

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan dari hasil penelitian pengaruh *digital marketing*, *word of mouth*, dan persepsi harga terhadap keputusan pembelian produk menggunakan Home Credit terdiri dari:

1. *Digital marketing* berkontribusi terhadap keputusan pembelian produk menggunakan Home Credit. Semakin tinggi *digital marketing* maka semakin tinggi keputusan pembelian konsumen.
2. *Word of mouth* berkontribusi terhadap keputusan pembelian produk menggunakan Home Credit. Semakin tinggi *word of mouth* maka semakin tinggi keputusan pembelian konsumen.
3. Persepsi harga berkontribusi terhadap keputusan pembelian produk menggunakan Home Credit. Semakin tinggi persepsi harga maka semakin tinggi keputusan pembelian konsumen.

#### 5.2 Saran

Saran yang diberikan oleh penelitian ini untuk meningkatkan keputusan pembelian di Home Credit adalah:

1. *Incentive program* yang berkaitan dengan informasi program-program promosi yang menarik merupakan indikator *digital marketing* yang memiliki pengaruh tertinggi. Sehingga diharapkan Home Credit dalam kegiatan pemasaran menggunakan media digital dapat meningkatkan

intensitas postingan-postingan yang terkait promosi-promosi yang dapat menimbulkan ketertarikan bagi masyarakat untuk melakukan pembelian produk secara kredit di Home Credit.

2. Mempromosikan merupakan indikator *word of mouth* yang memiliki pengaruh tertinggi. Sehingga diharapkan Home Credit sebaiknya untuk meningkatkan keinginan konsumen dalam mempromosikan kepada teman maupun saudara tentang fasilitas Home Credit dapat dilakukan dengan cara memberikan layanan terbaik kepada konsumen baik dari segi penagihan kepada pelanggan yang terlambat membayar maupun melayani keluhan pelanggan.
3. Keterjangkauan harga merupakan indikator yang memiliki pengaruh tertinggi pada persepsi harga. Sehingga diharapkan Home Credit sebaiknya untuk meningkatkan persepsi konsumen bahwa harga pembelian secara kredit di Home Credit terjangkau dapat dilakukan dengan cara menawarkan insentif potongan cicilan kepada konsumen yang tidak pernah mengalami keterlambatan dalam pembayaran, membuat kartu member dengan beragam manfaat bagi konsumen yang memilikinya seperti bebas uang muka, potongan bunga, asuransi, mendapatkan souvenir, bebas denda keterlambatan pembayaran.