

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari penelitian yang dilakukan dapat memperoleh kesimpulan yaitu ada pengaruh citra diri terhadap pembelian impulsif produk kosmetik pada wanita karir di Jabodetabek. Hal ini dibuktikan dengan nilai *sig* 0,00 artinya  $< 0,05$  maka hipotesis pada penelitian ini adalah  $H_a$  diterima dan  $H_0$  di tolak. Dengan besar pengaruh citra diri terhadap pembelian impulsif produk kosmetik pada wanita karir sebesar 56,3% dan sisanya sebesar 43,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti oleh peneliti.

#### **B. Saran**

Untuk meningkatkan kualitas penelitian di masa mendatang, peneliti akan menyarankan agar hasil penelitian selanjutnya menghasilkan pengembangan yang lebih baik.

##### **1. Saran Untuk Wanita Karir**

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi sumber wawasan dan pengingat mengenai pentingnya pemahaman tentang citra diri seseorang dalam kehidupan sehari-hari dan memahami pentingnya memikirkan suatu keputusan yang akan diambil sebelum melakukan aktivitas pembelian, sehingga dapat lebih bijak dalam mengelola keuangan.

## 2. Saran Untuk Peneliti Selanjutnya

Dapat meneliti lebih detail terkait aspek, dampak ataupun penyebab mengenai pembelian impulsif serta memperluas jumlah responden dalam penelitian selanjutnya. Dapat melakukan penelitian dengan menggunakan variabel lain selain citra diri, sehingga studi tentang pembelian impulsif dapat terus berkembang dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat. Variabel lain yang dapat diperhatikan yaitu faktor internal yang memengaruhi pembelian impulsif, seperti kecerdasan emosi, mood ataupun faktor eksternal seperti situasi toko dan teknik pemasaran.



