



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis telah mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi niat pengguna untuk menggunakan Tokopedia secara langsung yaitu, *perceived usefulness* dan *perceived risk* atau dengan kata lain, pengguna merasa bahwa manfaat yang didapatkan dari bertransaksi *online* mempengaruhi niat mereka secara langsung untuk menggunakan layanan Tokopedia, dan walaupun banyak resiko-resiko yang ada ketika bertransaksi *online*, pengguna tidak merasa khawatir akan resiko tersebut. Selain kedua faktor tersebut, terdapat faktor kepercayaan atau *trust* yang mempengaruhi niat pengguna Tokopedia namun tidak secara langsung, melainkan melalui beberapa faktor yang telah ada, yaitu *perceived usefulness* dan *perceived ease of use*. Karena tidak adanya akses langsung ke pihak *e-commerce* yang dilakukan sebagai objek penelitian, sehingga penelitian ini belum mampu menerapkan dan membuktikan secara langsung faktor-faktor yang mempengaruhi niat transaksi *customer* terhadap suatu *e-commerce*. Jadi penulis ingin mengetahui terlebih dahulu faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi meningkatnya niat pengguna *e-commerce* Tokopedia, dan kedepannya diharapkan ada penelitian yang melanjutkan penelitian ini agar bisa diterapkan dan dibuktikan secara langsung pada *e-commerce* Tokopedia. faktor-faktor tersebut nantinya diharapkan dapat dilanjutkan oleh penelitian selanjutnya agar bisa diterapkan dan dibuktikan secara langsung pada *e-commerce* Tokopedia.

Penelitian ini mengadopsi model penelitian yang sama pada penelitian sebelumnya, dan perbandingan dari hasil penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah, kualitas data dan jumlah hipotesis yang diterima pada penelitian ini lebih baik daripada penelitian terdahulu yang pertama, lalu terdapat perbedaan hubungan faktor yang signifikan dengan penelitian terdahulu kedua, yaitu *trust* terhadap *intention to transact*. Namun, hasil tersebut sama dengan penelitian terdahulu ketiga, yang sama-sama membuktikan hubungan yang tidak signifikan antara *trust* dengan *intention to transact*. Persamaan hubungan antar faktor juga terdapat pada penelitian terdahulu keempat, dimana keduanya membuktikan bahwa faktor yang mempengaruhi niat dalam menggunakan suatu teknologi salah satunya adalah faktor manfaat yang diterima oleh penggunanya.

5.2 Saran

Berikut adalah saran yang diberikan agar penelitian selanjutnya lebih baik:

1. Harus memiliki akses ke *e-commerce* terkait agar hasil dari penelitian dapat dibuktikan dan diterapkan.
2. Mengolah data demografi responden agar menciptakan beragam hasil penelitian.
3. Menambahkan variabel teramati atau indikator pada tiap variabel latennya, sehingga jika ada indikator yang tidak valid maka dapat digantikan dengan indikator lain karena jumlahnya banyak.