BAB 5
SIMPULAN DAN SARAN

1.1 Simpulan

Berdasarkan dari hasil analisis dan pembahasan dari bab sebelumnya, maka simpulan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

1. *Attitude* berpengaruh negatif terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* konsumen pengujung / *shoppers* di pusat perbelanjaan Pasar Atom di Surabaya. Kekuatan pengaruh *Attitude* terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* sebesar 43,6%. Dengan adanya *Attitude* dapat menurunkan *Deshopping Behaviour Tendency* sebesar 43,6 %. Jadi hipotesis 1 penggunaan *Attitude* secara parsial berpengaruh negatif terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* pengunjung / *shoppers* di pusat perbelanjaan Pasar Atom, Surabaya, diterima.

2. *Subjective Norm* berpengaruh terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* pengunjung / *shoppers* di pusat perbelanjaan Pasar Atom Surabaya. Kekuatan pengaruh *Subjective Norm* terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* adalah 27.2%. Jadi hipotesis 2 penciptaan *Subjective Norm* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* pengunjung / *shoppers* di pusat perbelanjaan Pasar Atom, Surabaya, diterima.

3. *perceived berhaviorial control* berpengaruh terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* pengunjung / *shoppers* di pusat perbelanjaan Pasar Atom, Surabaya,. Kekuatan pengaruh *perceived berhaviorial control* terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* adalah 42.8%. Jadi hipotesis 3 penciptaan *perceived berhaviorial control* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *Deshopping Behaviour Tendency* pengunjung / *shoppers* di pusat perbelanjaan Pasar Atom, Surabaya, diterima

1.2 Saran

Dari hasil penelitian dan simpulan yang didapat di atas maka dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut:

1. Untuk menghindari meningkatnya *Deshopping Behaviour Tendency* pengunjung / *shoppers* di pusat perbelanjaan Pasar Atom, Surabaya sebaiknya meningkatkan prevention yang ada di dalam toko antara lain mengadakan mengecek barang dagangan yang kembali dengan lebih teliti, memberikan batas waktu pengembalian kemudian juga mengadakan kesepakatan terlebih dahulu barang mana yang boleh di kembalikan serta lebih memotivasi pembeli untuk menginginkan dan memiliki *merchandise* itu, sehingga akan mengurangi angka pertumbuhan *deshopping*.

2. Pihak Pasar Atom diharapkan dapat memperhatikan kebutuhan dan keinginan konsumen dengan baik dalam meningkatkan kepuasan dan loyalitas terhadap toko, karena dari hasil penelitian kepuasan pelanggan serta kebutuhan dan keingginan ini mampu memberikan kontribusi

yang besar terhadap terbentuknya *Attitude* yang *positive* maupun *negative*.

3. Pihak-pihak pemilik toko di Pasar Atom hendaknya dapat lebih berhati-hati dan waspada akan perilaku yang menyimpang seperti ini ada baiknya jika toko lebih mempersulit atau menggunakan beberapa persyaratan pengembalian barang untuk mencegah mudahnya *behaviorial control* yang dirasakan oleh konsumen dalam melakukan perilaku *deshopping* ini.

4. Untuk penelitian selanjutnya mungkin dapat ditambahkan variabel emosi dan gaya hidup. Sehingga dapat dianalisis lebih lanjut emosi dan gaya hidup konsumen mempengaruhi *Deshopping behaviour tendency* atau memicu muncul *Deshopping behaviour tendency* pada konsumen. Kemudian untuk hasil yang lebih akurat, juga baik jika menambahkan hasil penelitian dengan menggunakan metode *Interview* atau dengan menggunakan instrument terbuka, sehingga penelitian bisa mendapatkan hasil yang lebih akurat.