

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilaksanakan mengenai Pengaruh Ulasan Produk dan Harga Diskon Terhadap Minat Beli konsumen platform shopee pada mahasiswa Fakultas ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Ulasan produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap minat beli mahasiswa. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik, relevan, dan terpercaya ulasan yang diberikan oleh konsumen sebelumnya, maka akan semakin meningkatkan minat beli mahasiswa dalam melakukan transaksi di platform Shopee. Ulasan yang bersifat informatif dan jujur memberikan rasa percaya dan keyakinan bagi calon pembeli terhadap kualitas produk yang ditawarkan.
2. Harga diskon juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli konsumen. Penawaran diskon yang menarik mampu meningkatkan persepsi nilai dari suatu produk dan menciptakan dorongan emosional untuk membeli. Bagi mahasiswa yang cenderung memiliki keterbatasan anggaran, diskon menjadi daya tarik utama yang memengaruhi keputusan pembelian secara langsung.
3. Variabel ulasan produk secara keseluruhan memiliki hasil akhir dengan rata-rata termasuk dalam kategori tinggi. Variabel harga diskon secara keseluruhan memiliki hasil akhir dengan rata-rata yang termasuk dalam kategori tinggi. Begitu juga variabel minat beli yang secara keseluruhan memiliki hasil akhir dengan rata-rata termasuk dalam kategori tinggi.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak terkait, sebagai berikut:

1. Pada variabel ulasan produk, shopee perlu untuk terus meningkatkan kualitas dan kredibilitas ulasan produk, baik dengan menyaring ulasan palsu maupun mendorong pembeli untuk memberikan ulasan jujur dan informatif. Fitur ulasan yang dilengkapi dengan foto/video dari pembeli juga dapat

ditingkatkan agar calon pembeli mendapatkan gambaran yang lebih jelas mengenai produk.

2. Pada variabel harga diskon terbukti berpengaruh terhadap minat beli mahasiswa. Oleh karena itu, disarankan agar penjual di platform Shopee lebih cermat dalam memberikan potongan harga. Diskon yang ditawarkan sebaiknya tidak hanya besar secara angka, tetapi juga disampaikan dengan cara yang menarik dan mudah dimengerti, seperti melalui banner, countdown waktu, atau label "terbatas". Mahasiswa sebagai konsumen digital cenderung tertarik pada promosi yang terlihat nyata dan menguntungkan.
3. Untuk penelitian selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain seperti kepercayaan konsumen, kualitas layanan, atau brand awareness yang juga berpotensi memengaruhi minat beli. Selain itu, cakupan responden dapat diperluas ke luar mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi agar hasil penelitian lebih general dan dapat dibandingkan antar kelompok konsumen.