

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka diambil beberapa kesimpulan sesuai rumusan masalah adalah sebagai berikut :

1. a. *E-commerce* diukur dengan tiga indikator proses pembelian produk, ketersediaan sarana pendukung, dan kecepatan merespon dengan indikator tertinggi yaitu proses pembelian produk, ketersediaan sarana pendukung, kecepatan merespon konsumen secara keseluruhan tergolong Baik. Persentase tertinggi berada pada indikator proses pembelian produk , sedangkan persentase terendah berada pada indikator kecepatan merespon, hasil Analisa deskriptif *e-commerce* berada pada kategori baik.
- b. Penjualan pada Komunitas Lari Sobat Sabtu diukur dengan tiga indikator penjualan frekuensi, kualitas, waktu dengan indikator tertinggi yaitu waktu sedangkan indikator terendah berada pada Frekuensi, hasil dari Analisa deskriptif penjualan berada pada kategori baik.
2. *E-commerce* terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan *Healthy Pretea* pada Komunitas Lari Sobat Sabtu .

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian mengenai Peran *E-commerce* terhadap Penjualan Healthy Pretea (Studi Kasus pada Komunitas Lari Sobot Sabtu), peneliti menemukan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan Penjualan, yaitu :

1. Berdasarkan hasil keseluruhan dari tanggapan responden yang didapat, pada variable *e-commerce* skor rata-rata persentase terendah dimiliki oleh indicator kecepatan merespon konsumen. Penulis menyarankan kepada pihak Healthy Pretea untuk meningkatkannya dengan menyediakan sarana atau perangkat tambahan khusus untuk merepon pertanyaan terkait pengiriman barang.
2. Berdasarkan hasil keseluruhan dari tanggapan responden yang didapat pada variable penjualan skor rata-rata persentase terendah dimiliki oleh indicator frekuensi yang artinya seberapa seringnya mengalami naik atau turun pada penjualan, naiknya frekuensi pada penjualan dikarenakan adanya potongan harga saat penjualan, sedangkan turunnya frekuensi dikarenakan tidak adanya potongan harga saat penjualan. Maka penulis menyarankan kepada pihak Healthu Pretea untuk meningkatkannya dengan cara menyiapkan anggaran untuk melakukan promosi di social media menggunakan fitur ads, ataupun bisa melakukan endorsement kepada *content creator*, hal ini dilakukan agar produk dari Healthy Pretea bisa lebih dikenal oleh masyarakat, dan diharapkan bisa meningkatkan penjualan, sehingga frekuensi penjualan bisa stabil.

3. Bagi peneliti selanjutnya, saran yang dapat diberikan berkaitan dengan penelitian ini diharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk menggunakan lebih banyak sumber untuk mencari laporan keuangan dan data dari perusahaan.