

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. SIMPULAN

Hasil penelitian kontribusi determinan terhadap *intention* untuk membeli produk melalui *onlineshop* pada mahasiswa Universitas X Bandung, dapat disimpulkan sebagai berikut :

- 1) Ketiga deteminan secara bersama-sama memiliki kontribusi yang signifikan terhadap *intention* untuk melakukan pembelian *online* pada mahasiswa Universitas X Bandung.
- 2) Determinan *Perceived behavioral control* (PBC) memiliki kontribusi yang paling besar terhadap *intention* untuk melakukan pembelian *online* pada mahasiswa Universitas X Bandung.
- 3) Tidak terdapat hubungan antara data sosiodemografis dan *intention* untuk membeli melalui *onlineshop*.

#### 5.2. SARAN

Berdasarkan penelitian kontribusi determinan terhadap *intention* untuk membeli produk melalui *onlineshop* pada mahasiswa Universitas X Bandung, peneliti memberikan saran sebagai berikut :

### 5.2.1 Saran Teoretis

Secara teoretis, saran yang dapat diberikan untuk peneliti selanjutnya yang ingin meneliti tentang *intention* pada mahasiswa Universitas X Bandung adalah :

- 1) Untuk membuktikan seberapa besar pengaruh *intention* terhadap perilaku, maka peneliti selanjutnya disarankan untuk meneliti hingga perilaku konsumen untuk membeli secara *online*.

### 5.2.2 Saran Praktis

Bagi pihak mahasiswa:

- 1) Menyeleksi kembali produk yang akan dibeli berdasarkan manfaat dan kepentingan.
- 2) Mempertimbangkan masukan yang telah diberikan oleh orangtua maupun teman untuk membeli produk.