

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Penelaahan sebelumnya menghasilkan simpulan yang dapat diterangkan dalam poin-poin berikut:

1. Daya tarik iklan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli *e-commerce* Tiktok studi kasus Jiniso.
2. Kualitas produk berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli *e-commerce* Tiktok studi kasus Jiniso.
3. Kepercayaan konsumen berpengaruh signifikan secara parsial terhadap minat beli *e-commerce* Tiktok studi kasus Jiniso.
4. Daya tarik iklan, kualitas produk dan kepercayaan konsumen berpengaruh signifikan secara simultan terhadap minat beli *e-commerce* Tiktok studi kasus Jiniso.

5.2 Saran

Hasil kajian ini melahirkan sejumlah saran yang dapat dipaparkan secara lebih rinci sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan minat beli, Jiniso harus berfokus pada penciptaan iklan yang tidak hanya informatif tetapi juga mampu menarik perhatian para audiens secara efektif. Iklan yang kreatif dengan visual yang memikat serta pesan yang jelas dan mudah dipahami akan membantu meningkatkan ketertarikan calon pembeli. Selain itu, menggandeng influencer yang memiliki reputasi baik dan pengikut yang sesuai dengan target pasar Jiniso juga dapat memperkuat daya

tarik iklan, sehingga membuat calon para konsumen lebih mudah percaya dan tertarik untuk melakukan pembelian di TikTok.

2. Untuk meningkatkan minat beli, Jiniso wajib memastikan bahwa setiap produk yang dijual memiliki standar kualitas yang tinggi dan konsisten. Produk yang berkualitas mampu menciptakan pengalaman yang mendorong pembelian ulang dan rekomendasi dari mulut ke mulut. Oleh karena itu, pengawasan ketat terhadap proses produksi dan pemilihan bahan berkualitas menjadi langkah penting. Selain itu, memberikan informasi produk yang lengkap dan transparan di *platform* TikTok, seperti testimoni nyata dari pengguna, dapat membantu konsumen dalam membuat pembelian yang lebih yakin dan nyaman.
3. Untuk meningkatkan minat beli, Jiniso harus membangun dan menjaga suatu kepercayaan para konsumen dengan cara yang konsisten. Kepercayaan ini bisa ditingkatkan melalui penyediaan testimoni dan ulasan positif dari konsumen yang telah membeli produk. Selain itu, pelayanan pelanggan yang responsif dan ramah serta jaminan keamanan pembayaran *online* akan memberikan rasa aman dan nyaman bagi konsumen. Transparansi mengenai proses pengiriman dan komunikasi yang jelas selama transaksi sangat membantu dalam meningkatkan keyakinan konsumen untuk membeli produk Jiniso di TikTok.
4. Untuk penelitian selanjutnya, sangat disarankan untuk melakukan eksplorasi yang lebih komprehensif dengan tujuan memperluas cakupan dan relevansi studi tersebut. Hal ini dapat diwujudkan melalui penambahan variabel-variabel baru yang belum banyak dikaji, penerapan beragam metode penelitian yang inovatif dan bervariasi, serta pendalaman terhadap suatu topik-topik terkini

yang memiliki kaitan erat dengan bidang penelitian. Dengan cara ini, penelitian di masa mendatang dapat memberikan kontribusi yang lebih signifikan serta menarik minat yang lebih luas dari kalangan akademisi maupun praktisi.