



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

A. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan yaitu meneliti tentang Pengaruh Promosi Penjualan Shopee (*voucher, rebates, dan events*) terhadap perilaku konsumtif, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel *Voucher* tidak memiliki pengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumtif di kalangan remaja perempuan.
2. Variabel *Rebates* memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap perilaku konsumtif di kalangan remaja perempuan.
3. Variabel *Events* memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap perilaku konsumtif di kalangan remaja perempuan.

B. SARAN

Dalam sebuah peneliti yang dilakukan penulis juga berharap mendapatkan manfaat dan kegunaan bagi perkembangan ilmu pengetahuan lembaga serta yang berbagai pihak yang terkait di dalam penelitian ini. Maka saran yang dapat penulis berikan setelah meneliti masalah ini adalah sebagai berikut:

1. Bahwa dalam penelitian ini kita dapat melihat bahwa promosi penjualan yang dilakukan oleh Shopee sudah cukup bagus sehingga dapat memberikan pengaruh yang signifikan dalam perubahan perilaku konsumen menjadi konsumtif. Dalam hal ini perilaku konsumen yang konsumtif tentu akan memberikan keuntungan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



kepada Perusahaan. Penelitian ini juga bisa dijadikan saran untuk perusahaan melakukan evaluasi dalam mengelola promosi penjualan agar dapat meningkatkan jumlah pembelian melalui komunikasi tidak langsung yang dibangun dengan konsumen melalui strategi penjualan dan mempelajari perilaku dari target konsumen. Shopee juga diharap terus melakukan promosi penjualan yang dapat menarik antusiasme konsumen.

Bagi penelitian selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dan referensi bagi para penelitian yang akan meneliti pengaruh promosi penjualan Shopee terhadap perilaku konsumtif remaja perempuan kelapa gading. Dan penulis berharap penelitian selanjutnya dapat menciptakan penelitian yang lebih baik yang akan berguna bagi masyarakat luas.

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.