

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan analisis PLS untuk menguji pengaruh Gaya Hidup dan Persepsi Harga terhadap Keputusan Pembelian pada E-Commerce Tokopedia di Sidoarjo maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a) Gaya Hidup memiliki kontribusi terhadap Keputusan Pembelian pada E-Commerce Tokopedia. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi gaya hidup konsumen semakin tinggi pula keputusan pembelian pada E-Commerce Tokopedia di Sidoarjo. Perbedaan aktivitas seseorang mempengaruhi kebutuhan gaya hidup yang dipenuhi oleh karena itu pembelian barang seseorang berbeda-beda sesuai dengan gaya hidup konsumen tersebut.
- b) Persepsi Harga memiliki kontribusi terhadap Keputusan Pembelian pada E-Commerce Tokopedia. Keterjangkauan biaya yang keluar mempengaruhi budget konsumen yang sudah dipertimbangkan sebelum membeli barang tersebut. Maka harga barang yang sesuai dengan budget yang dikeluarkan konsumen yang sesuai akan menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian di Tokopedia.

5.2. Saran

Dari hasil penelitian dapat dikemukakan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan dan dimanfaatkan sebagai bahan dalam pengambilan keputusan untuk di waktu yang akan datang. Beberapa saran antara lain sebagai berikut:

1. Diharapkan keputusan pembelian di E-Comemerce Tokopedia dalam membeli sebuah produk dapat dipertahankan dan ditingkatkan lagi di waktu yang akan datang.
2. Diharapkan persepsi harga di E-Commerce Tokopedia dipertahankan dan ditingkatkan lagi di waktu yang akan datang.
3. Diharapkan untuk peneliti selanjutnya diharapkan bisa melakukan penelitian menggunakan variabel-variabel yang lain seperti persepsi kemudahan dan persepsi kepercayaan.