

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan Pengaruh *Lifestyle*, *Trust* Dan *Electronic Word Of Mouth* Terhadap *Purchase Intention* Pada Produk Fashion Roughneck Di Tiktok, Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. *Lifestyle* berpengaruh terhadap *purchase intention* pada produk fashion Roughneck di Tiktok
2. *Trust* berpengaruh terhadap *purchase intention* pada produk fashion Roughneck di Tiktok
3. *Electronic word of mouth* tidak berpengaruh terhadap *purchase intention* pada produk fashion Roughneck di Tiktok

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dan kesimpulan, maka penulis memberikan saran kepada pihak Roughneck, yaitu sebaiknya pihak Roughneck menganalisis produk-produk yang trend di masa yang akan datang, melakukan survei secara langsung pada konsumen terkait fashion *lifestyle* sehingga dapat menciptakan produk-produk yang sesuai yang diharapkan serta memberikan garansi setiap pembelian produk fashion Roughneck di Tiktok