

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dengan merujuk pada teori-teori yang ada, beberapa simpulan dapat diambil, yaitu:

1. Promosi berpengaruh positif dan tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Bukalapak kota Batam
2. Citra Merek berpengaruh positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Bukalapak kota Batam
3. Kepercayaan berpengaruh positif dan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian di Bukalapak kota Batam
4. Promosi, Citra merek dan Kepercayaan, meskipun tidak semuanya signifikan secara individual, tetapi secara keseluruhan berpengaruh dalam memengaruhi keputusan pembelian di Bukalapak kota Batam.

#### **5.2. Saran**

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat beberapa langkah yang dapat dipertimbangkan yaitu :

1. Bukalapak hendaknya dapat melakukan interaksi dengan penjual
2. Bukalapak dapat meningkatkan kepercayaan tentang platform belanja
3. Bukalapak dapat meningkatkan kepedulian kepuasan konsumen
4. Bukalapak dapat meningkatkan persediaan produk yang ada