

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh *live streaming*, diskon, dan gratis ongkir terhadap minat beli Bittersweet by Najla yang menggunakan Partial Least Square (SmartPLS), maka dapat disimpulkan penelitian ini memberikan hasil diskon memberikan pengaruh tertinggi dengan original sample 0.335 dengan korelasi indikator harga yang lebih murah untuk penjuala yang berarti memberikan kontribusi paling besar. Disusul dengan variabel *live streaming* memberikan pengaruh original sample sebesar 0.333 dengan indikator promosi real-time yang memberikan kontribusi paling besar.

Variabel *live streaming* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli Bittersweet by Najla. Hal ini selaras dengan hipotesis penelitian yang memberikan hasil bahwa *live streaming* mendapatkan respon positif yang menciptakan persepsi yang baik yang dapat mempengaruhi minat beli. Hipotesis *live streaming* berpengaruh signifikan terhadap minat beli Bittersweet by Najla dengan hasil penelitian dapat diterima.

Variabel diskon berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli Bittersweet by Najla. Hal ini sejalan dengan hipotesis penelitian yang memberikan hasil bahwa diskon pada Bittersweet by Najla mendapatkan respon positif yang menciptakan persepsi yang baik yang mempengaruhi minat beli. Hipotesis diskon berpengaruh signifikan terhadap minat beli Bittersweet by Najla dengan hasil penelitian dapat diterima.

Variabel gratis ongkir berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli Bittersweet by Najla. Hal ini sejalan dengan hipotesis penelitian yang memberikan hasil bahwa gratis ongkir pada Bittersweet by Najla mendapatkan respon positif yang menciptakan persepsi yang baik yang mempengaruhi minat beli. Hipotesis gratis ongkir berpengaruh signifikan terhadap minat beli Bittersweet by Najla dengan hasil penelitian dapat diterima.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Pada peneliti ini mengalami beberapa keterbatasan serta kekurangan dalam penelitian. Hal-hal yang menjadi keterbatasan pada penelitian:

1. Keterbatasan sumber penelitian terdahulu menjadi hambatan bagi peneliti dalam mencari referensi yang terkait dengan penelitian.
2. Keterbatasan atas waktu dan biaya yang digunakan untuk penelitian menjadi keterbatasan bagi peneliti untuk dapat meneliti dengan variable lainnya.

5.3 Saran

a. Bagi Perusahaan

1. Bittersweet by Najla dapat meningkatkan promosi selama sesi *live streaming* di TikTok Shop, dengan melakukan promosi produk secara *real-time*, termasuk penjelasan detail produk, demo penggunaan, dan interaksi langsung dengan konsumen, untuk meningkatkan rasa percaya dan minat beli konsumen.
2. Perusahaan disarankan untuk menawarkan program diskon yang lebih menarik dan bervariasi, seperti potongan harga eksklusif selama *live streaming* berlangsung, dengan kolaborasi, atau saat *event* tertentu, sehingga konsumen merasa mendapatkan penawaran terbaik dan mendorong minat pembelian secara langsung.
3. Bittersweet by Najla dapat memanfaatkan program gratis ongkir dengan jelas menyampaikan kepada konsumen bahwa mereka hanya perlu membayar harga produk tanpa tambahan biaya pengiriman dan memberikan informasi yang jelas tentang syarat dan ketentuannya selama *live streaming*, sehingga memberikan nilai lebih yang dapat memengaruhi minat pembelian.
4. Perusahaan dapat memadukan ketiga variabel ini dalam strategi pemasaran dengan mengadakan *live streaming* tematik yang menawarkan diskon eksklusif dan gratis ongkir selama acara berlangsung, sehingga menciptakan pengalaman belanja yang lebih menarik dan mendukung peningkatan minat beli.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian berikutnya yang berfokus pada pengaruh *live streaming*, diskon, dan gratis ongkir terhadap minat beli konsumen. Disarankan untuk menggali lebih dalam dengan menambahkan dimensi lain dari setiap variabel, seperti durasi *live streaming*, jenis diskon, dan batasan gratis ongkir, serta menggunakan metode atau populasi yang berbeda untuk memperoleh hasil yang lebih komprehensif.