

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis yang dilakukan dalam penelitian mengenai citra merek dan *electronic word of mouth* terhadap niat beli produk Skintific di DKI Jakarta dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Citra merek memiliki pengaruh tidak signifikan terhadap niat beli produk Skintific di DKI Jakarta. Hal ini menandakan bahwa walaupun masyarakat DKI Jakarta mengetahui produk Skintific tetapi hal tersebut tidak membuat masyarakat memiliki niat beli terhadap produk tersebut.
2. *Electronic word of mouth* memiliki pengaruh signifikan terhadap niat beli produk Skintific di DKI Jakarta, hal ini menandakan bahwa *review* dari konsumen yang sudah membeli produk serta komentar positif dari konsumen yang telah membeli produk memberikan pengaruh positif terhadap calon konsumen yang memiliki niat beli.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan diatas, saran bagi perusahaan adalah :

1. Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini citra merek dan *electronic word of mouth* memiliki pengaruh terhadap niat beli produk Skintific di DKI Jakarta. diharapkan perusahaan dapat mempertahankan citra merek produk serta dapat mempertahankan positif *electronic word of mouth* serta membuat inovasi lain yang dapat menimbulkan niat beli pada masyarakat.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya yang menggunakan citra merek, *electronic word of mouth* dan niat beli sebagai variabel penelitian sebaiknya menambahkan beberapa variabel-variabel lainya yang dapat mempengaruhi niat beli.