

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan PLS untuk menguji pengaruh variabel terhadap keputusan pembelian, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. *Brand Image* berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian pada produk sabun pembersih wajah Biore. Jika sabun pembersih wajah Biore memiliki atau menampilkan *image* yang baik, maka akan memberikan dampak yang bagus juga terhadap keputusan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan
2. *Brand Awareness* berpengaruh secara positif terhadap keputusan pembelian pada produk sabun pembersih wajah Biore. Jika konsumen mengetahui dan menyadari akan produk sabun pembersih wajah Biore, maka akan semakin memberi dampak yang bagus serta signifikan terhadap keputusan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian maka peneliti memberikan beberapa saran supaya dapat dipertimbangkan untuk perkembangan perusahaan pada *brand image* dan *brand awareness*, seperti :

1. Perusahaan perlu meningkatkan *brand image* lebih *marketable* lagi dan meningkatkan kualitas produk agar para konsumen terutama pria dapat menikmati produknya sesuai dengan kebutuhan yang konsumen inginkan, karena pada dasarnya kulit pria lebih dominan untuk berjerawat, kusam, dan kering. Dan bisa juga dengan mengadakan *bundle package* seperti serum, vit c, dan exfoliasi. Sehingga hal tersebut akan menciptakan sebuah *brand image* yang baik di mata konsumen serta dapat meningkatkan keputusan pembelian lebih signifikan.
2. Biore perlu meningkatkan *brand awareness* dengan lebih gencar lagi pada sabun pembersih wajahnya, karena selama ini yang dimengerti oleh para konsumen produk Biore hanya produk jenis sabun pembersih badan. Sehingga *awareness* yang dimiliki oleh konsumen berkurang dan pada akhirnya lebih memilih untuk membeli produk pembersih wajah lainnya. Dan hal ini dapat diatasi dengan cara *campaign* melalui *social media* yang lagi ramai pada masa kini ataupun menggunakan media *market place* agar tercipta keputusan pembelian yang lebih *massive*.

3. Untuk para peneliti selanjutnya disarankan untuk lebih memperdalam tentang produk Biore, karena hal ini berdampak pada keputusan pembelian untuk konsumen melakukan *repeat order*. Apakah produk tersebut tidak memberikan hal yang signifikan dengan kebutuhan para konsumen atau ada hal yang lainnya.