

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara Konformitas Teman Sebaya dengan kecenderungan Pembelian Impulsif. Nilai signifikan yang diperoleh ialah ($P < 0,000 < 0,05$), dan nilai korelasi antara kedua variable adalah 0,640. Yang mana angka tersebut mengindikasikan bahwa kekuatan korelasi antara variabel perilaku konformitas teman sebaya (X) dan perilaku *impulsive buying* (Y) adalah kuat dan arah korelasi yang terdeteksi bersifat positif, yang berarti bahwa saat salah satu variabel meningkat. Maka, semakin tinggi konformitas seseorang terhadap teman sebaya, semakin besar kemungkinan seseorang tersebut melakukan pembelian secara impulsif.

Sebaliknya, jika semakin rendah konformitas seseorang terhadap teman sebaya, semakin kecil juga kemungkinan seseorang tersebut melakukan pembelian secara impulsif. Hasil koefisien determinasi diketahui bahwa nilai r^2 sebesar $0,640^2 = 0,4096$ yang artinya variabel X mempengaruhi variabel Y sebesar 41%, sebagai faktor yang memiliki hubungan dengan perilaku Pembelian Impulsif, dengan kata lain 59 % Pembelian Impulsif dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas ada beberapa saran yang dapat dikemukakan, yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Kepala Sekolah

Diharapkan pihak sekolah dapat mendukung mahasiswa yang ingin melaksanakan penelitian dengan memberikan waktu dan perhatian sehingga penelitian dapat berjalan dengan baik, dan di harapkan kepada pihak sekolah agar membantu dan mendukung guru BK dalam melaksanakan program layanan BK di sekolah.

2. Bagi Guru BK

Diharapkan guru BK di SMA Swasta Katolik Trisakti Medan dapat menjadikan data hasil penelitian sebagai acuan dalam menyusun program pelaksanaan layanan BK di sekolah terkait hubungan Konformitas Teman Sebaya dengan kecenderungan Pembelian Impulsif di sekolah.

3. Bagi Siswa

Siswa diharapkan dapat menyelaraskan norma pribadi dengan norma kelompok teman sebaya agar mampu mengontrol keinginan saat ingin melakukan pembelian. Selain itu, siswa perlu membedakan antara kebutuhan pribadi dan kebutuhan kelompok agar tidak terlalu terpengaruh oleh norma kelompok yang tidak sejalan dengan nilai pribadi mereka.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperhatikan faktor lain yang dapat memengaruhi perilaku pembelian impulsive seperti control diri, factor ekonomi, factor kepribadian dan pengaruh keluarga. Karena penelitian ini hanya mencakup dua variabel, faktor-faktor tersebut dapat dijadikan variabel baru untuk penelitian di masa depan.