

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dari bab sebelumnya, maka Kesimpulan dalam penelitian ini adalah :

1. Terdapat pengaruh FoMO terhadap pembelian impulsif pada generasi Z pengguna TikTok *Shop* di Karawang.
2. Terdapat pengaruh konformitas terhadap pembelian impulsif pada generasi Z pengguna TikTok *Shop* di Karawang.
3. Terdapat pengaruh FoMO dan konformitas terhadap pembelian impulsif pada generasi Z pengguna TikTok *Shop* di Karawang sebesar 0,483 atau 48,3%, selebihnya 51,7 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pengalaman yang peneliti alami selama penelitian, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi responden (generasi Z)

Diharapkan individu generasi Z dapat lebih meningkatkan kesadaran diri dalam menghadapi pengaruh lingkungan sosial, terutama yang

berasal dari teman sebaya atau media sosial agar tidak mudah terdorong melakukan pembelian impulsif yang tidak direncanakan.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas cakupan variabel yang digunakan seperti menambah variabel lain seperti *self-control*, *materialisme*, atau *digital literacy* yang juga dapat memengaruhi pembelian impulsif.

