BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Setelah melakukan serangkaian penelitian dan pengujian hipotesis pada konsumen pengunjung *online shop* berrybenka.com, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut.

- a. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dapat membuktikan bahwa iklan tidak berpengaruh positif terhadap *purchase decision* pada *online* shop berrybenka.com
- b. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dapat membuktikan bahwa *electronic word of mouth* berpengaruh positif terhadap *purchase decision* pada *online shop* berrybenka.com
- c. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan dapat membuktikan bahwa kepercayaan berpengaruh positif terhadap *purchase decision* pada *online* shop berrybenka.com

V.2 Saran

Setelah melakukan serangkaian penelitian pada pengaruh Iklan, *Electronic Word Of Mouth*, dan Kepercayaan terhadap *Purchase Decision Konsumen Online Shop* Berrybenka.com, sesuai dengan hasil penelitian, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

a. Dalam Perusahan *online shop* berrybenka.com agar terwujudnya *purchase decision* pada konsumen *online shop* berrybenka.com disarankan untuk mengaktualisasikan faktor iklan sebagai pendukung aktif guna memperkuat faktor kepercayaan sebagai pembentuk sikap dan pada akhirnya akan membentuk keputusan pembelian. Perusahaan perlu melakukan iklan yang menarik konsumen pada *online shop* berrybenka.com. Interaksi dan relasi juga sangat diperlukan dan dapat diperkokoh dengan berbagai penyelenggaraan seperti penjualan melalui

- offline agar dapat berkomunikasi dengan konsumen baik secara langsung atau tidak langsung karena sangat berpengaruh terhadap penjualan dan eksistensi berrybenka. Dan dapat menimbulkan keyakinan untuk membeli produk fashion *online shop* berrybenka.com.
- b. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan menambahkan variabel-variabel lain seperti Harga, Kualitas Produk dan Citra Merek yang dapat mempengaruhi purchase decision pada konsumen agar hasilnya lebih maksimal.

