

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini berlandaskan pada realita sistem penjualan saat ini yang serba *online* dengan pemanfaatan fitur dan *platform* efektif. Maka dari itu, penelitian yang berjudul Pengaruh Siaran Langsung Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Interaksi sosial dan Harga (Studi Kasus Merek The Originote pada *Platform* TikTok Shop di JABODETABEK) menghasilkan hasil penelitian dengan kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel siaran langsung (X) terhadap interaksi sosial (Z1) berpengaruh signifikan.
2. Variabel siaran langsung (X) terhadap harga (Z2) berpengaruh signifikan.
3. Variabel siaran langsung (X) terhadap keputusan pembelian (Y) berpengaruh tidak signifikan.
4. Variabel interaksi sosial (Z1) terhadap keputusan pembelian (Y) berpengaruh signifikan.
5. Variabel harga (Z2) terhadap keputusan pembelian (Y) berpengaruh signifikan.
6. Variabel siaran langsung (X) terhadap keputusan pembelian (Y) melalui interaksi sosial (Z1) berpengaruh signifikan.
7. Variabel siaran langsung (X) terhadap keputusan pembelian (Y) melalui harga (Z2) berpengaruh signifikan.

5.2 Saran

Penelitian ini merujuk pada analisis yang dilakukan dengan melakukan pengamatan atas perdagangan komersial secara *online*. Hal ini membuat peneliti mengalami keterbatasan yang dihadapi dalam melakukan penelitian. Maka dari itu, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian dengan fokus terhadap penjualan *online* siaran langsung di *platform* TikTok Shop menjadikan merek harus selalu berupaya dalam menyajikan siaran langsung dengan konten menarik, interaktif, dan informatif. Berdasarkan hal tersebut, The Originote perlu menyiapkan strategi dalam upaya menarik konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Adanya penjualan siaran langsung mendukung The Originote dalam menjangkau konsumen ke berbagai wilayah, terutama JABODETABEK. Sesuai dengan penelitian yang dilakukan, interaksi sosial yang dibangun penyiar siaran langsung dengan konsumen dan harga dari masing-masing produk menjadi hal yang harus diperhatikan sehingga The Originote mampu menghadapi daya saing produk serupa dengan kompetitor lain yang juga menggeluti penjualan dengan siaran langsung di *platform* TikTok Shop.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Keterbatasan informasi, referensi, dan waktu yang dibutuhkan dalam penelitian ini diharapkan membuat peneliti selanjutnya lebih mempersiapkan diri dengan pengumpulan informasi yang lebih optimal, sumber referensi yang kuat, dan manajemen waktu yang baik sehingga penelitian dapat selesai dengan baik sebagaimana semestinya. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber pembelajaran untuk peneliti selanjutnya.