

BAB V

KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN REKOMENDASI

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini meneliti pengaruh materialisme terhadap pembelian kompulsif dengan penggunaan kartu kredit dan pembelian impulsif sebagai mediasi. Setelah dilakukan penelitian ini, dapat diketahui materialisme, penggunaan kartu kredit dan pembelian impulsif secara langsung berpengaruh signifikan positif terhadap pembelian kompulsif serta secara tidak langsung berpengaruh signifikan positif terhadap pembelian kompulsif melalui mediasi penggunaan kartu kredit dan pembelian impulsif.

Dapat disimpulkan pengguna kartu kredit di kota Batam yang memiliki pandangan materialisme dapat mengembangkan pembelian impulsif serta mengembangkan pembelian kompulsif apabila tidak dikendalikan atau dibatasi. Namun terdapat sebuah hipotesis yang berbeda dari penelitian Pradhan *et al.* (2018) yang sebelumnya penggunaan kartu kredit secara langsung tidak berpengaruh signifikan terhadap pembelian kompulsif, namun berpengaruh signifikan pada penelitian ini. Hal ini disebabkan kartu kredit mempermudah dan memberikan akses serta menciptakan peluang kepada pengguna kartu kredit untuk melakukan pembelian dalam segala kondisi secara bebas sehingga jika tidak dikendalikan dapat terjerumus pembelian kompulsif.

5.2 Keterbatasan

Terdapat beberapa keterbatasan atau kendala yang dialami ketika melakukan penelitian ini. Keterbatasan yang dihadapi oleh peneliti yaitu memakan waktu yang cukup lama ketika melakukan pencarian responden dikarenakan harus menemukan responden yang memenuhi kriteria penelitian yaitu pengguna kartu kredit di kota Batam. Kemudian ditemukan juga jawaban yang kurang tepat dari beberapa responden.

5.3 Rekomendasi

Rekomendasi untuk penelitian di masa yang akan datang yaitu menyempurnakan penelitian ini dengan mencari lebih banyak jurnal pendukung mengenai pembelian kompulsif sehingga menghasilkan data yang lebih tepat dan

terkini. Selanjutnya juga dapat menambahkan pertanyaan sehingga mendapatkan informasi lebih serta memperluas objek penelitian.

