

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian pada bab sebelumnya serta pembahasan yang disertai dengan teori-teori yang mendukung mengenai pengaruh daya tarik (X_1), keterpercayaan (X_2) dan keahlian (X_3) terhadap niat beli (Y), maka diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan tanggapan responden, variabel daya tarik, keterpercayaan, keahlian dan niat beli berada pada kategori tinggi.
2. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa daya tarik, keterpercayaan dan keahlian secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat beli. Hal ini didasarkan pada adanya hubungan kuat antara variabel daya tarik, keterpercayaan dan keahlian dengan niat beli. Secara parsial variabel daya tarik, tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap niat beli. Variabel keterpercayaan dan keahlian memiliki pengaruh signifikan terhadap niat beli.
3. Dengan persamaan regresi linier berganda $Y = 0,492 + 0,208 X_1 + 0,374 X_2 + 0,218 X_3$. Daya tarik (X_1), Keterpercayaan (X_2), dan Keahlian (X_3) memberikan pengaruh stimulan sebesar 30.3% terhadap Minat beli (Y). sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain yang diabaikan oleh penulis.

5.2 Saran

Setelah peneliti menarik simpulan dari hasil penelitian, penelitian memberikan saran agar berguna dalam memperluas pengetahuan mengenai faktor yang mempengaruhi

niat beli terhadap suatu produk, sehingga nantinya dapat bermanfaat terutama bagi para peneliti lain yang akan mengembangkan hasil penelitian ini.

Bagi Perusahaan karena hasil variabel daya tarik tidak memiliki pengaruh yang signifikan maka perlu ditinjau ulang daya tarik celebrity endorser yang telah digunakan.