

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Setelah menganalisis suatu temuan yang dijelaskan sebelumnya, simpulan akan dapat ditarik dari penelitian ini akan rangkum pada cakupan berikut:

1. Citra merek berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat beli pada aplikasi Bukalapak di Kota Batam.
2. Kepercayaan konsumen berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat beli pada aplikasi Bukalapak di Kota Batam.
3. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap minat beli pada aplikasi Bukalapak di Kota Batam.
4. Citra merek, kepercayaan konsumen dan kualitas produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli pada aplikasi Bukalapak di Kota Batam.

5.2 Saran

Penjelasan terkait saran yang terungkap dalam riset ini akan disampaikan pada bagian yang dikemukakan berikut:

1. Bukalapak perlu mengambil langkah-langkah strategis untuk memperkuat citra mereknya di pasar yang semakin kompetitif. Salah satu cara untuk mencapai hal ini adalah dengan merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran yang lebih kreatif, menarik, serta relevan dengan kebutuhan serta preferensi konsumen. Dalam upaya ini, penting bagi Bukalapak untuk menonjolkan nilai yang membedakannya *platform* Bukalapak dari kompetitor. Melalui pemasaran

yang terencana dan juga terarah, Bukalapak dapat meningkatkan persepsi merek dan minat beli konsumen secara signifikan.

2. Bukalapak perlu menempatkan pembangunan dan pemeliharaan kepercayaan konsumen sebagai prioritas utama dengan menekankan pentingnya transparansi dan pelayanan optimal. Salah satu cara yang efektif adalah dengan memberikan informasi yang jelas dan teratur mengenai seluruh proses pengiriman produk serta kebijakan pengembalian barang. Komunikasi yang terbuka dan konsisten ini akan memperkuat rasa percaya konsumen terhadap platform dan mendorong mereka untuk merasa lebih yakin dalam melakukan suatu transaksi, yang pada gilirannya dapat meningkatkan minat mereka untuk melakukan pembelian.
3. Bukalapak harus mengambil langkah-langkah yang lebih terencana dan teliti untuk memastikan bahwa setiap produk yang dijual melalui *platform* mereka memenuhi kriteria kualitas yang sangat tinggi. Hal ini penting agar produk yang ditawarkan dapat menarik perhatian calon pembeli, yang pada akhirnya dapat mendorong mereka untuk melakukan pembelian. Dengan memastikan kualitas produk terjaga dengan baik, Bukalapak dapat meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan. Produk yang berkualitas ini sangat berperan dalam mempengaruhi minat beli dan memperkuat hubungan pelanggan di masa depan.
4. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk memperluas ruang lingkup penelitian ini agar hasil yang diperoleh lebih bervariasi dan menarik. Penelitian yang lebih beragam dapat dilakukan dengan memperkenalkan variabel baru yang relevan atau dengan mengubah pendekatan metodologi yang digunakan. Selain itu, dapat pula mengeksplorasi konteks yang lebih luas atau melibatkan

sampel yang lebih beragam untuk mendapatkan pandangan lebih komprehensif. Penelitian yang lebih menarik dapat dilakukan dengan menggali lebih dalam ke dalam faktor-faktor yang belum terungkap dalam penelitian ini.