**BAB V**

**PENUTUP**

 Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul Kualitas Produk dan Potongan Harga terhadap Minat Beanja *Online* pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi. Dapat dibuat kesimpulan, Implikasi dan saran dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

**5.1 Kesimpulan**

 Berdasarkan analisis data, pengujian hipotesis, serta hasil pembahasan yang telah dikemukakan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara Kualitas Produk terhadap Minat Belanja *Online* pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi. Hal ini ditunjukkan melalui penghitungan dari nilai thitung lebih besar dari ttabel (5,466 > 1,981). Artinya semakin bagus Kualitas Produk yang ditwarkan makan akan semakin tinggi juga Minat Belanja *Online* seseorang atau konsumen.
2. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Potongan Harga terhadap Minat Belanja *Online* pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas Jambi. Hal ini ditunjukkan melalui penghitungan dari thitung lebih kecil dari ttabel (0,619 < 1,981).
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara Kualitas Produk dan Potongan Harga secara bersama-sama atau simultan terhadap Minat Belanja *Online* pada Mahasiswa Pendidikan Ekonomi angkatan 2018-2019 Universitas

Jambi. Hal ini ditunjukkan dari nilai penghitungan dari nilai Fhitung lebih besar dari Ftabel (16,847 > 3,08). Artinya semakin baik atau semakin bagus Kualitas suatu Produk yang ditawarkan atau dujual dan semakin besar Potongan Harga yang diberikan, maka akan mengakibatkan meningkatnya Minat Belanja *Online* seseorang atau konsumen.

**5.2 Implikasi**

 Berdasarkan yang telah diuraikan diatas, maka implikasinya yaitu sebagai berikut: (1) kualitas produk telah terbukti memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Minat Belanja *Online.* Jika ingin meningkatkan minat seseorang atau konsumen untuk berbelanja *online* maka produk pakaian yang ditawarkan juga harus memiliki kualitas yang baik dan bagus. (2) Potongan Harga tidak terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat belanja *online.* (3) Kualitas Produk dan Potongan Harga telah terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Belanja *Online.* Jika ingin meningkatkan minat konsumen dalam berbelanja *online* maupun berbelanja secara langsung maka upaya yang harus dilakukan pemilik perusahaan atau toko *online* yaitu terlebih dahulu meningkatkan kualitas produk yang ditawarkan, membangun hubungan yang baik dengan pelanggan atau konsumen, memberikan harga yang pas dan juga bisa dengan memberikan potongan harga. Karena para Mahasiswa atau konsumen lainnya biasanya akan tertarik untuk melakukan belanja *online* maupun berbelanja secara langsung jika produk yang dijual menarik perhatian mereka, memiliki kualitas produk yang bagus, dan diberi potongan harga atau diskon.

**5.3 Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah diuraikan diatas dengan berbagai keterbatasan yang dimiliki peneliti dalam melakukan penelitian ini, maka penulis mencoba mengajukan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan atau Pemilik Toko *Online*

khendaknya menyediakan Produk-Produk dengan banyak pilihan dan unik (pembeda dengan perusahaan toko yang lain) hal ini agar konsumen lebih tertarik dalam berbelanja *online* diperusahaan.

1. Bagi Konsumen

Sebelum melakukan pembelian secara *Online* atau Belanja *Online* khendaknya mencari informasi mengenai barang atau produk yang akan dibeli.

1. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya diharapkan mampu mengembangkan penelitian ini dengan meneliti variabel lain atau mengkombinasikan variabel yang terdapat dalam penelitian ini dengan variabel lain.