

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dari teknik regresi linear sederhana dari tabel *model summary* menunjukkan tingkat pengaruh variabel X terhadap variabel Y didapati nilai  $R^2$  (*R Square*) sebesar 0,468 dari variabel persepsi resiko dapat dijelaskan oleh variabel niat pembelian. Demikian artinya pengaruh variabel persepsi resiko terhadap niat pembelian adalah sebesar (46,8%), sedangkan sisanya (53,2%) dipengaruhi oleh variabel lain.

Berdasarkan hasil analisis regresi linear sederhana diperoleh nilai  $r = -0,684$ . Nilai  $r$  (0,684) negatif, hal ini berarti bahwa semakin tinggi variabel x (persepsi resiko) maka semakin rendah variabel (y) niat pembelian. Hasil dari tabel anova mengindikasikan bahwa regresi secara statistik signifikan dengan nilai  $F = 173,523$  untuk derajat kebebasan 148  $P\text{-value} = 0,00$  yang jauh lebih kecil dari  $= 0,05$ . Sehingga diketahui bahwa variabel X (persepsi resiko) secara signifikan dapat memprediksi variabel Y (niat pembelian) antara variabel persepsi resiko terhadap variabel niat pembelian.

Pada tabel *coefficients* diketahui persamaan regresi  $y = 23,457 + 0,793x$  artinya pengaruh variabel X (persepsi resiko) terhadap variabel Y (niat pembelian) positif, menunjukkan bahwa kenaikan atau perubahan dari persepsi resiko akan diikuti oleh kenaikan atau perubahan niat pembelian. Selain itu diketahui Nilai  $t_{hitung} = 16,210$  dengan derajat kebebasan 148 dan taraf kesalahan (5%) diketahui

$t_{\text{tabel}} = 1.976$  Sehingga diketahui  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}} = 16,210 > 1,976$  artinya persepsi resiko berpengaruh signifikan terhadap niat pembelian.

Berdasarkan analisis hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis nol ( $H_0$ ) ditolak dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima, artinya “Terdapat Pengaruh Persepsi Resiko Terhadap Niat Pembelian Produk *Fashion* Secara *Online* Pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik”.

## **B. Saran**

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

### 1. Bagi Konsumen *Online Shop*

Bagi para konsumen *online shop* perlu dipertimbangkan adanya resiko yang didapatkan ketika melakukan pembelian melalui internet yaitu dengan memilih tempat *online shop* terpercaya, mencari informasi sebanyak-banyaknya mengenai produk, penjual, dan cara bertransaksinya sehingga tidak akan terjadi hal-hal yang dapat merugikan konsumen.

### 2. Bagi Produsen *Online Shop*

Sebaiknya produsen *online shop* mampu menjunjung tinggi kepercayaan kepada konsumen, yaitu dengan berkomitmen untuk benar-benar melayani konsumen. Misalnya, barang yang ada di website adalah sama dengan barang secara fisik. Kesesuaian ini akan meyakinkan konsumen bahwa tingkat resiko pembelian adalah rendah karena produsen *online shop* berkomitmen kepada

konsumen. Selain itu, sistem pengamanan juga perlu dilakukan sehingga data belanja konsumen tidak bisa digunakan oleh *hacker* untuk disalahgunakan.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian yang sama diharapkan mempertimbangkan variabel lain yang berpengaruh sebagaimana hasil penelitian ini yang menunjukkan sebesar 46,8% variabel lain yang berpengaruh terhadap niat pembelian. Selain itu, memperbanyak sampel penelitian (tidak terpaku dengan satu fakultas), dan lebih menspesifikasikan menggunakan salah satu situs jual-beli *online*.