

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

1. *Online consumer review* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku pembelian konsumen, pada *seller marketplace* shopee. Indikator terkuat yang mempengaruhi *online consumer review* adalah indikator ulasan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa ulasan konsumen terutama isi ulasan konsumen sebelumnya mampu memberikan pengaruh bagi konsumen, sehingga dapat meningkatkan perilaku pembelian konsumen pada *seller marketplace* shopee.
2. *E- service quality* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku pembelian konsumen pada *seller marketplace* shopee. Indikator terkuat pada variabel ini adalah indikator *responsibilitas seller*. Hal ini menunjukkan bahwa variabel *e- service quality* terutama indikator *responsibilitas* mampu menjadi nilai tambah yang dapat meyakinkan konsumen, sehingga dapat meningkatkan perilaku pembelian.
3. *Content marketing* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku pembelian konsumen pada *seller marketplace* shopee. Indikator terkuat dalam variabel ini adalah indikator *informative*. Hal ini menunjukkan bahwa *content marketing* terutama isi konten yang *informative* menjadikan konsumen lebih tertarik dengan produk sehingga meningkatkan minat beli terhadap produk.
4. *Islamic business ethics* berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku pembelian konsumen pada *seller marketplace* shopee. Indikator terkuat dalam variabel ini adalah indikator *kejujuran*. Hal ini menunjukkan bahwa *islamic business ethics* terutama *kejujuran* menjadikan konsumen lebih tertarik dengan produk sehingga meningkatkan minat beli terhadap produk.

B. Saran

1. Untuk *seller marketplace* shopee, harus meningkatkan performa layanan seperti kecepatan pengiriman, kecepatan dan ketepatan membalas pesan serta lebih informatif agar dapat mendapatkan komentar yang baik dari pembeli sebelumnya, karena komentar sebelumnya merupakan hal terpenting yang dapat mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. *Seller marketplace* shopee juga dapat meningkatkan kualitas *content marketing* seperti foto atau video produk dan memberikan deskripsi yang jujur serta detail agar konsumen lebih tertarik membeli produk yang dijual.
2. Untuk *seller* baru, dapat memulai dengan berjualan produk kecantikan seperti *make up*, *skincare* dan pakaian, karena produk tersebut merupakan produk dengan permintaan tertinggi di *marketplace* shopee.
3. Untuk perusahaan shopee, dapat memberikan informasi berupa edukasi lewat media sosial official, seperti *youtube* atau *website* bagaimana cara menjadi *seller* pemula hingga tips- tips menjadikan toko online di shopee menjadi banyak pengunjung dan laris.
4. Untuk peneliti selanjutnya, sebaiknya menggunakan layanan yang ada di dalam shopee seperti *flash sale*, fitur naikkan produk, xtra gratis ongkir, *shopee pay latter*, *shopee big sale*, layanan bayar ditempat, serba limaribu, *reward coin*, *cash back* dan voucher sebagai variabel.