee *PayLater* khusus untuk penggunanya.