

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **1.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis data dan pengujian hipotesis yang telah dilaksanakan mengenai Pengaruh *Online Customer Review* Dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Smartphone* Di *E-Commerce* Shopee Pada *Era New Normal*, maka disimpulkan bahwa :

1. *Online Customer Review* (X1) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Produk *Smartphone* Di *E-Commerce* Shopee Pada *Era New Normal*
2. Promosi Penjualan (X2) berpengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian Produk *Smartphone* Di *E-Commerce* Shopee Pada *Era New Normal*
3. *Online Customer Review* (X1) dan Promosi Penjualan (X2) Secara Simultan Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Keputusan Pembelian Produk *Smartphone* Di *E-Commerce* Shopee Pada *Era New Normal*

#### **1.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada e-commerce shopee, maka disarankan hal-hal berikut:

1. Hasil penelitian menyatakan bahwa online customer review memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian dengan berbagai kemudahan dalam mencari review di media sosial seperti Youtube dimana memiliki penjelasan review yang lebih luas, disarankan shopee dapat memahami kebutuhan konsumen yang berkeinginan untuk dapat melihat review barang lebih luas melalui website atau memberikan kesempatan konsumen untuk dapat menulis ulasan yang panjang dikolom ulasan sehingga lebih memudahkan melihat produk maupun ulasan yang ada tanpa harus berpindah website. Dan disarankan juga shopee lebih memperhatikan kualitas website dengan tujuan konsumen dapat lebih mudah dan cepat untuk mencari produk sehingga konsumen memiliki pengalaman berbelanja yang lebih baik dan menyenangkan.
2. Hasil penelitian menyatakan bahwa promosi penjualan memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian, dimana promosi yang dilakukan shopee sangat menarik perhatian konsumen dan calon konsumennya dengan adanya penawaran promo-promo yang bermacam-macam. Maka disarankan untuk dapat mempertahankan dan

meningkatkan promosi penjualan yang sudah ada sehingga konsumen akan memiliki minat dan loyalitas yang lebih tinggi.