

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data serta pembahasan yang sudah dilakukan dan dijelaskan peneliti melalui alat analisis *Partial Least Square* (PLS) mengenai niat pembelian Sayurbox di Kota Bekasi, maka diperoleh kesimpulan yakni *performance expectancy* memberikan kontribusi terhadap peningkatan niat pembelian. Hal ini membuktikan bahwa semakin besar ekspektasi mengenai meningkatnya kinerja pengguna Sayurbox dalam melakukan pekerjaannya maka semakin tinggi juga niat beli dari pengguna Sayurbox tersebut. Sehingga hipotesis peneliti sudah dibuktikan pada hasil penelitian ini.

Pada variabel *effort expectancy* memberikan kontribusi terhadap peningkatan niat pembelian. Artinya semakin besar harapan pengguna Sayurbox untuk menggunakan aplikasi ini dengan mudah, yang terpenuhi, maka akan semakin meningkat juga niat beli konsumen Sayurbox. Hal ini telah sesuai dengan hipotesis yang dibuat peneliti.

Pada variabel *social influence* tidak memberikan kontribusi terhadap peningkatan niat pembelian. Sehingga pada penelitian niat pembelian konsumen Sayurbox tidak dipengaruhi oleh pengaruh sosial. Hal ini telah sesuai dengan hipotesis yang di buat peneliti.

V.2 Saran

Dari hasil melalui pembahasan dan penjelasan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai bentuk untuk strategi dalam meningkatkan niat beli Sayurbox agar kedepannya lebih baik. Saran dalam peningkatan niat beli Sayurbox adalah sebagai berikut:

1. Menambahkan fitur atau inovasi yang dapat membantu para pengguna sayurbox untuk meningkatkan produktivitas atau memudahkan mereka untuk mengerjakan pekerjaan sehari – hari. Misal setiap *item* yang dibeli oleh konsumen akan memberikan rekomendasi apa saja yang dapat dimasak menggunakan bahan tersebut. Hal ini dapat tidak hanya dapat membantu

konsumen tetapi merupakan kelebihan yang ditawarkan dari aplikasi sayurbox dibandingkan dengan sistem lainnya.

2. Sayurbox harus terus meningkatkan pengalaman pengguna dalam berbelanja. Pengalaman berbelanja ini bisa dicerminkan dalam *customer service* yang baik, *User Interface* mudah digunakan, performa aplikasi yang bagus, dsb. Karena hal ini berhubungan dengan *effort expectancy* pengguna yang dibuktikan dalam penelitian ini akan mempengaruhi niat beli.
3. Untuk peneliti selanjutnya jika ingin meneliti penelitian ini diharapkan agar menambahkan atau mencari variabel lain selain yang diambil peneliti agar lebih bervariasi serta untuk mengetahui pengaruh terhadap niat pembelian menjadi lebih mendalam dan membuat kesempurnaan penelitian.