

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitiandan pengolahan data yang penulis lakukan kepada pengguna Tokopedia di Jakarta Timur, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel *Affiliate Marketing* (X1) dan *Event Marketing* (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hasil pengaruh dibuktikan dengan pengujian Uji F, hasil F hitung $>$ F tabel dan nilai sig $<$ 0,05. Besarnya pengaruh sebesar 0,827 atau 82,7% dan sisanya sebesar 17,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di teliti.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel *Affiliate Marketing* (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hasil pengaruh dibuktikan dengan Uji T, hasil T hitung $>$ T tabel dan nilai sig $<$ 0,05. Besarnya pengaruh sebesar 0,675 atau 67,5% dan sisanya 32,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel *Event Marketing* (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hasil pengaruh dibuktikan dengan Uji T, hasil T

hitung $> T$ tabel dan nilai sig $< 0,05$. Besarnya pengaruh sebesar 0,817 atau 81,7% dan sisanya 18,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Berdasarkan pengolahan data diatas, maka yang dapat penulis sarankan untuk Keputusan Pembelian pada *Platform* Tokopedia adalah sebagai berikut :

1. *Affiliate Marketing* dan *Event Marketing* pada *Platform* Tokopedia sudah sangat tinggi dan perlu ditingkatkan lagi agar para calon konsumen tetap melakukan pembelian pada *Platform* Tokopedia. Oleh karena itu, disarankan untuk Tokopedia agar sering melakukan promosi dan program-program yang menarik kepada para pengguna Tokopedia. Sehingga membuat para pengguna menjadi loyal dan sering melakukan pembelian di Tokopedia serta tidak berpindah ke *platform* yang lainnya.
2. *Affiliate Marketing* pada indikator Lingkungan saya mempengaruhi saya dalam melakukan pembelian pada *Platform* Tokopedia memiliki nilai paling rendah dibandingkan dengan indikator lainnya. Disarankan agar Tokopedia lebih sering melakukan promosi diberbagai media,tempat, dan acara-acara lainnya agar lebih dikenal dan diminati oleh masyarakat. Sehingga akan menarik para calon konsumen untuk melakukan pembelian di Tokopedia.

3. *Event Marketing* pada indikator Saya suka mengikuti *event-event* yang diselenggarakan Tokopedia memiliki nilai paling rendah dibandingkan dengan indikator lainnya. Oleh karena itu, disarankan agar Tokopedia lebih sering mengadakan *event-event* yang menarik dan memberikan promo-promo yang ekonomis serta meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan dalam *event* agar para pengguna Tokopedia merasa tertarik untuk melakukan pembelian dalam acara *event* yang diadakan.
4. Keputusan Pembelian pada indikator Melakukan pembelian di Tokopedia berdasarkan penilaian lingkungan dan indikator Banyaknya jumlah produk menentukan jumlah pembelian memiliki nilai paling rendah dibandingkan dengan indikator lainnya. Disarankan agar Tokopedia meningkatkan jumlah dan kualitas produk yang ditawarkan, agar menarik konsumen untuk melakukan pembelian.