

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian dan analisis yang telah dilakukan mengenai "Pengaruh *Trust*, Metode Pembayaran, dan *Live Streaming* terhadap Keputusan Pembelian Pengguna TikTok Shop di Kota Bengkulu", dapat dirumuskan kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa tingkat kepercayaan *Trust* (X_1) memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) di kalangan pengguna TikTok Shop di Kota Bengkulu. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat kepercayaan konsumen terhadap platform, penjual, maupun produk yang ditawarkan, maka semakin besar kemungkinan mereka untuk melakukan pembelian.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode pembayaran (X_2) berpengaruh positif dan signifikan dalam mempengaruhi keputusan pembelian (Y) di kalangan pengguna TikTok Shop di Kota Bengkulu. Kemudahan, keamanan, serta variasi metode pembayaran yang tersedia dapat meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan konsumen, sehingga mendorong mereka untuk melakukan transaksi.
3. Hasil penelitian menunjukkan bahwa fitur *Live Streaming* (X_3) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian (Y) di kalangan pengguna TikTok Shop di Kota Bengkulu. Interaksi langsung

antara penjual dan konsumen melalui siaran langsung memberikan pengalaman belanja yang lebih interaktif, informatif, dan meyakinkan. Faktor seperti demonstrasi produk secara real-time, ulasan langsung dari pembeli lain, serta respons cepat dari penjual dapat meningkatkan minat dan kepercayaan konsumen untuk melakukan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku Usaha di TikTok Shop

- a. Pelaku usaha di TikTok Shop perlu meningkatkan kepercayaan konsumen dengan menjaga reputasi toko, memberikan informasi produk yang transparan, serta menjamin kualitas barang yang dijual. Selain itu, menampilkan ulasan pelanggan yang positif dan memberikan layanan pelanggan yang responsif juga dapat memperkuat trust konsumen.
- b. Memanfaatkan fitur *Live Streaming* secara maksimal dengan menampilkan demonstrasi produk yang menarik, menjawab pertanyaan konsumen secara langsung, serta memberikan promo eksklusif saat siaran berlangsung agar dapat meningkatkan minat dan keputusan pembelian.

2. Bagi Platform TikTok Shop

- a. TikTok Shop sebaiknya terus meningkatkan sistem keamanan transaksi dan memberikan lebih banyak opsi metode pembayaran yang mudah dan aman bagi pengguna. Selain itu, edukasi kepada pengguna terkait fitur pembayaran dan kebijakan perlindungan konsumen dapat meningkatkan rasa aman dalam bertransaksi.
- b. Mengembangkan fitur *Live Streaming* dengan menambahkan inovasi seperti fitur uji coba produk secara virtual atau program loyalitas khusus bagi pengguna yang aktif dalam sesi siaran langsung.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan menambahkan variabel lain yang mungkin berpengaruh terhadap keputusan pembelian, seperti faktor promosi, influencer marketing, atau ulasan produk dari pengguna lain.
- b. Melakukan penelitian di daerah atau kelompok demografis yang berbeda untuk melihat apakah hasil yang diperoleh bersifat general atau spesifik untuk wilayah tertentu.