

## **BAB VI**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil persamaan regresi linear berganda dengan pembahasan hasil pengujian hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

Dari hasil di atas terlihat bahwa  $R^2 = 0.569$  hal ini berarti 56,9% variabel minat beli di toko online dipengaruhi oleh kepercayaan, harga, produk, promosi dan teknologi dan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti di dalam penelitian ini. Hasil pengujian secara parsial (uji t-statistik) Kepercayaan berpengaruh terhadap minat beli di toko online, Harga berpengaruh terhadap minat beli di toko online, Produk berpengaruh terhadap minat beli di toko online, Promosi berpengaruh terhadap minat beli di toko online, Teknologi informasi berpengaruh terhadap minat beli di toko online.

#### **6.1 Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada toko online untuk memberikan kepercayaan penuh kepada konsumen sehingga tidak ada masyarakat yang dirugikan dan mengecewakan.
2. Memberikan harga yang lebih kompetitif dibandingkan pesaing
3. Diharapkan memberikan promosi yang lebih menarik agar konsumen lebih tertarik untuk berbelanja di toko online tersebut
4. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk meneliti lebih mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli di toko online selain variabel yang diteliti.