

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian ini dan analisis data yang telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan :

1. Terdapat pengaruh live streaming ( $X_1$ ) terhadap perilaku impulse buying pada tiktok shop (Studi Pada Gen Z di Universitas Muhammadiyah Bengkulu), artinya jika live streaming ( $X_1$ ) meningkat maka perilaku impulse buying pada tiktok shop juga akan meningkat
2. Terdapat pengaruh flash sale ( $X_2$ ) terhadap perilaku impulse buying pada tiktok shop (Studi Pada Gen Z di Universitas Muhammadiyah Bengkulu) artinya jika flash sale ( $X_2$ ) meningkat maka perilaku impulse buying pada tiktok shop juga akan meningkat
3. Terdapat pengaruh live streaming ( $X_1$ ), flash sale ( $X_2$ ) secara bersama-sama atau simultan terhadap perilaku impulse buying pada tiktok shop (Studi Pada Gen Z di Universitas Muhammadiyah Bengkulu) artinya jika live streaming ( $X_1$ ), flash sale ( $X_2$ ) meningkat maka perilaku impulse buying pada tiktok shop juga akan meningkat

#### **5.2 Saran**

Adapun saran-saran yang dapat peneliti berikan, yaitu :

1. Dikarenakan pada variabel Live Streaming paling rendah pernyataan kuesioner nomor 5 dan 9 maka disarankan agar Influencer/penjual di

TikTok Shop lebih menguasai informasi tentang produk yang dijual dan mempermudah proses pembelian produk melalui TikTok Shop

2. Dikarenakan pada variabel flash sale paling rendah pernyataan kuesioner nomor 7 maka disarankan agar tujuan promosi lebih terlihat jelas, yaitu untuk menarik perhatian dan meningkatkan penjualan.
3. Dikarenakan pada variabel impulse buying paling rendah pernyataan nomor 6 yaitu maka disarankan agar konsumen tidak panic untuk langsung membeli ketika live streaming menunjukkan promo waktu terbatas
4. Mahasiswa diharapkan dapat lebih bijak dalam berbelanja secara online, khususnya saat menonton live streaming atau mengikuti program flash sale di TikTok Shop. Hal ini penting agar mahasiswa tidak mudah tergoda untuk melakukan pembelian secara impulsif tanpa mempertimbangkan kebutuhan yang sebenarnya