

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan membahas mengenai kesimpulan dari hasil dan pembahasan penelitian, serta mengenai rekomendasi berdasarkan penelitian yang telah dilakukan.

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan dan pembahasan data yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Terdapat hubungan yang lemah antara VALS tipe *innovators* dengan *impulse buying*.
2. Terdapat hubungan yang lemah antara VALS tipe *thinkers* dengan *impulse buying*.
3. Tidak terdapat hubungan antara VALS tipe *believers* dengan *impulse buying*.
4. Terdapat hubungan yang sangat lemah antara VALS tipe *achievers* dengan *impulse buying*.
5. Terdapat hubungan yang lemah antara VALS tipe *strivers* dengan *impulse buying*.
6. Terdapat hubungan yang sangat lemah antara VALS tipe *experiencers* dengan *impulse buying*.
7. Terdapat hubungan yang sangat lemah antara VALS tipe *makers* dengan *impulse buying*.
8. Terdapat hubungan yang sangat lemah antara VALS tipe *strivers* dengan *impulse buying*.

#### B. Saran

Berikut adalah saran yang diajukan oleh peneliti berdasarkan pembahasan data yang telah dijelaskan sebelumnya:

1. Produsen Factory Outlet diharapkan menggunakan segmentasi pasar agar bisa memasarkan produk yang tepat dan sesuai dengan karakteristik konsumen, agar bisa menjual produk yang lebih responsif

terhadap kebutuhan konsumen, sehingga akan tercapai strategi marketing yang tepat dan efektif untuk memenangkan kompetensi pasar.

2. Bagi Peneliti selanjutnya disarankan agar bisa meneliti faktor-faktor lainnya yang bisa mempengaruhi pembelian impulsif.
3. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan meneliti karakteristik responden secara lebih detail dan spesifik, agar bisa menghasilkan rekomendasi penelitian yang lebih baik lagi.