

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Kepercayaan Konsumen, Persepsi Resiko dan Harga Terhadap Minat Beli *E-Commerce* Shopee Pada Mahasiswa Manajemen Universitas Potensi Utama. Responden dalam penelitian ini berjumlah 100 Mahasiswa Manajemen di Universitas Potensi Utama Medan.

Berdasarkan hasil analisis statistik yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis secara parsial variabel independen yaitu Kepercayaan Konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu Minat Beli pada Mahasiswa Manajemen di Universitas Potensi Utama Medan.
2. Berdasarkan hasil analisis secara parsial variabel independen yaitu Persepsi Resiko tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu Minat Beli pada Mahasiswa Manajemen di Universitas Potensi Utama Medan.
3. Berdasarkan hasil analisis secara parsial variabel independen yaitu Harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu Minat Beli pada Mahasiswa Manajemen di Universitas Potensi Utama Medan.
4. Berdasarkan hasil analisis data uji hipotesis secara simultan variabel independen yaitu Kepercayaan Konsumen, Persepsi Resiko dan Harga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu Minat Beli.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan tersebut maka selanjutnya peneliti memberikan saran agar kiranya dapat memberikan manfaat

kepada pihak-pihak yang terkait. Berikut merupakan saran yang diberikan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Kepercayaan Konsumen mempengaruhi Minat Beli Mahasiswa Manajemen Universitas Potensi Utama. Pada *E-Commerce* Shopee ada beberapa hal yang Penulis sarankan untuk dilakukan oleh pihak Shopee antara lain, yaitu :
 - a. Sistem Shopee seharusnya lebih menjaga keamanan konsumen baik dari data pribadi konsumen maupun pada saat bertransaksi agar konsumen merasa lebih aman ketika berbelanja di Shopee.
 - b. *Seller* Shopee seharusnya memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku sebelum menjual produknya di *e-commerce* Shopee sehingga dapat meyakinkan pelanggan bahwa Shopee memberikan kenyamanan dan keamanan berbelanja dengan menjaga kualitas layanan yang diberikan pihak penjual.
 - c. *Seller* Shopee seharusnya menampilkan foto di etalase sesuai dengan keadaan aslinya (*real picture*) dan mengirim barang sesuai dengan yang di pesan oleh konsumen pada saat berbelanja agar konsumen percaya dan tidak merasa kecewa untuk berbelanja di Shopee.
2. Persepsi Resiko tidak mempengaruhi Minat Beli Mahasiswa Manajemen Universitas Potensi Utama, namun ada beberapa hal yang Penulis sarankan untuk dilakukan oleh pihak Shopee antara lain, yaitu :
 - a. *Seller* Shopee sebaiknya mempacking barang dengan baik dan aman agar barang yang diterima ke tangan konsumen dalam keadaan baik dan dapat berfungsi dengan baik.
 - b. Pihak Shopee sebaiknya lebih menjaga keamanan data pribadi konsumen agar tidak disalahgunakan oleh pihak yang tidak bertanggungjawab.

- c. Sistem Shopee seharusnya memberikan layanan yang terbaik kepada semua pelanggan dengan tidak membedakan pelayanan berdasarkan masalah-masalah yang dialami konsumen agar pelanggan tetap merasa dihargai dan merasa istimewa.
 - d. Pihak Shopee sebaiknya lebih memperhatikan estimasi pengiriman yang terkadang lambat dan tidak sesuai dengan estimasi pengiriman.
3. Harga mempengaruhi Minat Beli Mahasiswa Manajemen Universitas Potensi Utama, ada beberapa hal yang harus dilakukan oleh pihak Shopee yaitu :
- a. Penjual di Shopee harus lebih fokus untuk mempertimbangkan dalam menetapkan harga yang wajar dengan kualitas. Hal ini mengingat bahwa harga mempengaruhi minat beli konsumen dalam berbelanja di Shopee. Oleh karena itu, penjual dapat berfokus pada harga seperti pemberian promo dan tetap menjaga kualitas produk. Kualitas harus dijaga karena harga produk yang mahal akan tetap menjadi harga yang wajar apabila produk memiliki kualitas yang baik menurut konsumen.
 - b. Pihak Shopee sebaiknya lebih meningkatkan layanan yang terdapat di Shopee dengan menambah pekerja atau SDM pada bidang layanan untuk mengatasi dengan cepat dan tepat tentang keluhan konsumen Shopee.
1. Dalam meningkatkan minat beli konsumen di Shopee ada beberapa hal yang dapat dilakukan :
- a. *Seller* Shopee sebaiknya menambah lebih banyak lagi variasi produk di etalase agar konsumen tertarik untuk berbelanja di Shopee daripada *e-commerce* yang lainnya.

- b. mendeskripsikan dengan jujur mengenai produk secara rinci dan pastikan informasi tersebut valid agar konsumen tidak merasa kecewa ketika barang sampai ketangan konsumen.
 - c. Sistem Shopee seharusnya melayani semua pelanggan dengan tidak membedakan pelayanan berdasarkan masalah-masalah yang dialami konsumen agar pelanggan tetap merasa di hargai dan merasa istimewa.
 - d. Menunjukkan sikap profesional kerja dan mencoba mengoreksi setiap pekerjaan yang dilakukan. Dengan menunjukkan sikap profesionalitas, pelanggan akan merasa percaya untuk berbelanja di Shopee.
5. Bagi penelitian selanjutnya sebaiknya :
- a. Menggunakan variabel lain yang dapat mempengaruhi minat beli konsumen. Misalnya dari segi keberagaman produk, kemudahan transaksi dan lain sebagainya.
 - b. Penelitian dapat dikembangkan dengan penentuan model penelitian berbeda yang memperluas cakupan penelitian seperti pemilihan tempat penelitian yang berbeda, jumlah responden yang lebih dari 100 responden, serta pemilihan karakteristik yang lebih tepat agar memperoleh informasi dari berbagai kemungkinan yang dapat terjadi.
 - c. Penelitian selanjutnya dapat diperdalam dengan menambahkan lebih banyak data-data dan referensi yang akurat dari berbagai sumber terpercaya.