

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### V.1 Kesimpulan

Berdasarkan pengujian hipotesis maka diperoleh hasil mengenai faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian smartphone Oppo dengan variabel independent yang terdiri dari word of mouth dan kualitas produk, maka secara garis besar hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Variabel word of mouth (X1) memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap keputusan pembelian smartphone Oppo. Maka dalam hal ini menerangkan bahwa word of mouth dapat mempengaruhi keputusan pembelian, yang dimana konsumen dalam membeli smartphone pasti akan menanyakan terlebih dahulu kepada rekan atau kerabat yang pernah menggunakan smartphone Oppo yang membuat ia yakin dalam melakukan keputusan pembelian ini. Dan kondisi ini sejalan dengan hipotesis penelitian yang dimana word of mouth berpengaruh terhadap keputusan pembelian smartphone Oppo sehingga H1 diterima.
- b. Variabel kualitas produk (X2) memiliki pengaruh yang positif signifikan terhadap keputusan pembelian (Y). Maka dalam hal ini menerangkan bahwa kualitas produk dapat mempengaruhi keputusan pembelian, yang dimana konsumen dalam membeli smartphone memperhatikan kualitas produk terlebih dahulu dari segi desain, bentuk, daya tahan, kemudahan, keandalan dan sebagainya untuk dapat menyakinkan bahwa produk yang akan dibeli telah memenuhi standar spesifikasi terbaik sehingga konsumen yakin untuk melakukan pembelian smartphone tersebut. Kondisi ini sejalan dengan hipotesis penelitian yang dimana kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian smartphone Oppo sehingga H2 diterima.

## V.2 Saran

Berdasarkan pembahasan serta kesimpulan yang telah disusun, maka penulis dapat memberikan beberapa saran terkait hasil penelitian yang bertujuan dan diharapkan dapat berguna untuk masyarakat, perusahaan, peneliti selanjutnya atau pihak-pihak yang membutuhkannya yaitu sebagai berikut :

- a. Untuk perusahaan dapat menjadikan ini sebagai referensi atau acuan untuk dapat meningkatkan faktor- faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian smartphone Oppo, maka dari itu perusahaan bisa memaksimalkan keuntungan dan dapat meningkatkan promosi dari mulut ke mulut serta memperhatikan kualitas produk agar dapat bersaing dengan kompetitor lain. maka dari itu terkait dengan variabel word of mouth, perusahaan juga perlu memperhatikan lagi promosi dari mulut ke mulut ini dan mendengar keluhan dari konsumen agar perusahaan dapat berkembang dan menyakinkan konsumen bahwa smartphone Oppo ini layak menjadi best seller smartphone, pada penelitian ini variabel word of mouth memiliki arah hubungan yang positif berdasarkan uji koefisien jalur. Lalu variabel kualitas produk yang dimana pada penelitian ini variabel kualitas produk memiliki arah hubungan yang positif berdasarkan uji koefisien jalur, maka perusahaan juga perlu meningkatkan kualitas produk untuk dapat menunjang spesifikasi dari smartphone itu sendiri sehingga konsumen percaya akan kualitasnya dan akan melakukan pembelian pada smartphone Oppo, maka dari itu perusahaan akan dapat memaksimalkan kekuatan tersebut untuk meningkatkan keuntungan dan pertumbuhan perusahaan itu sendiri.
- b. Untuk peneliti selanjutnya yang akan meneliti penelitian seperti yang dilakukan oleh peneliti, diharapkan bahwa mereka dapat menambahkan beberapa faktor seperti variabel kepercayaan merek, atribut produk, atau citra merek sehingga mereka dapat menemukan berbagai komponen yang dapat memengaruhi faktor keputusan pembelian.