

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan Analisis Kehadiran Marketplace Terhadap Keputusan pembelian Pada Pelanggan Toko Konvensional Amsal Mart Desa Moroseneng Kecamatan Batanghari Nuban Kabupaten Lampung Timur Dengan variabel Harga, Kelengkapan Produk, Kemudahan, dan Promosi dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Variabel independen Harga yang ditawarkan Marketplace shopee (X_1) berpengaruh dan signifikan terhadap Keputusan pembelian pada Pelanggan toko konvensional Amsal Mart
2. Variabel independen kelengkapan Produk yang ditawarkan Marketplace shopee (X_2) berpengaruh dan signifikan terhadap Keputusan pembelian Pada Pelanggan toko konvensional Amsal Mart (Y)
3. Variabel independen kemudahan sistem Belanja yang ditawarkan Marketplace shopee (X_3) berpengaruh dan signifikan terhadap Keputusan pembelian Pada Pelanggan toko konvensional Amsal Mart (Y)
4. Variabel independen promosi diberbagai media elektronik yang dilakukan Marketplace Shopee (X_4) berpengaruh dan signifikan terhadap Minat Beli Pelanggan toko konvensi Amsal Mart (Y)
5. Berdasarkan hasil uji simultan disimpulkan bahwa variabel independen yang terdiri dari Harga (X_1), Kelengkapan Produk (X_2), Kemudahan il (X_3 Promosi (X_4) Yang ditawarkan Marketplace Shopee berpengaruh dan signifikan terhadap Keputusan pembelian Pada Pelanggan Toko Konvensional Amsal mart Desa Moroseneng (Y)

B. Saran

Dari kesimpulan penelitian Harga, Kelengkapan Produk, Kemudahan dan Promosi Yang dilakukan Shopee Berpengaruh dan signifikan terhadap Keputusan pembelian. Dari hal ini sebaiknya Toko Amsalmart dapat menyadari bahwa memang perkembangan zaman membawa perubahan pada prilaku Pelanggan, saran penulis dari Hasil Penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut :

1) Dari Sudut Pandang Harga

Dari penelitian ini penerapan harga yang ditetapkan shopee berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada toko Amsal Mart, dari hal ini penulis menyarankan agar toko Amsal Mart mampu untuk menetapkan strategi dalam penetapan harga guna mempertahankan pelanggan dari para pesaing, Alternatif Strategi yang dapat dilakukan adalah, memberi diskon kepada pelanggan, Penerapan Harga yang bersaing, memberikan bonus ketika pelanggan membeli produk dengan sekala yang banyak, hal ini diharapkan agar pelanggan terpengaruh dan mempunyai loyalitas yang tinggi kepada Toko Amsal Mart.

2) Dari Sudut Pandang Kelengkapan Produk

Dari Penelitian ini Penerapan Kelengkapan produk yang ditetapkan shopee berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada toko Amsal Mart, dari hal ini penulis menyarankan agar toko Amsal Mart mampu untuk menetapkan strategi dalam variasi produk guna mempertahankan pelanggan dari para pesaing, Alternatif Strategi yang dapat dilakukan adalah, memnambah aitem produk yang dijual, memberikan pilihan berbagai produk, dari produk kualitas rendah, menengah, dan kualitas tinggi, sehingga konsumen dengan leluasa dapat menentukan pilihannya saat berbelanja.

3) Dari Sudut Pandang Kemudahan

Dari Penelitian ini Penerapan Kemudahan yang ditetapkan Shopee berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada toko Amsal Mart, dari hal ini penulis menyarankan agar toko Amsal Mart mampu untuk menetapkan strategi dalam Pemberian kemudahan saat Berbelanja guna mempertahankan pelanggan dari para pesaing, Alternatif Strategi yang dapat dilakukan adalah memberikan rangsang pada pelanggan yang hendak berbelanja, Membuat Sistem pembayaran yang cepat sehingga pelanggan tidak perlu mengantri dalam waktu yang lama, melayani pembelian secara online, dan pemberian gratis ongkir jika berbelanja melebihi target yang telah ditetapkan Toko.

4) Dari Sudut Pandang Promosi

Dari Penelitian ini Penerapan Promosi yang ditetapkan Shopee berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian pelanggan pada toko Amsal Mart, dari hal ini penulis menyarankan agar toko Amsal

Mart mampu untuk menetapkan strategi dalam Promosi guna mempertahankan pelanggan dari para pesaing, Alternatif Setrategi yang dapat dilakukan adalah Melakukan Promosi dengan pemanfaatan media sosial seperti promosi lewat *wasupp*, *facebook*, dengan cara yang menarik dan tentu memasukan keunggulan dan promo promo yang dilakukan Toko Amsal Mart, sehingga hal tersebut dapat menarik minat konsumen, serta selalu mengenalkan produk produk terbaru yang dimiliki Toko Amsal Mart, sehingga tidak pernah tertinggal informasi tentang barang yang ada di Toko Amsal Mart.

Dari penelitian ini membuktikan bahwa memang keberadaan Marketplace berpengaruh dan signifikan terhadap keputusan pembelian pada pelanggan Amsal Mart sehingga toko Amsal Mart harus menyusun setrategi agar tetap mampu berdiri, dan mampu bersaing di era digitalisasi ini, tentunya toko amsal mart juga harus mengikuti perkembangan zaman dan melihat peluang yang ada, sehingga toko Konvensional Amsal Mart tetap mampu dan memiliki daya saing yang tinggi terhadap *Marketplace* yang saat ini berkembang pesat.