

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari keseluruhan hasil penelitian yaitu sebagai berikut :

1. Sikap menunjukkan bahwa secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil kesimpulan ini didukung dengan bukti probabilitas 0,000 yang lebih kecil dari α 0,05 dan nilai T hitung $>$ T tabel ($5.000 > 1.972$), yang berarti dengan peningkatan sikap dalam diri seseorang maka dapat meningkatkan keputusan konsumen dalam membeli karena sikap merupakan peranan utama dalam membentuk perasaan positif atau negatif tentang suatu objek.
2. Kepercayaan menunjukkan bahwa secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hasil kesimpulan ini didukung dengan bukti probabilitas 0,000 yang lebih kecil dari α 0,05 dan nilai T hitung $>$ T tabel ($6,421 > 1.972$). Berarti tinggi rendahnya keputusan pembelian dapat diukur oleh faktor kepercayaan. Hal ini terjadi karena faktor kepercayaan bertujuan untuk mengutamakan dan memperhatikan konsumen dengan maksimal.
3. Sikap dan Kepercayaan secara bersama-sama memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Hal ini dapat dilihat dari nilai

signifikansi sebesar 0,000 (lebih kecil dari α 0,05) dan nilai F hitung sebesar 113.129 (lebih besar dari F tabel 3.04). Dengan demikian variabel sikap perlu lebih diperhatikan keefektifannya melalui evaluasi terhadap perasaan senang atau tidak senang terhadap suatu objek, objek yang dimaksud berupa memudahkan konsumen dalam memilih produk, membuat nyaman berbelanja, penyedia dan layanan dapat dipercaya, kualitas layanan memuaskan, jangka penerimaan produk cepat, design website menarik. Serta peningkatan kepercayaan, keefektifan menciptakan kepercayaan yang maksimal seperti jaminan keamanan dan keselamatan pengguna, konsisten dalam memberikan layanan yang baik, memberikan kompensasi kerugian yang diharapkan akan meningkatkan keputusan pembelian Grostas Import Batam.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah diuraikan maka dapat diberikan saran-saran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi *online shop* yaitu :

1. Berdasarkan kesimpulan terbukti bahwa sikap perlu mendapat perhatian bagi pihak *online shop* agar dapat mengembangkan usaha sehingga dapat tetap bersaing dalam merebut pangsa pasar.
2. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi kepercayaan konsumen maka akan meningkatkan keputusan pembelian produk *online* pada Grostas Import dan begitu juga sebaliknya. Melalui hal tersebut faktor kepercayaan harus ditingkatkan dan dijalankan semaksimal mungkin karena nantinya akan mempengaruhi keputusan pembelian dan

dengan demikian para konsumen tidak akan berfikir panjang untuk melakukan transaksi.

3. Berdasarkan hasil pengujian R^2 , dapat disimpulkan bahwa variabel-variabel independen dalam penelitian ini mampu menerangkan 53.1% variasi keputusan pembelian. Sedangkan sisanya, 46.9% dijelaskan variabel-variabel atau faktor lain diluar penelitian ini. maka diharapkan pada penelitian selanjutnya dapat menggunakan variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini, seperti *celebrity endorser*, *brand image*, faktor demografi, faktor psikologi dan juga menggunakan teknik analisis lainnya (*path analisis*, *sem* atau analisis faktor). Disarankan juga dapat mengulas dan menemukan sebuah permasalahan yang tepat dan menemukan objek penelitian yang tepat pula, penelitian akan semakin baik mudah dan menarik untuk dikaji