

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Dari hasil penelitian tersebut, maka disimpulkan sebagai berikut :

1. Promosi tidak berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Tokopedia.
2. Atribut produk berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Tokopedia.
3. Loyalitas konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian di Tokopedia.
4. Promosi, atribut produk dan loyalitas konsumen mempengaruhi secara simultan terhadap keputusan pembelian di Tokopedia.

5.2. Saran

Peneliti membuat saran yang berdasarkan kesimpulan di atas sebagai berikut :

1. Tokopedia bisa diharapkan untuk bisa meningkatkan atribut produk, memberikan atribut produk terbaik kepada konsumen agar konsumen merasa puas dengan produk di Tokopedia agar konsumen senang dan mau membeli produk di Tokopedia.
2. Tokopedia diharapkan untuk bisa mempertahankan dan meningkatkan loyalitas konsumen agar konsumen bisa tetap setia untuk mau membeli produk di Tokopedia.
3. Untuk peneliti selanjutnya, hasil penelitian bisa digunakan untuk pertimbangan bahan referensi selanjutnya menggunakan variabel promosi, atribut produk, loyalitas konsumen dan keputusan pembelian.