

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pengolahan data yang penulis lakukan kepada pengguna shopee di DKI Jakarta, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel *Content Marketing* (X1) dan *Flash Sale* (X2) terhadap Minat Beli Konsumen (Y). Hasil pengaruh dibuktikan dengan pengujian Uji F, hasil f hitung $>$ f tabel dan nilai sig $<$ 0,05. Besarnya pengaruh sebesar 0,619 atau 61,9% dan sisanya 38,1% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel *Content Marketing* (X1) terhadap Minat Beli Konsumen (Y). Hasil pengaruh dibuktikan dengan pengujian Uji T, hasil t hitung $>$ t tabel dan nilai sig $<$ 0,05. Besarnya pengaruh sebesar 0,553 atau 55,3% dan sisanya sebesar 44,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan pada variabel *Flash Sale* (X2) terhadap Minat Beli Konsumen (Y). Hasil pengaruh dibuktikan dengan pengujian uji T, hasil t hitung $>$ t tabel dan nilai sig $<$ 0,05. Besarnya pengaruh besar 0,504 atau 50,4% dan sisanya sebesar 49,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

5.2 Saran

Berdasarkan pengolahan data diatas, maka yang dapat penulis sarankan untuk minat beli konsumen pada pengguna shopee adalah sebagai berikut:

1. *Content marketing* dan *Flash sale* pada *platform* shopee sudah tinggi dan perlu ditingkatkan lagi agar para calon konsumen tetap melakukan pembelian pada *platform* shopee. Oleh karena itu, disarankan untuk shopee agar sering mengupdate *content-content* yang menarik kepada para pengguna shopee. Sehingga membuat para pengguna shopee menjadi loyal dan sering melakukan pembelian di shopee dan tidak berpindah ke *platform* yang lainnya.
2. *Content marketing* pada indikator saya tertarik berbelanja di shopee karena selalu memberikan *content* yang berkualitas mengenai informasi produknya memiliki nilai paling rendah dibandingkan dengan indikator lainnya. Oleh karena itu, disarankan untuk para pelaku usaha agar meningkatkan ide-ide yang menarik dalam pembuatan *content marketing*. Sehingga diharapkan para calon konsumen tertarik akan suatu produk dalam sebuah *content* dan berminat untuk membeli produk pada *platform* shopee dibanding *platform* yang lain.
3. *Flash sale* pada indikator saya tertarik membeli produk di shopee karena adanya *buy one get one* memiliki nilai paling rendah dibandingkan dengan indikator yang lainnya. Oleh karena itu, disarankan agar shopee lebih sering mengadakan program *flash sale* namun, tetap meningkatkan jumlah dan kualitas produk.

4. Minat beli pada indikator saya mengajak teman agar mencoba produk dari shopee memiliki nilai paling rendah dibandingkan dengan indikator lainnya. Oleh karena itu, disarankan agar shopee dapat meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan jumlah produk serta mengadakan program-program menarik agar calon konsumen tertarik untuk berbelanja di shopee.

