

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pemanfaatan *e-commerce* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan *online* mahasiswa. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik mahasiswa dalam menggunakan platform *e-commerce*, maka semakin meningkat pula hasil penjualan yang diperoleh. Selain itu, gaya hidup digital juga terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja penjualan *online*. Mahasiswa yang memiliki tingkat adaptasi tinggi terhadap teknologi digital, aktif di media sosial, serta mampu mengikuti perkembangan tren digital cenderung memiliki performa penjualan yang lebih baik.

Secara bersama-sama, *e-commerce* dan gaya hidup digital memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja penjualan *online*. Artinya, kombinasi antara pemanfaatan teknologi *e-commerce* yang optimal dan penerapan gaya hidup digital yang baik mampu meningkatkan efektivitas serta hasil penjualan mahasiswa dalam menjalankan bisnis *online*.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa peningkatan kinerja penjualan *online* mahasiswa sangat dipengaruhi oleh kemampuan mereka dalam memanfaatkan teknologi digital serta menyesuaikan diri dengan perkembangan gaya hidup berbasis digital.

5.2 Saran

Saran dalam penelitian ini yakni :

1. Bagi Mahasiswa

Mahasiswa yang menjalankan usaha secara *online* disarankan untuk terus mengoptimalkan pemanfaatan platform *e-commerce*, baik dari segi

pengelolaan toko, penggunaan fitur promosi, sistem pembayaran digital, maupun pelayanan pelanggan. Selain itu, mahasiswa perlu meningkatkan literasi digital dan kemampuan adaptasi terhadap perkembangan teknologi agar dapat mengikuti tren pasar serta memaksimalkan strategi pemasaran berbasis digital.

2. Bagi Pihak Universitas

Pihak universitas diharapkan dapat memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan, seminar, atau workshop terkait digital marketing, pengelolaan bisnis *online*, serta pemanfaatan *e-commerce* secara efektif. Dukungan akademik ini penting untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan mahasiswa sehingga mampu bersaing dalam ekosistem bisnis digital yang semakin kompetitif.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi kinerja penjualan *online*, seperti strategi promosi digital, kualitas produk, harga, kepercayaan konsumen, atau loyalitas pelanggan. Selain itu, peneliti berikutnya dapat memperluas objek penelitian tidak hanya pada mahasiswa akuntansi, tetapi juga pada program studi lain atau pelaku UMKM, sehingga hasil penelitian dapat digeneralisasikan secara lebih luas.

4. Bagi Pelaku Usaha *Online* Secara Umum

Pelaku usaha berbasis digital perlu menyadari bahwa keberhasilan penjualan *online* tidak hanya bergantung pada penggunaan platform *e-*

commerce, tetapi juga pada kemampuan individu dalam mengadopsi gaya hidup digital secara produktif, Oleh karena itu diperlukan pengembangan keterampilan digital secara berkelanjutan agar mampu meningkatkan daya saing usaha di era ekonomi digital.

