

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pengujian data menggunakan PLS dan pembahasan hasil penelitian yang dikemukakan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa semakin baik ataupun semakin buruk persepsi harga yang diterapkan dalam sebuah perusahaan tidak akan menimbulkan ataupun mendorong minat beli pelanggan. Hal ini membuktikan bahwa persepsi harga tidak berpengaruh atau tidak berkontribusi terhadap Minat Beli.
2. Berdasarkan hasil penelitian, semakin baik Kepercayaan maka akan mendorong Minat Beli. Hal ini membuktikan bahwa Kepercayaan pelanggan berkontribusi dalam mempengaruhi Minat Beli konsumen dalam pembelian produk.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka ada beberapa saran yang harus diberikan untuk dijadikan bahan perhitungan atau dimanfaatkan sebagai bahan dalam pengambilan keputusan antara lain sebagai berikut :

1. Pada variabel Persepsi Harga menunjukkan bahwa konsumen yang beranggapan bahwa mereka dapat memenuhi kebutuhan yang sesuai dengan apa yang konsumen butuhkan. Maka diharapkan untuk marketplace Tokopedia dapat terus menjaga mutu jasa pihak ketiga agar dapat memberi perhatian yang lebih untuk mempertahankan persepsi harga konsumen dengan selalu menawarkan jasa yang berkualitas dan sesuai dengan keinginan konsumen, sehingga konsumen merasa harga yang harus dibayar sudah sepadan dengan manfaat yang konsumen rasakan.
2. Tokopedia diharapkan meningkatkan system keamanan ditengah maraknya kejahatan *cybercrime* dan penipuan, agar dapat mempertahankan reputasi Tokopedia sebagai situs jual beli online yang memiliki reputasi baik dan selalu memberikan pelayanan keamanan dalam bertransaksi. Dengan begitu akan menjaga kepercayaan konsumen terhadap *marketplace* Tokopedia. Sehingga berpengaruh terhadap peningkatan minat beli konsumen.