

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN dan SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari hasil penelitian maka Motivasi perilaku konsumen dalam berbelanja pada marketplace Tokopedia di era pandemic covid-19 yaitu :

##### **1. Lingkungan Sekitar**

Pada setiap konsumen memiliki lingkungan yang berbeda-beda sehingga mereka dapat memilih marketplace mana yang cocok dengan pengaruh yang dia dapat pada lingkungannya sekarang.

##### **2. Ketertarikan Terhadap Star Seller**

Star Seller menjadikan setiap konsumen percaya akan barang yang dia inginkan karena pada setiap star seller memiliki masing-masing barang yang berbeda dan juga keamanan pada barang tersebut sudah dijamin dari Tokopedia sendiri.

##### **3. Banyak Promosi**

Para konsumen kebanyakan suka dengan adanya promo yang diberikan oleh Tokopedia sehingga mereka memanfaatkan promo tersebut untuk membeli barang yang mereka cari pada saat era pandemic ini.

##### **4. Kelengkapan Barang**

Kelengkapan barang pada marketplace Tokopedia ini menjadikan konsumen untuk berbelanja karena barang yang biasanya mereka cari diluar dapat mereka temukan di Tokopedia.

##### **5. User Interface**

Beberapa konsumen juga dimudahkan dengan User Interface Tokopedia yang simple dan feed yang rapi sehingga mereka mudah mendapatkan barang atau mencari barang yang mereka inginkan.

## 5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang peneliti berikan setelah melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Peneliti selanjutnya diharapkan agar melakukan penelitian antara penjual dan pembeli yang ada di marketplace agar mendapatkan hasil yang lebih maksimal dan lebih jelas antara hasil penelitian yang telah dilakukan pada penjual dan pembeli.yang telah dilakukan pada penjual dan pembeli.
2. Diharapkan selanjutnya untuk menambah informan untuk mendapatkan hasil yang lebih luas.