

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan penjelasan dari bab sebelumnya, serta pembahasan yang disertai dengan teori dan konsep yang mendukung mengenai penelitian ini yang berjudul Pengaruh Kualitas Produk, *Brand Image* dan *Electronic Word of Mouth* terhadap Minat Beli *Body Lotion Ms Glow* di *Ecommerce* shopee pada Mahasiswa Universitas Nasional berupa analisis data dari pembahasan yang telah dilakukan maka didapat kesimpulan sebagai berikut :

1. Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli *Body Lotion Ms Glow* di *Ecommerce* shopee pada Mahasiswa Universitas Nasional, yang berarti apabila Kualitas Produk meningkat maka Minat Beli *Body Lotion Ms Glow* di *Ecommerce* shopee pada Mahasiswa Universitas Nasional akan meningkat.
2. *Brand Image* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli *Body Lotion Ms Glow* di *Ecommerce* shopee pada Mahasiswa Universitas Nasional, yang berarti apabila *Brand Image* meningkat maka Minat Beli *Body Lotion Ms Glow* di *Ecommerce* shopee pada Mahasiswa Universitas Nasional akan meningkat.
3. *Electronic Word of Mouth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli *Body Lotion Ms Glow* di *Ecommerce* shopee pada Mahasiswa Universitas Nasional, yang berarti apabila *Electronic Word of Mouth* meningkat maka Minat Beli *Body Lotion Ms Glow* di *Ecommerce* shopee pada Mahasiswa Universitas Nasional akan meningkat.

## B. Saran

Berdasarkan analisis yang dilakukan dalam penelitian serta hasil kesimpulan yang telah dipaparkan sebelumnya, maka peneliti mencoba menyampaikan beberapa saran yang sekiranya dapat bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi pihak tiket.com dan peneliti selanjutnya, diantaranya sebagai berikut:

1. Strategi kualitas produk yang sudah dilakukan oleh *body lotion ms glow* sudah terlihat baik karena dapat mempengaruhi Minat beli pelanggan, namun *body lotion ms glow* harus focus kepada reliabilitas yaitu harus memperhatikan kesesuaian jenis kulit konsumen dengan produk *body lotion ms glow* sehingga diharapkan dapat lebih memberikan kontribusi terhadap minat beli.
2. Strategi Brand Image yang sudah dilakukan oleh produk *body lotion ms glow* sudah terlihat baik karena dapat mempengaruhi peningkatan kepada minat beli konsumen, namun *body lotion ms glow* harus focus kepada citra pemakai dan mampu memberikan manfaat bagi pemakainya sehingga diharapkan dapat lebih memberikan kontribusi terhadap minat beli.
3. Strategi Electronic Word of Mouth yang sudah dilakukan oleh produk *body lotion ms glow* sudah terlihat baik karena dapat mempengaruhi peningkatan kepada minat beli konsumen, namun *body lotion ms glow* harus focus kepada ulasan – ulasan tentang produk *ms glow* di ecommerce shopee agar konsumen sehingga diharapkan dapat lebih memberikan kontribusi terhadap minat beli..