

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pembelian *online* terhadap minat beli konsumen dalam membeli produk *online*. Pengaruh pembelian *offline* terhadap minat beli konsumen dalam membeli produk *offline*. Pengaruh minat beli konsumen secara *online* terhadap keputusan pembelian konsumen. Pengaruh minat beli konsumen secara *offline* terhadap keputusan pembelian konsumen. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui pengaruh perbedaan antara pembelian melalui sistem *online* dan pembelian melalui sistem *offline* terhadap minat beli konsumen pada keputusan pembelian. Minat konsumen dalam membeli barang dapat mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Apabila konsumen memiliki minat beli terhadap suatu barang maka akan meningkatkan keputusan konsumen dalam membeli barang meningkat.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, peneliti dapat menyimpulkan bahwa: **Pertama**, variabel pembelian secara *online* dan *offline*, berpengaruh signifikan terhadap minat pembelian dan keputusan pembelian oleh konsumen. **Kedua**, variabel pembelian secara *offline* berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada keputusan pembelian dibandingkan pembelian secara *online*.

Peneliti menyimpulkan bahwa pembelian yang dilakukan secara *online* maupun *offline* dapat berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada keputusan

pembelian. Konsumen dapat melihat dari kekurangan dan kelebihan sistem pembelian yang digunakan oleh konsumen. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen *3second* yang ada di Kota Yogyakarta lebih memilih menggunakan sistem pembelian secara *online* dibandingkan pembelian secara *offline*. Maka penjual harus banyak melakukan invasi supaya dapat memenangkan *market space* yang ada di pasar. Dampaknya penjual *offline* harus menambah jumlah barang dan variasi pada *store* demikian pula dengan penjual sistem *online* dimana harus melengkapi dan memperjelas keterangan yang ada di media.

5.2 KETERBATASAN PENELITIAN

Dalam penelitian ini, masih terdapat adanya beberapa keterbatasan yang diharapkan dapat diperbaiki oleh peneliti selanjutnya. Keterbatasan pada penelitian ini ialah:

1. Pada penelitian ini digunakan jumlah responden penelitian cukup terbatas yaitu sebanyak 100 responden, 100 sehingga hasil tersebut masih kurang komprehensif.
2. Metode pengumpulan data menggunakan metode survei melalui kuesioner memiliki kelemahan yaitu terdapat responden yang menjawab kuesioner secara tidak serius dan tidak dapat dikontrol.
3. Pada penelitian ini hanya terbatas pada satu perusahaan, yaitu *3second* di Kota Yogyakarta, sehingga belum dapat mencakup seluruh konsumen dari berbagai perusahaan lainnya yang ada di kota Yogyakarta.

5.3 SARAN

Guna pengembangan studi, hasil dari penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi penelitian selanjutnya. Dengan mempertimbangkan keterbatasan penelitian ini, maka diajukan saran sebagai berikut:

1. Jumlah responden dalam penelitian selanjutnya dapat dilakukan penambahan, sehingga hasil yang diperoleh lebih komprehensif.
2. Melakukan penelitian dengan menggunakan metode kualitatif atau dengan wawancara agar hasil dari penelitian lebih baik lagi.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan melakukan perluasan objek penelitian dengan meneliti di beberapa instansi atau perusahaan.

5.4 IMPLIKASI PENELITIAN

1. Bagi Penjual
Penjual dapat menentukan sistem penjualan secara *online* maupun *offline*, dengan mempertimbangkan faktor kelebihan dan kekurangan dari setiap masing-masing sistem. Adanya persaingan *market space* membuat penjual harus banyak melakukan inovasi untuk menarik konsumen, sehingga konsumen tidak berpindah ke pasar lain.
2. Bagi Pembeli
Pembeli dihimbau untuk dapat memilih sistem pembelian dengan baik. Sistem pembelian *online* maupun *offline* memiliki kelebihan dan kekurangan yang dapat dipilih konsumen dalam berbelanja. Konsumen yang cerdas akan mendapatkan kualitas barang yang baik dengan harga yang lebih murah.