

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan sebelumnya tentang Pengaruh Live Streaming, Celebrity Endorsement, dan Gratis Ongkos kirim terhadap Keputusan Pembelian di aplikasi Tiktok Shop di Jakarta, Bogor, Depok, dan Bekasi (Jabodebek), maka dapat ditarik beberapa kesimpulan seperti penjelasan sebagai berikut

Diketahui bahwa Live Streaming berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di aplikasi Tiktok Shop. Lebih lanjut hal ini mengindikasikan pula bahwa Kredibilitas dari streamer, Kekayaan Media, dan Interaktivitas mempengaruhi Keputusan Pembelian dengan arah positif. Artinya live streaming di Tiktok shop dapat mendorong para penonton ataupun pengguna aplikasi tiktok untuk melakukan pembelian menggunakan aplikasi Tiktok Shop, sehingga semakin baik atau positif kualitas Live Streaming yang ditampilkan maka akan semakin meningkatkan keputusan pembelian di aplikasi Tiktok shop.

Diketahui bahwa Celebrity Endorsement berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian di aplikasi Tiktok Shop. Lebih lanjut hal ini mengindikasikan pula bahwa *Trustworthiness, Expertise, Attractiveness, Respect, dan Similarity* mempengaruhi Keputusan Pembelian dengan arah positif. Artinya *Celebrity Endorsement* dapat mendorong para pengguna aplikasi tiktok untuk melakukan pembelian menggunakan aplikasi Tiktok Shop, Sehingga semakin menarik dan dipercaya selebriti yang dipilih sebagai pengiklan maka akan semakin meningkatkan keputusan pembelian di aplikasi Tiktok shop

Diketahui bahwa Gratis Ongkos kirim memiliki pengaruh terhadap Keputusan Pembelian di aplikasi Tiktok Shop. Lebih lanjut hal ini mengindikasikan pula bahwa Minimum Pembelian, Biaya Pengiriman, dan Jangkauan Pengiriman Mempengaruhi Keputusan Pembelian dengan arah positif. Artinya Gratis Ongkos kirim yang diberikan Tiktok shop dapat mendorong para penonton ataupun pengguna aplikasi tiktok untuk melakukan pembelian menggunakan aplikasi Tiktok Shop, sehingga semakin besar biaya Gratis Ongkos kirim yang diberikan

kepada para pengguna maka akan semakin meningkatkan keputusan pembelian di aplikasi Tiktok shop.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Penelitian yang dilakukan sudah sesuai dengan pedoman ataupun kaidah yang telah ditetapkan, tetapi penulis meyakini bahwasanya masih terdapat berbagai kekurangan yang timbul dari berbagai keterbatasan. Diantaranya sebagai berikut:

1. Penyebaran kuisisioner atau survey yang dilakukan oleh peneliti dilaksanakan secara online saja serta banyak dari kalangan yang tidak peneliti kenal, sehingga peneliti tidak dapat memastikan apakah pengisian kuisisioner atau survey yang dilakukan oleh responden dilakukan secara benar dan serius atautakah tidak
2. Dikarenakan adanya kendala waktu, jumlah responden dalam penelitian ini hanya 100 responden dan dibatasi hanya di wilayah Jakarta, Bogor, Depok, dan Bekasi (Jabodebek). Maka dari itu kesimpulan yang diambil oleh peneliti hanya mengacu pada hasil responden yang didapatkan.

5.3 Saran

Mengacu pada hasil analisis dan kesimpulan yang sudah peneliti jabarkan sebelumnya, peneliti dapat memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Dengan mengacu pada hasil penelitian ini, pengaruh Live Streaming, Celebrity Endorsement, dan Gratis Ongkos kirim terhadap Keputusan Pembelian di aplikasi Tiktok Shop di Jabodebek. Tiktok harus mempertahankan atau bahkan mengembangkan kualitas fitur live streaming yang mereka miliki, Memberikan keleluasaan dari seklebriti untuk mempromosikan sebuah produk, dan mempertahankan dan menambahkan kuota Gratis Ongkos kirim kepada kepada pelanggan agar semakin banyak yang tertarik untuk berbelanja di tiktok shop.
2. Untuk penelitian selanjutnya, penulis berharap adanya pertimbangan untuk menambahkan berbagai variabel independen lainnya yang memiliki potensi untuk mempengaruhi Keputusan Pembelian, selain dari pada Live Streaming, Celebrity Endorsement, dan Gratis Ongkos kirim dan peneliti juga menyarankan agar karakteristik di penelitian

selanjutnya dibuat lebih beragam dalam artinya cakupan wilayah yang semakin luas dan total responden yang makin banyak. Tujuannya adalah agar penelitian selanjutnya memiliki hasil yang beragam, dengan demikian dapat memberikan kontribusi yang lebih luas khususnya tentang Keputusan Pembelian di aplikasi Tiktok Shop