

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Dari hasil uji penelitian maka di dapati hasil penelitian sebagaimana telah di paparkan pada bab V, dan kemudian dari hasil penelitian tersebut maka diambilah kesimpulan sebagai berikut :

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa nilai variabel Y / Keputusan Pembelian pada situs jual beli online Lazada.co.id (Studi kasus pada Pegawai kantor Dinas Pekerjaan Umum Provinsi Riau) adalah 1,928. Dan variabel Kepercayaan / X2 memberikan kontribusi terbesar sebesar 42,2%. Dalam peningkatan nilai Keputusan Pembelian pada situs Belanja online Lazada.co.id. Dan variabel kualitas informasi / X3 memberikan kontribusi terkecil sebesar 32,1%.

Setelah dilakukan uji t, didapati hasil bahwa ketiga variabel bebas kemudahan, kepercayaan, dan kualitas informasi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel terikat keputusan pembelian pada situs belanja online lazada.co.id, dengan nilai yang paling berpengaruh adalah variabel Kepercayaan dengan nilai t hitung (3,579) > t tabel (1,990) dan sig. (0,04) < (0,05). Dan variabel yang paling kecil pengaruh nya terhadap keputsan pembelian pada situs belanja online lazada.co.id adalah Variabel Kualitas Informasi, diketahui t hitung (2,450) > t tabel (1,990) dan sig. (0,02) < (0,05).

CHIVETSITY OF SUITAH SYAT

100



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang

Hak cipta milik UIN Suske

Dari penelitian yang telah dilaksanakan diperoleh hasil bahwa variabel bebas Kemudahan / X1, Kepercayaan / X2, dan Kualitas Informasi / X3 berpengaruh secara simultan terhadap variabel terikat yaitu Keputusan Pembelian / Y dengan diketahui nilai F hitung (90,785) > F tabel (2,486) dengan sig. (0,002) < 0,05 dengan demikian maka menyatakan hipotesis Ha dapat diterima.

Berdasarkan hasil penelitian Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang tinggi atau kuat antara variabel terikat terhadap variabe bebas, Dengan Nilai (R) yang dihasilkan adalah sebesar 0,839. Sedangkan nilai R square sebesar 0,708. Hal ini menyatakan bahwa variabel kemudahan, kepercayaan, dan kualitas informasi mampu menjelaskan atau mempengaruhi variabel bebas sebesar 70,8% yaitu keputusan pembelian pada situs belanja online Lazada.co.id (Studi kasus pada Pegawai kantor Dinas Pekerjaan Umum Provinsi Riau)..

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan,dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan berbalanja online di indonesia seperti Lazada.co.id

Lazada.co.id disarankan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen dengan cara memegang teguh kejujuran dalam berbisnis, seperti mengirimkan produk-produk yang telah dibeli kepada konsumen, sehingga keputusan pembelian online pada Lazada.co.id semakin meningkat



Suska

milik

2 20

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Dilarang Pengutipan hanya sebagian atau seluruh karya tulis untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah

Lazada.co.id disarankan untuk mengurangi risiko dengan memberikan informasi yang jelas tentang penjualan melalui features informasi yang jelas kepada konsumen, agar konsumen paham mengenai proses transaksi, memberitahukan kelengkapan produk dan pemilihan kategori yang ditawarkan, sehingga konsumen mempunyai pertimbangan melakukan transaksi dengan lazada.co.id dan dapat mendorong keputusan pembelian konsumen.

Bagi pembeli, Pembeli yang baik adalah pembeli yang mengetahui betul mekanisme penjualan pada suatu bentuk layanan, baik online maupun offline, setiap layanan pemenuhan kebutuhan memiliki ciri dan perbedaan yang mendasar yang mengharuskan pembeli untuk cermat dalam bertransaksi, sehingga pembeli tidak menelan bulat bulat promo yang di lakukan oleh penyedia jasa layanan, pembeli sebagai nya melakukan sedikit research atau pencarian info seputar produk yang akan di beli secara online , sehingga dapat mengantisipasi hal hal yang tidak diingin seperti penipuan dan lain lain.

Bagi Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan metode lain dalam meneliti kepercayaan, kemudahan, kualitas informasi, dan keputusan pembelian misalnya melalui wawancara mendalam terhadap responden, sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi daripada angket yang jawabannya telah tersedia.