

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan melalui analisis pada *software Smart-PLS 3.0* dengan tema minat beli konsumen pada produk *fashion* Zalora.co.id, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kepercayaan berpengaruh terhadap minat beli produk *fashion* Zalora.co.id. Artinya, bahwa penjual produk *fashion* di Zalora.co.id dapat memberikan kepastian kepada konsumen terhadap barang dijual dan penjual produk *fashion* di Zalora.co.id telah memberikan kepuasan kepada konsumen, sehingga kepercayaan konsumen kepada produk *fashion* di Zalora.co.id tinggi. Hal ini sesuai dengan hipotesis yang dibuat oleh peneliti, karena hipotesis yang dibuat yaitu kepercayaan berpengaruh terhadap minat beli.
- b. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa persepsi risiko tidak berpengaruh terhadap minat beli produk *fashion* Zalora.co.id. Artinya, persepsi responden terhadap risiko pada saat ingin berbelanja produk *fashion* di Zalora.co.id tinggi. Para calon pembeli mengkhawatirkan kehilangan uang, mengkhawatirkan produk tersebut tidak sesuai dengan harga, mengkhawatirkan faktor waktu pengiriman, serta mengkhawatirkan akan terjadinya penyalahgunaan informasi pribadi untuk data pelanggan. Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis yang dibuat. Karena hipotesis yang dibuat yaitu persepsi risiko berpengaruh terhadap minat beli.

V.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti dapat memberikan saran sebagai berikut:

- a. Pada variabel kepercayaan :
 1. Perusahaan pada produk *fashion* Zalora.co.id mempertahankan prediktabilitas terkait dengan kepastian akan barang yang dijual.
 2. Kemudian, mempertahankan kompetensinya dalam menyediakan, melayani, dan mengamankan transaksi.
 3. Selanjutnya, perusahaan mempertahankan integritas terkait kejujuran dan ketepatan janji dari pihak penjual.
 4. Serta, meningkatkan kebaikan terkait dengan memberikan kepuasan kepada konsumen.
- b. Pada variabel persepsi risiko :
 1. Perusahaan pada produk *fashion* Zalora.co.id sebaiknya meminimalisir risiko keuangan terkait dengan kesuaian produk dengan harga.
 2. Kemudian, meminimalisir risiko sosial terkait dengan kesesuaian produk yang dipilih oleh konsumen.
 3. Selanjutnya, meminimalisir risiko kinerja akan kecacatan produk yang dikonsumsi.
 4. Kemudian, meminimalisir risiko psikologi terkait dengan kesesuaian produk dengan diri konsumen.
 5. Serta, mempertahankan keamanan produk yang dikonsumsi dalam jangka waktu lama.