

## **BAB V**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan, maka dalam penelitian ini, maka peneliti melakukan kesimpulan dari hasil yang telah diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh *Influencer Marketing* (X1) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Produk Di *Platform* Tiktok.
2. Terdapat pengaruh *Viral Marketing* (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Produk Di *Platform* Tiktok.
3. Terdapat pengaruh Proses Kemudahan Pembelian (X3) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Produk Di *Platform* Tiktok

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini serta pembahasan yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan peneliti kepada pihak manajemen Produk Di *Platform* Tiktok adalah sebagai berikut :

1. Dalam menjalankan kegiatan *influencer marketing* dalam bentuk *collaboration*, Tiktok dapat meninjau kembali persoalan mengenai *terms and cons* yang akan diberikan kepada potensial *influencer* agar tidak mengalami kecurangan yang dapat merugikan pihak Perusahaan. Hal ini dapat terlihat dari pernyataan Karakteristik *Influencer* mempromosikan membuat saya tertarik untuk membeli produk pada Tiktok yang mendapatkan nilai terendah.
2. Berdasarkan penelitian ini, peneliti merekomendasikan kepada tiktok untuk meningkatkan pemanfaatan digital *viral marketing* untuk produknya dengan cara seperti menggaet *influencer* lokal. Hal ini karena strategi digital *viral marketing* yang efektif dapat menciptakan *electronic word of mouth* yang positif di internet, yang kemudian

dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Hal ini dapat terlihat dari pernyataan lebih mudah memperoleh informasi produk di situs jejaring sosial tiktok dibandingkan dengan situs lain.

3. Untuk peneliti mendatang yang akan mengeksplorasi topik ini secara lebih mendalam, diharapkan dapat meluaskan cakupan penelitian dengan memasukkan variabel tambahan seperti *content marketing*, dan lain sebagainya. Dengan demikian, diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu sumber referensi yang berguna untuk memperkaya pengetahuan dan perbandingan dalam melakukan penelitian di masa mendatang. Hal ini dapat terlihat dari pernyataan Merasa yakin membeli produk melalui *platfom* Tiktok.