

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Beberapa kesimpulan berikut dibuat dengan mempertimbangkan penelitian yang telah dijelaskan:

1. *Viral marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk fashion pada shopee di Kota Batam.
2. *Online customer review* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk fashion pada shopee di Kota Batam.
3. Kepercayaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk fashion pada shopee di Kota Batam.
4. *Viral marketing, online customer review* dan kepercayaan secara bersama berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian produk fashion pada shopee di Kota Batam.

#### 5.2 Saran

Hasil penelitian menghasilkan beberapa saran yakni:

1. Kajian Penelitian dapat dijadikan sebagai acuan bagi peneliti berikutnya untuk melanjutkan penyelidikan mereka dengan mengeksplorasi faktor lain yang bias jadi berpengaruh keputusan pembelian konsumen.
2. Penemuan dari penelitian ini bisa dipakai buat meluaskan pengetahuan mengenai bagaimana *viral marketing*, keterangan pelanggan *online*, serta tingkatan kepercayaan berpengaruh strategi pemasaran di era digital.

3. Penelitian ini diharapkan bisa mendorong peneliti lain buat melaksanakan studi komparatif di bermacam perusahaan untuk memandang kecocokan serta perbandingan dalam faktor- faktor yang berpengaruh keputusan pembelian.
4. Hasil dari penelitian ini bisa berperan selaku pedoman efisien untuk pemasar dalam merancang strategi penjualan yang lebih efisien dengan mempertimbangkan akibat ulasan *online* serta tingkatan kepercayaan pelanggan.