

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh Harga Diskon, Kualitas Produk, dan Testimoni Pelanggan Terhadap Keputusan Pembelian Produk Conditioning Shampoo Makarizo Pengguna Tiktok Shop di Kecamatan Sukmajaya Depok dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Harga Diskon berpengaruh terhadap Terhadap Keputusan Pembelian Produk Conditioning Shampoo Makarizo Pengguna Tiktok Shop di Kecamatan Sukmajaya Depok. Hal ini menunjukkan bahwa semakin menarik persentase diskon, informasi tentang potongan harga, dan batas waktu promosi, semakin besar kemungkinan pelanggan akan melakukan pembelian. Dengan demikian, strategi harga diskon adalah komponen penting dalam mendorong keputusan pembelian pelanggan.
2. Kualitas Produk berpengaruh terhadap Terhadap Keputusan Pembelian Produk Conditioning Shampoo Makarizo Pengguna Tiktok Shop di Kecamatan Sukmajaya Depok. Hal ini menunjukkan bahwa kualitas produk seperti kemampuan untuk melembutkan rambut, mengurangi rambut kering dan kusut, hasil yang konsisten, aroma yang wangi, dan kemasan yang praktis berkorelasi positif dengan keyakinan pelanggan untuk melakukan pembelian. Dengan demikian, kualitas produk adalah faktor yang paling penting dalam pengambilan keputusan pembeli.
3. Testimoni Pelanggan berpengaruh Terhadap Keputusan Pembelian Produk Conditioning Shampoo Makarizo Pengguna Tiktok Shop di Kecamatan Sukmajaya Depok. Hal ini menunjukkan bahwa lebih banyak ulasan positif yang diberikan oleh pelanggan sebelumnya, ditambah dengan foto atau video sebagai bukti nyata, lebih percaya konsumen untuk membuat keputusan pembelian. Dengan demikian, testimoni pelanggan sangat penting untuk membangun kepercayaan dan mendorong keputusan pembelian online.

B. Saran

Dari hasil kesimpulan penelitian, penulis menyampaikan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Harga Diskon pada Produk Conditioning Shampoo Makarizo telah menunjukkan kemampuan yang baik sehingga memberikan pengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Namun strategi diskon harus dikemas lebih inovatif dan kompetitif di tengah persaingan yang semakin ketat di e-commerce dan social commerce. Untuk meningkatkan daya tarik pelanggan saat membeli sesuatu di Toko TikTok, Makarizo disarankan untuk memanfaatkan fitur promosi yang tersedia di sana, seperti penjualan flash, potongan harga langsung, kupon eksklusif untuk pengikut, dan program gratis ongkir. Untuk menarik pelanggan dan mendorong mereka untuk segera melakukan transaksi, informasi tentang diskon harus lebih visual dan interaktif melalui live streaming atau konten video.
2. Kualitas Produk pada Produk Conditioning Shampoo Makarizo telah menunjukkan kemampuan yang baik sehingga memberikan pengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Namun konsumen saat ini semakin kritis dan selektif terhadap kualitas produk, meskipun promosi penting. Oleh karena itu, Makarizo harus terus mempertahankan standar kualitasnya dan mengembangkan produk baru untuk memenuhi permintaan pasar, seperti formula yang ramah lingkungan untuk berbagai jenis rambut atau produk yang sesuai dengan tren perawatan rambut kontemporer. Untuk meningkatkan keyakinan pelanggan sebelum membeli produk, edukasi tentang manfaat dan keuntungan produk melalui konten digital, seperti review, tutorial, dan sebelum dan sesudah, harus diperkuat.
3. Testimoni Pelanggan pada Produk Conditioning Shampoo Makarizo telah menunjukkan kemampuan yang baik sehingga memberikan pengaruh terhadap Keputusan Pembelian. Namun dalam era digital, pengalaman pelanggan dan ulasan sangat memengaruhi keputusan pembelian mereka. Oleh karena itu, penjual disarankan untuk lebih aktif mengawasi testimoni dengan mendorong pelanggan untuk memberikan review yang objektif yang disertai dengan gambar atau video. Untuk meningkatkan kepercayaan dan

kredibilitas toko, interaksi dengan pelanggan harus ditingkatkan untuk menjawab pertanyaan dan komentar pelanggan. Memanfaatkan influencer atau affliator TikTok juga dapat membantu mendorong testimoni dan pembeli lebih banyak.

