

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan dari hasil rumusan masalah, hipotesis serta hasil penelitian yang mendukung lainnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dan positif pada penelitian yang berjudul “Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek dan *Electronic Word of Mouth* Terhadap Minat Beli TikTok Shop di Kota Batam”. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan dilakukan pengujian dengan menggunakan metode regresi linear berganda, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil pengujian hipotesis penelitian terdapat pengaruh yang bersifat positif dan signifikan secara parsial antara kualitas produk terhadap minat beli pengguna TikTok Shop di Kota Batam terutama di daerah Batu Aji. Artinya, semakin baik kualitas produk yang ditawarkan di TikTok Shop maka konsumen juga akan semakin banyak yang memiliki minat beli. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa  $t_{hitung} = 4.974 > \text{nilai } t_{tabel} = 1.966$  dan  $\text{sig. } 0.000 < 0.05$ . Sehingga hal ini dapat dinyatakan bahwa hipotesis H1 yang menyatakan “Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Minat Beli TikTok Shop di Kota Batam” dapat diterima berdasarkan asumsi hipotesis sebelumnya.
2. Dari hasil pengujian hipotesis penelitian didapat hasil positif dan signifikan secara parsial antara citra merek terhadap minat beli pengguna TikTok Shop

di Kota Batam terutama di daerah Batu Aji. Artinya, semakin baik citra merek yang ditawarkan di TikTok Shop maka akan semakin banyak konsumen yang memiliki minat beli. Hal ini dibuktikan dengan nilai dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa  $t_{hitung} 9.643 > \text{nilai } t_{tabel} 1.966$  dan  $\text{sig. } 0.000 < 0.05$ . Sehingga hal ini dapat dinyatakan bahwa hipotesis H2 yang menyatakan “Pengaruh Citra Merek Terhadap Minat Beli TikTok Shop di Kota Batam” dapat diterima berdasarkan asumsi hipotesis sebelumnya.

3. Dari hasil pengujian hipotesis penelitian didapat hasil positif dan signifikan secara parsial antara *electronic word of mouth* terhadap minat beli pengguna TikTok Shop di Kota Batam terutama di daerah Batu Aji. Artinya, semakin bagus *electronic word of mouth* yang ditawarkan di TikTok Shop maka akan semakin banyak konsumen yang memiliki minat beli. Hal ini dibuktikan dengan nilai dari hasil uji t yang menunjukkan bahwa  $t_{hitung} 7.098 > \text{nilai } t_{tabel} 1.966$  dan  $\text{sig. } 0.000 < 0.05$ . Sehingga hal ini dapat dinyatakan bahwa hipotesis H3 yang menyatakan “Pengaruh *Electronic Word Of Mouth* Terhadap Minat Beli TikTok Shop di Kota Batam” dapat diterima berdasarkan asumsi hipotesis sebelumnya.
4. Dari hasil pengujian hipotesis penelitian didapat hasil yang positif dan signifikan secara parsial antara kualitas produk, citra merek dan *electronic word of mouth* terhadap minat beli pengguna TikTok Shop di Kota Batam terutama di daerah Batu Aji. Artinya, jika kualitas produk, citra merek dan *electronic word of mouth* yang ditawarkan semakin bagus, maka minat beli pada konsumen juga akan semakin besar. Hal ini dibuktikan dengan nilai dari

hasil uji t dari variabel kualitas produk, citra merek dan *electronic word of mouth* sehingga hal ini dapat dinyatakan bahwa hipotesis H4 yang menyatakan “Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek dan *Electronic Word Of Mouth* di Kota Batam” dapat diterima berdasarkan asumsi hipotesis sebelumnya.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta kesimpulan yang telah disajikan sebelumnya, maka peneliti akan menyampaikan saran yang sekiranya dapat memberikan banyak manfaat kepada pihak-pihak yang terkait atas hasil penelitian ini. Adapun saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. TikTok Shop perlu mempertahankan kualitas produk, citra merek dan *electronic word of mouth* yang saat ini telah diberikan kepada konsumen. Hal ini sangat penting untuk diperhatikan agar konsumen tetap memiliki rasa minat beli pada produk-produk yang ditawarkan di TikTok Shop.
2. Untuk mendapatkan hasil studi yang lebih baik, maka diperlukan uji lagi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas produk, citra merek dan *electronic word of mouth* dengan menambahkan variabel bebas yang lebih banyak.
3. Peneliti berharap agar hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu referensi untuk penelitian selanjutnya dalam bidang yang sama.