

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berikut ini adalah penjelasan mengenai beberapa kesimpulan terkait dari hasil penelitian dengan judul Hubungan antara Harga Diri dengan Pembelian Kompulsif pada Mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang berbelanja *online*, yaitu;

- a. Adanya Hubungan antara Harga Diri dengan Pembelian Kompulsif *Buying* pada Mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang berbelanja *online*, hubungan yang terjadi dengan negatif atau pola berlawanan. Jika Harga Diri rendah maka Pembelian Kompulsif tinggi, Sehingga orang-orang yang Pembelian Kompulsif cenderung memaknai secara positif pembelian berulang yang dilakukan untuk meningkatkan Harga Diri.
- b. Kategori Pembelian Kompulsif pada mahasiswa yang berbelanja *online* menggunakan aplikasi di *smartphone* nya terbilang tinggi. Sebaliknya untuk kategori Harga Diri pada mahasiswa yang berbelanja *online* menggunakan aplikasi di *smartphone* nya terbilang rendah.

#### **5.2 Saran**

Alat ukur yang digunakan dalam penelitian kali ini disusun langsung oleh peneliti dan diuji coba terhadap responden yang jumlahnya tergolong minim. Sehingga dengan demikian keandalan alat ukur masih perlu dimaksimalkan dengan melibatkan responden yang lebih banyak, khususnya untuk penelitian selanjutnya.

### 5.2.1 Saran Teoritis

1. Saran untuk peneliti selanjutnya apabila ingin melakukan penelitian tentang Pembelian Kompulsif dengan Harga Diri sebaiknya lebih diperdalam lagi khususnya terkait dengan fenomena, dan variabel-variabel yang ingin digunakan agar penelitian lebih relevan.
2. Saran untuk peneliti selanjutnya mungkin lebih di pertimbangkan untuk menggunakan variabel bebas terutama yang berkaitan dengan variabel Harga Diri, alangkah lebih baik peneliti selanjutnya menggunakan variabel-variabel yang berkaitan dengan *Self-Confidence*, Konformitas, dan lain sebagainya.
3. Saran untuk peneliti selanjutnya mungkin lebih menekankan atau mengkaji lebih dalam mengenai aplikasi belanja *online* seperti Blibli dan Buka Lapak dikarenakan, dari hasil penelitian di temukannya perilaku Pembelian Kompulsif pada aplikasi tersebut dengan jumlah responden yang sedikit dengan kecenderungan Pembelian Kompulsif yang tinggi, hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan peneliti dalam meneliti aplikasi tersebut.
4. Saran untuk peneliti selanjutnya agar lebih menekankan penelitian Pembelian Kompulsif kepada event-event khusus yang di selenggarakan pada penyedia aplikasi belanja *online*.

### 5.2.2 Saran Praktis

Bagi mahasiswa sebaiknya mencari cara lain yang dapat meningkatkan Harga Diri seperti menggali potensi dan menggapai prestasi. Proses belanja *online* yang memudahkan semua orang sebaiknya dimanfaatkan untuk kepentingan membeli produk dengan cara yang cerdas. Selanjutnya bagi masyarakat umum khususnya bagi pengguna aplikasi belanja *online* perlu memperhatikan proses pembelian yang terkontrol, yaitu dengan merujuk sesuai kebutuhan dan kesanggupan yang memang diperlukan.