

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Menurut hasil penelitian tentang skripsi berjudul “Pengaruh Iklan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Konsumen Pada *Marketplace* Shopee (Studi Kasus Toko Online Riswashop) melalui kuesioner yang disebarakan kepada pengguna shopee yang mengikuti toko online Riswashop, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Iklan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Iklan yang disampaikan mudah dimengerti sehingga maksud dan tujuan tersampaikan dengan baik kepada konsumen. Hal ini membuktikan bahwa iklan yang dibuat dan ditampilkan bisa memberi pesan, meyakinkan, dan menarik konsumen untuk melakukan tindakan membeli.
2. Kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Pelayanan berkualitas yang mampu dirasakan dengan baik oleh konsumen akan menimbulkan minat membeli sehingga dapat diartikan bahwa tingginya kepuasan pelayanan yang dirasakan maka akan berpengaruh pada tingginya minat beli yang diterima.
3. Iklan dan kualitas pelayanan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen. Minat beli konsumen muncul apabila seseorang memiliki minat dan suka serta percaya pada produk tersebut. Iklan yang dibuat oleh Riswashop mulai dari tampilan produk, tata letak produk, serta kejelasan informasi yang disampaikan menjadi daya tarik konsumen dalam membeli produk. Disamping itu, pelayanan yang baik seperti ketepatan waktu dalam melayani, mampu memahami keinginan dan kebutuhan, serta mampu diandalkan dalam menangani masalah konsumen mengakibatkan adanya minat membeli. Hal ini membuktikan bahwa iklan yang dibuat oleh Riswashop dan kualitas pelayanan yang dilakukan akan menumbuhkan minat beli. Selain itu, hasil dari uji determinasi menunjukkan bahwa nilai *adjusted R Square* yakni sebesar 0,285 yang berarti 28,5% minat beli

konsumen bisa dijelaskan dengan iklan dan kualitas pelayanan. Dengan demikian 0,715 atau sebanyak 71,5% pengaruh faktornya dijelaskan di luar variabel penelitian.

B. Saran-saran

Setelah ditarik kesimpulan dalam penelitian ini, peneliti memiliki saran yang nantinya bisa berguna diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi toko online Riswashop, diharapkan dapat membuat iklan yang lebih memperhatikan tampilan iklan agar iklan dapat disukai dan dipercaya sehingga konsumen dapat lebih memperhatikan dan memahami isi dari iklan tersebut dimana dengan adanya hal tersebut akan menjadikan konsumen dapat lebih mengerti dan mengingat produk yang diiklankan.
2. Bagi toko online Riswashop disarankan untuk selalu memberikan peningkatan padakualitas pelayanan, utamanya cepat untuk merespon pelanggan. Konsumen yang merasa senang atas pemberian pelayanan maka konsumen tersebut akan loyal untuk membeli produk Riswashop.
3. Bagi penelitian selanjutnya, perlu adanya penelitian lanjutan pada faktor selain iklan dan kualitas pelayanan terhadap minat beli konsumen. Hal ini disebabkan oleh penelitian dengan dua variabel diatas hanya dapat menunjukkan besarnya kontribusi sebesar 28,5% dari iklan dan kualitas pelayanan terhadap minat beli. Penelitian ini belum mencantumkan variabel lain yang mungkin bisa memengaruhi dan melengkapi hasil penelitian ini.

C. Keterbatasan

Penelitian ini dilakukan dengan mengikuti prosedur baku yang sesuai dengan kaidah keilmuan untuk program sarjana. Peneliti menyadari masih terdapat beberapa keterbatasan dalam pelaksanaan, diantaranya:

1. Penelitian yang dilakukan hanya terfokus pada variabel iklan dan kualitas pelayanan terhadap minat beli sehingga belum bisa secara sempurna mengetahui variabel-variabel lain yang mempengaruhi minat beli.

2. Keterbatasan akses, hal ini disebabkan hasil penelitian ini hanya berdasarkan pada jawaban responden melalui kuesioner yang telah disebarkan pada responden yang nantinya dapat digunakan sampel dalam penelitian.
3. Keterbatasan pengetahuan peneliti dalam penyusunan skripsi ini sehingga perlunya pengkajian kembali untuk kedepannya.

