

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan mengenai pengaruh ulasan pelanggan online *dan* promosi elektronik terhadap keputusan pembelian pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee dengan minat beli sebagai variable intervening Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Ulasan pelanggan online berpengaruh terhadap minat beli pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee
2. Promosi elektronik berpengaruh terhadap minat beli pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee
3. Ulasan pelanggan online berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee
4. Promosi elektronik tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee
5. Minat beli berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee
6. Ulasan pelanggan online berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee melalui minat beli
7. Promosi elektronik berpengaruh terhadap keputusan pembelian pada produk kosmetik Skintific di *live shopping* Shopee melalui minat beli

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran kepada pihak Skintific, yaitu:

1. Variabel Ulasan Pelanggan Online

Berdasarkan jawaban responden diatas pernyataan pada variabel ulasan online pelanggan, pernyataan yang memiliki nilai skor terendah terdapat pada pernyataan 1 (1517) dan 4 (1521) yaitu :

- a. Ulasan online yang diberikan konsumen di Live Shopping Shopee diharapkan dapat meningkatkan dan mampu memberikan informasi kualitas dari produk kosmetik Skintific.
- b. Ulasan pelanggan online yang diberikan konsumen di Live Shopping Shoppe diharapkan dapat lebih meningkatkan dan membantukan pembelian produk kosmetik Skintific. skintific perlu memastikan bahwa ulasan pelanggan yang benar benar membeli produk dengan system verivikasi pembelian sehingga akan meningkatkan kredibilitas ulasaan dan membantu calon pembeli membuat keputusan terbaik.

2. Variabel Promosi Elektronik

Berdasarkan jawaban responden diatas pernyataan pada variabel promosi elektronik, pernyataan yang memiliki nilai skor terendah terdapat pada pernyataan 2 (1531) dan 7 (1538) yaitu :

- a. Kosmetik Skintifik memiliki intensitas yang tinggi sehingga disarankan dapat melalukan promosi di live shopping shoppe yang dapat diketahui oleh para konsumen secara lebih luas, promosi produk tersebut yang akan menarik minat konsumen menggunakan produk skintific
- b. Kosmetik skintific disarankan dapat memberikan promo dengan durasi waktu yang Panjang.Skintific dapat menawarkan Promo Eksklusif Selama Live Shopping Untuk meningkatkan urgensi pembelian, Skintific dapat memberikan

diskon khusus, flash sale, atau bundling produk eksklusif yang hanya tersedia selama sesi Live Shopping berlangsung. Hal ini dapat mendorong calon pembeli untuk segera melakukan transaksi.

3. Variabel Minat Beli

Berdasarkan hasil jawaban responden diatas pernyataan pada variabel minat beli, pernyataan yang memiliki nilai skor terendah terdapat pada pernyataan 3 (1528) yaitu :

- a. Skintific disarankan dapat meningkatkan dalam membagikan informasi positif pada social media pribadi mengenai produk kosmetik skintific di live shopping shoppe.menawarkan reward untuk dengan beri hadiah atau repost konten pelanggan yang membagikan review terbaikSkintific disarankan menggunakan fitur challenge di TikTok & Instagram sehingga mendorong pelanggan membuat review atau video transformasi setelah memakai produk Skintific.

4. Variabel Keputusan Pembelian

Berdasarkan jawaban responden diatas pernyataan pada variabel keputusan pembelian, pernyataan yang memiliki nilai skor terendah terdapat pada pernyataan 3 (1518) yaitu :

- a. Skintific disarankan dapat meyakinkan konsumen bahwa produk kosmetik skintific di live shopping shoppe memiliki kualitas yang baik sehingga disarankan untuk menyertakan informasi kandungan ilmiah, sertifikasi, dan manfaat produk dalam sesi Live Shopping untuk meningkatkan kredibilitas.
- b. Skintific disarankan untuk melakukan demonstrasi produk secara langsung menunjukkan tekstur, cara pemakaian, dan hasil penggunaan produk secara real-time.