

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan pada hasil analisis regresi linier berganda yang telah dilakukan pada penelitian ini, dapat persamaan regresi sebagai berikut:

1. Hasil analisis diperoleh bahwa variabel harga mempengaruhi secara negatif dan signifikan terhadap keputusan pembelian yang meliputi indikator kesadaran harga, kesadaran fisik produk, potongan harga dan skema harga.
2. Hasil analisis diperoleh bahwa variabel kemenarikan posting *messages* mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian yang meliputi indikator menginformasikan, mempersuasi, memberi nilai tambah, pendampingan dan mengingatkan.
3. Hasil analisis diperoleh bahwa variabel kepercayaan mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian yang meliputi indikator integritas, kebaikan hati, keterbukaan dan kemauan.
4. Hasil analisis diperoleh bahwa variabel minat beli mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian yang meliputi indikator minat transaksional, minat refensial, minat eksploratif dan minat presensial.
5. Berdasarkan hasil uji F (Simultan) disimpulkan bahwa variabel independen yang terdiri dari harga, kemenarikan posting *messages*, kepercayaan dan minat beli (berpengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap keputusan pembelian dengan sistem pre order secara *online* pada *online shop* Qolsa.

## B. Saran

Berdasarkan simpulan dapat disarankan sebagai berikut:

1. Saran untuk Online Shop Qolsa agar lebih menurunkan atau harga lebih tetap lagi harga dan minat beli melalui meningkatkan kesadaran harga, kesadaran fisik produk, potongan harga dan skema harga..
2. Diketahui pada variable kemenarikan posting *messages* secara periodik mengenai keputusan pembelian. Hal ini diharapkan agar butik Qolsa lebih meningkatkan kemenarikan posting *messages*, melalui iklan
3. Diketahui bahwa variabel kepercayaan merupakan variabel yang paling dominan. Oleh karena itu disarankan kepada butik Qolsa adalah mempertahankan dan meningkatkan kualitas butik *online shop* yang meliputi ketepatan waktu dalam melakukan pelayanan, pelayanan yang sopan, dan memberikan pelayanan sesuai yang dijanjikan, memiliki standar pelayanan yang jelas. Kemampuan karyawan dan keahlian dalam proses pelayanan yang handal maka akan meningkatkan konsumen yang berbelanja di Online Shop Qolsa
4. Variabel Minat Beli yang meliputi pelayanan dengan cepat dan tanggap, membantu para pelanggan dan merespon permintaan pelanggan. Dengan kemampuan karyawan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat dan tepat maka akan meningkatkan konsumen yang berbelanja dan jika konsumen merasa puas dengan apa yang diharapkan maka dikatakan memuaskan.