

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan maka diajukan beberapa kesimpulan penting yang merupakan jawaban dari permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini yaitu:

1. Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa Universitas Bung Hatta untuk berbelanja *online* melalui *website* Lazada.
2. Gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan mahasiswa Universitas Bung Hatta untuk berbelanja *online* melalui *website* Lazada.
3. *Electronic word of mouth* tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan mahasiswa Universitas Bung Hatta untuk berbelanja *online* melalui *website* Lazada.

5.2 Implikasi Penelitian

Sesuai dengan dengan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan maka dapat diajukan beberapa implikasi penting yaitu:

5.2.1 Implikasi Teoritis

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang diperoleh dalam penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif bagi perkembangan ilmu manajemen pemasaran khususnya pemasaran strategik. Didalam hasil analisis terlihat bahwa kepercayaan dan gaya hidup mempengaruhi konsumen untuk berbelanja secara

online dengan menggunakan *website* Lazada. Oleh sebab itu menciptakan kepercayaan konsumen harus dilakukan melalui peningkatan komitmen dalam diri pelanggan untuk terus menggunakan *website* Lazada.

5.2.2 Implikasi Praktis

Pengelola *website* Lazada, sesuai dengan hasil yang diperoleh dalam penelitian ini menunjukkan bahwa kepercayaan merupakan variabel yang paling besar kontribusi pengaruhnya terhadap keputusan konsumen berbelanja *online* melalui *website* Lazada, oleh sebab itu sangat penting bagi pihak pengelola *website* untuk terus menjaga dan meningkatkan kepercayaan konsumen dengan cara menjamin keamanan transaksi melalui *website* Lazada, kesesuaian informasi dengan kenyataan yang dirasakan konsumen, serta memperkuat komitmen pengelola *website* dan penjual pada konsumen. Dengan meningkatnya kepercayaan konsumen pada pemanfaatan *website* Lazada akan mendorong terjaganya eksistensi *website* dalam jangka panjang.

Pengelola *website* dan penjual berdasarkan hasil yang diperoleh dalam tahapan pengujian hipotesis terlihat bahwa gaya hidup memiliki peranan yang sangat penting dalam mendorong menguatnya keputusan konsumen berbelanja melalui *website* Lazada. Oleh sebab itu sangat penting bagi pengelola *website* untuk menjaga dan meningkatkan gaya hidup kepada konsumen, khususnya masalah konsistensi mutu pelayanan, ketepatan dan kecepatan transaksi, ketelitian dalam pengiriman dan meningkatkan nilai kepedulian atau *emphaty* kepada konsumen. Meningkatnya gaya hidup yang dirasakan konsumen akan semakin

memperkuat komitmen pelanggan untuk terus menggunakan *website* Lazada dalam jangka panjang.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian yang dilakukan saat ini masih memiliki sejumlah kekurangan dan kelemahan yang disebabkan karena adanya keterbatasan yang peneliti miliki, secara umum keterbatasan penelitian yang peneliti rasakan adalah:

1. Sulitnya bagi peneliti untuk menentukan ukuran sampel yang tepat, mengingat begitu banyak masyarakat yang melakukan aktifitas belanja *online* melalui *website* Lazada.
2. Proses pengumpulan informasi yang dilakukan melalui penyebaran kuesioner tidak dilakukan melalui pengawasan langsung dari peneliti sehingga memungkinkan adanya data outlier yang mempengaruhi ketepatan dan akurasi hasil penelitian.
3. Masih terdapatnya sejumlah variabel lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini mempengaruhi keputusan berbelanja *online* melalui *website* Lazada seperti keamanan, fasilitas, kepuasan dan sebagainya.

5.4 Saran

Berdasarkan keterbatasan hasil penelitian maka diajukan beberapa saran yang dapat memberikan manfaat positif bagi:

1. Peneliti dimasa mendatang disarankan untuk membuat pengelompokan sampel, dan menentukan ukuran sampel didasarkan pada sebuah

karakteristik tertentu, sehingga sampel dapat dibatasi dengan tepat serta mampu meningkatkan kualitas hasil penelitian yang diperoleh.

2. Proses pengumpulan data dan informasi diperketat dan dilaksanakan dalam tempo waktu yang panjang, sehingga ketepatan jawaban yang diperoleh mampu mengurangi data pencilan atau outlier sehingga mendorong meningkatnya kualitas hasil penelitian.
3. Peneliti dimasa mendatang diharapkan mencari dan menambahkan minimal satu variabel baru yang juga mempengaruhi keputusan konsumen untuk berbelanja *online* melalui sebuah *website* berbasis e-commerce, variabel tersebut seperti keamanan, fasilitas, kepuasan dan sebagainya.