

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Simpulan merupakan ringkasan penting dari uraian yang telah dijelaskan dalam sebuah tulisan. Berdasarkan hasil pengujian dan juga pembahasan, dapat diketahui dan dibuktikan bahwa:

1. Harga menunjukkan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian konsumen.
2. Kualitas produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.
3. Minat beli tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian
4. Secara bersama-sama, kualitas produk, harga, dan minat beli menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Metode ilmiah digunakan untuk melakukan penelitian, tetapi selalu ada batasan yang harus diperhatikan. Peneliti masa depan dapat menggunakan peringatan studi ini sebagai batu loncatan untuk jalan penyelidikan baru. Berikut batasan-batasan yang berlaku:

1. Subjek yang dikaji pada penelitian ini merupakan generalisasi dari e-commerce Shopee di Indonesia, sedangkan untuk tiap penjual memiliki keunggulan dan kelemahan tersendiri yang tidak dapat disamakan secara keseluruhannya sehingga hasil yang ditemukan dalam penelitian ini bersifat umum.
2. Data dikumpulkan dengan mendistribusikan kuesioner melalui platform media sosial seperti Whatsapp dan Instagram yang dilakukan penulis, membuat responden kurang memahami isi dari kuesioner akibat tidak

adanya interaksi tatap muka, sehingga responden dapat kurang jujur, tidak teliti, bahkan salah tafsir yang dapat mengakibatkan hasil yang tidak akurat.

5.3 Saran

Setelah melakukan penelitian, peneliti dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Bagi Perusahaan yang menjadi objek penelitian yaitu Shopee Indonesia, berdasarkan hasil penelitian peneliti dapat memberikan rekomendasi saran sebagai berikut:
 1. Saran pertama yang dapat diajukan oleh peneliti untuk variabel Harga agar dapat memberikan harga yang murah sesuai dengan *branding* Shopee di mata konsumen, hal yang perlu ditingkatkan ialah pemberian *discount*. Maka dari itu, diharapkan pihak Shopee dapat memberikan penawaran harga yang terjangkau untuk bersaing dengan *e-commerce* lainnya. Serta memberikan *discount* seperti *voucher* potongan harga, *cashback*, dan sejenisnya untuk merangsang pembelian impulsif dari konsumen sehingga meningkatkan keputusan pembelian.
 2. Saran selanjutnya adalah dalam rangka meningkatkan minat beli konsumen, diharapkan Shopee dapat membuat konsumen percaya dan yakin untuk terus melakukan transaksi melalui Shopee. Untuk meningkatkan kepercayaan dan keyakinan konsumen terhadap perusahaan maka perusahaan dapat memberikan jaminan uang kembali atau penggantian produk untuk membangun rasa aman, memberikan produk dengan kualitas terbaik, dan menjamin kebijakan privasi dan keamanan data konsumen.
 3. Saran terakhir yang dapat peneliti berikan ialah diharapkan kepada pihak perusahaan untuk dapat meningkatkan kualitas produk agar konsumen menerima produk dengan kualitas yang sesuai dengan

description box Shopee ialah dengan cara selalu memperhatikan *quality check* sehingga kualitas produk yang diberikan oleh shopee selalu sesuai dengan *standard* perusahaan.

b. Bagi Peneliti

Kepada peneliti yang selanjutnya akan melakukan penelitian terhadap keputusan pembelian disarankan dapat menambah variabel selain harga, kualitas produk, dan minat beli sehingga akan lebih beragam lagi.