

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh motivasi, kepercayaan dan harga terhadap keputusan pembelian online pada fashion sepatu maka dapat beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel motivasi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian online.
2. Variabel Kepercayaan berpengaruh namun tidak signifikan terhadap keputusan pembelian online.
3. Variabel harga memiliki pengaruh yang signifikan karena yang paling dominan terhadap keputusan pembelian online karena memiliki nilai paling tinggi dalam perhitungan.
4. Variabel Motivasi , Kepercayaan dan Harga sama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian online karena dengan kita berbelanja online sangat mudah untuk konsumen.

5.2 SARAN

Dari hasil analisis, pembahasan dan kesimpulan diatas beberapa saran yang dapat dianjurkan :

1. Variabel motivasi dan harga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel keputusan pembelian online. Diharapkan kepada para penjual atau distribusi produk dapat meningkatkan kualitas suatu produk .
2. Variabel Kepercayaan berpengaruh namun tidak signifikan karna sebagian konsumen tidak percaya akan terjamin ya produk yang dibeli.
3. Diharapkan bagi perusahaan yang akan datang dapat memuaskan konsumen pada saat berbelanja online baik dan memudahkan saat konsumen untuk memilih suatu produk baik dari variabel motivasi, kepercayaan dan harga.