

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari temuan penelitian beserta pembahasan yang sudah terlaksana terkait pengaruh kredibilitas sumber dan kualitas konten akun TikTok @dokterdetektif terhadap minat beli *skincare* di TikTok Shop, maka bisa diambil kesimpulannya mencakup:

1. Hasil variabel Kredibilitas Sumber (X1) mendapatkan pengaruh signifikan sekaligus positif terhadap variabel Minat Beli. Terbukti dari nilai sig $0.000 < 0.05$ beserta t hitung senilai 7.534. Alhasil, minat beli responden akan semakin meningkat seiring tingginya kredibilitas sumber.
2. Hasil variabel Kualitas Konten (X2) mendapatkan pengaruh yang signifikan sekaligus positif terhadap Minat Beli. Terbukti dari nilai sig $0.000 < 0.05$ serta nilai t hitung sebesar 13.014. maknanya, kualitas konten yang disajikan berperan krusial dalam mendorong minat beli konsumen secara parsial.
3. Teori *Uses and Gratification* yang diterapkan dalam penelitian ini. Dengan kata lain, pengikut atau pengguna TikTok Shop secara aktif memanfaatkan kredibilitas sumber serta kualitas konten Dokter Detektif untuk mencari pemenuhan informasi, di mana terpenuhinya kebutuhan informasi tersebut secara langsung menumbuhkan dan memperkuat minat beli mereka terhadap produk *skincare* yang diulas.

5.2 Saran

Dari temuan penelitian beserta pembahasan yang sudah dilaksanakan terkait pengaruh kredibilitas influencer Dokter Detektif terhadap minat beli skincare di akun TikTok @dokterdetektif, maka penulis dapat mengajukan saran mencakup:

a. Saran Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi akademis yang memperkaya kajian ilmu komunikasi, khususnya ranah komunikasi persuasi dan komunikasi pemasaran digital, mengenai bagaimana elemen kualitas sumber (*source credibility*) dan kualitas pesan dalam konten mampu membujuk serta menggerakkan minat beli konsumen di ekosistem *social commerce*. Bagi peneliti selanjutnya yang tertarik mengangkat tema serupa, disarankan untuk menyempurnakan penelitian dengan menambah variabel relevan lainnya (seperti fitur *live streaming* atau interaksi di kolom komentar), memperluas cakupan wilayah responden, serta melakukan segmentasi yang lebih spesifik berdasarkan kategori produk tertentu (misalnya khusus produk *beauty* atau *fashion*) agar hasil penelitian yang diperoleh bisa lebih detail dan menggambarkan dinamika perilaku konsumen digital secara menyeluruh.

b. Saran Praktis

1. Disarankan agar akun TikTok @dokterdetektif lebih meningkatkan kualitas konten yang disajikan serta mempertahankan kredibilitas yang telah dimiliki agar lebih menarik dan mudah dinikmati oleh seluruh pengguna TikTok
2. Disarankan bagi produsen *skincare* untuk mengedepankan kejujuran dalam klaim produk dan transparansi kandungan bahan.
3. Diharapkan bagi masyarakat agar bisa lebih mengikuti berita-berita terkini terutama seputar kesehatan kulit dan *skincare* di media sosial agar dapat menambah wawasan.

4. Disarankan bagi masyarakat agar lebih selektif dan bijak dalam memilah informasi, serta memastikan bahwa konten edukasi yang dikonsumsi berasal dari sumber atau pakar yang terpercaya.