

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Dari hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti Dalam bab sebelumnya, peneliti mengutarakan beberapa simpulan diantaranya ialah:

1. Kualitas Produk berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dan bisa dinyatakan kebenarannya melalui nilai signifikan Kualitas Produk berjumlah $0.002 < 0.05$ sehingga peneliti menyimpulkan hipotesis yang pertama diterima.
2. *Word Of Mouth* berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dan bisa dinyatakan kebenarannya *Word Of Mouth* melalui nilai signifikan berjumlah $0.022 < 0.05$ sehingga peneliti menyimpulkan hipotesis kedua diterima.
3. Minat Beli berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dan bisa dinyatakan kebenarannya melalui nilai signifikan Minat Beli berjumlah $0.000 < 0.05$ sehingga peneliti menyimpulkan hipotesis ketiga diterima.
4. Secara bersama-sama Kualitas Produk, *Word Of Mouth* serta Minat Beli berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian. Dan bisa dinyatakan kebenarannya melalui nilai F berjumlah $0.000 < 0.05$ maka dari itu peneliti menyimpulkan bahwa hipotesis keempat tersebut diterima.

5.2 Saran

Dari seluruh kesimpulan diatas tersebut, peneliti berusaha menyampaikan saran guna pembaruan penelitian selanjutnya, saran ialah:

1. Supaya konsumen yang ingin berbelanja dipasar second jodoh Batam tidak ragu atau konsumen merasa yakin, kualitas produk atau barang yang dijual oleh pedagang tersebut harus lebih diperhatikan supaya kualitas produk menguntungkan konsumen, mengurangi penumpukkan barang atau produk, dan pedagang tidak perlu lagi menjual produk second yang tidak layak pakai seperti produk yang sobek-sobek ataupun tidak pantas untuk dijual kembali.
2. *Word Of Mouth* adalah salah satu cara yang baik, tidak memerlukan biaya yang memberatkan pedagang dikarenakan *Word Of Mouth* secara tidak langsung dapat membantu pedagang untuk mempromosikan produknya atau barang second yang dijual, dan pedagang juga harus memberikan informasi yang benar, serta akurat dikarenakan zaman sekarang persaingan semakin berkembang yang menyebabkan konsumen atau para pembeli tersebut bingung untuk mengambil keputusan pembelian disebabkan pembeli atau konsumen harus mencari informasi kembali yang menghabiskan waktu konsumen.
3. Dan untuk meningkatkan Minat Beli konsumen, pedagang harus menjual produk second dipasar jodoh tersebut lebih memperhatikan faktor-faktor yang menyebabkan konsumen tidak nyaman atau tidak menarik berbelanja dipasar tersebut contohnya, lokasi yang jorok, bau adanya tingkat kejahatan yang bisa terjadi, kualitas produk yang rendah.

Jika pedagang dipasar second tersebut lebih peduli atau memperhatikan kenyamanan konsumen, kualitas produk serta peduli dengan lingkungan sekitarnya maka secara tidak langsung bisa

4. Dan dianjurkan untuk peneliti selanjutnya yang akan melanjutkan penelitian ini, lebih mencari atau menemukan penyebab-penyebab lainnya yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian.