

BAB V

KESIMPULAN, SARAN DAN KETERBATASAN PENELITIAN

Dari hasil analisis yang telah dijabarkan pada penelitian yang berjudul "*flash sale* serta *Livestreaming* pada minat beli pada *Ecommerce* Shopee (studi kasus pada mahasiswa aktif prodi manajemen fakultas ekonomi bisnis universitas Wijaya Kusuma Surabaya)" dengan melakukan penyebaran dari kuesioner pada 92 responden mahasiswa serta mempunyai aplikasi Shopee, dapat ditarik kesimpulan & saran sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis dalam penelitian ini ditarik kesimpulan bahwa keseluruhan hipotesis yang telah dirumuskan dapat diterima, sehingga hasil yang ditunjukkan pada keseluruhan hipotesis adalah signifikan.

1. Berdasarkan studi kasus terhadap mahasiswa aktif program studi manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, *flash sale* berpengaruh signifikan terhadap minat beli pada e-commerce Shopee, membuktikan hipotesis pertama.
2. Berdasarkan studi kasus pada mahasiswa aktif program studi manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, live streaming berpengaruh signifikan terhadap minat beli e-commerce shopee membuktikan hipotesis kedua.

3. *Live streaming* dan *flash sale* sama-sama mempunyai dampak negatif yang signifikan terhadap Minat Beli di e-commerce, membuktikan hipotesis ketiga.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian, pembahasan serta kesimpulan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Berdasarkan tanggapan responden mengenai *Flash Sale* yang berada pada klasifikasi Cukup baik, maka sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan dalam mengadakan *Flash Sale* agar lebih kreatif, interaktif dan menarik para pengguna sehingga *Flashsale* Shopee dapat lebih unggul dari kompetitor. Hal ini bisa dilakukan dengan mengemas *flashsale* menjadi lebih menarik seperti menambah pilihan stock barang menjadi berbagai pilihan, menambah fitur-fitur baru, menawarkan program serta gimmick baru yang dapat meningkatkan engagement saat flashsale. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa untuk menjaga interaksi dengan pengguna online dan memastikan bahwa mereka tidak pernah bosan, daya cipta dalam penciptaan layanan baru sangatlah penting. Karena pelanggan memiliki semakin banyak pilihan dalam hal pembelian berkat fitur-fitur baru dan bervariasi. Penjual dalam *live streaming* juga perlu memastikan penonton menikmati siaran langsung dan menghabiskan waktu dengan gembira dan tidak sia-sia. Penjual juga dapat menyertakan berbagai permainan dan hadiah bagi penonton siaran langsung. Hal ini dapat

mendorong penonton untuk menikmati siaran langsung dan menjadi percaya terhadap produk yang dijual.

2. Untuk menyempurnakan temuan penelitian secara lebih luas dan tepat, disarankan untuk menyelidiki aspek-aspek tambahan selain flash discount dan live streaming yang diyakini dapat mempengaruhi minat beli pada e-commerce Shopee. Temuan penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan pengembangan penelitian selanjutnya dan menguatkan pelatihan-pelatihan yang telah dilakukan sebelumnya.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian ini tentunya memiliki kekurangan yang harus diperbaiki pada penelitiannya, sehingga dari pengalaman langsung yang dilakukan oleh peneliti dalam melaksanakan proses penelitian, didapatkan sejumlah keterbatasan serta sejumlah faktor yang perlu diperhatikan oleh peneliti selanjutnya untuk menyempurnakan keberlangsungan penelitiannya:

1. Saat data dikumpulkan, informasi yang diberikan oleh responden melalui kuesioner mungkin tidak selalu mencerminkan pendapat responden yang sebenarnya secara akurat. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain variasi individu dalam gagasan, anggapan, dan pemahaman masing-masing responden, serta kejujuran responden dalam menjawab kuesioner.
2. Hanya ada 100 responden, yang jelas tidak cukup untuk menggambarkan keadaan secara menyeluruh.

3. Meskipun masih banyak elemen lain yang mempengaruhi minat beli, namun dua variabel dalam penelitian ini yang mempengaruhi minat beli adalah *flash sale* dan *live streaming*.