

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian ini, maka dapat dikemukakan kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel citra perusahaan berpengaruh signifikan terhadap minat beli Samsung Galaxy S7 Edge di kota Palembang dengan memiliki nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  artinya hipotesis pertama yang menyatakan bahwa citra perusahaan berpengaruh signifikan terhadap minat beli Samsung Galaxy S7 Edge di kota Palembang.
2. Variabel citra konsumen berpengaruh signifikan terhadap minat beli Samsung Galaxy S7 Edge di kota Palembang dengan memiliki nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  artinya hipotesis pertama yang menyatakan bahwa citra konsumen berpengaruh signifikan terhadap minat beli Samsung Galaxy S7 Edge di kota Palembang.
3. Variabel citra produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli Samsung Galaxy S7 Edge di kota Palembang dengan memiliki nilai signifikansi sebesar  $0,005 < 0,05$  artinya hipotesis pertama yang menyatakan bahwa citra produk berpengaruh signifikan terhadap minat beli Samsung Galaxy S7 Edge di kota Palembang.

## B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas diperoleh bahwa variabel citra perusahaan ( $X_1$ ), citra konsumen ( $X_2$ ) dan citra produk ( $X_3$ ) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat beli konsumen secara parsial dan simultan. Adapun saran yang diberikan peneliti untuk penelitian selanjutnya yaitu:

1. Diharapkan mampu menambah variasi variabel seperti: variasi produk, harga, promosi dan kualitas produk.
2. Tidak hanya menggunakan metode kuisioner dalam memperoleh data primer tetapi dilakukan wawancara lebih kepada konsumen sehingga mendapatkan gambaran deskriptif mengenai pandangan konsumen secara langsung mengenai produk yang mampu meningkatkan minat pembelian konsumen

Sedangkan saran bagi perusahaan yaitu:

- a. Meningkatkan citra perusahaan dengan cara meningkatkan kegiatan promosi yang dapat dilakukan dengan cara membuka bazar di beberapa tempat yang sering dikunjungi masyarakat seperti mall sehingga masyarakat lebih mengenal produk yang ditawarkan kepada konsumen mengenai kualitas produk
- b. Meningkatkan variabel citra konsumen dengan cara penciptaan produk yang mengikuti gaya pola hidup masyarakat yaitu seperti *beaty camera* yang mampu mempercantik penggunaanya saat berfoto tanpa harus diedit terlebih dahulu.
- c. Meningkatkan variabel citra produk yang dapat ditingkatkan dengan cara menciptakan produk yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat

seperti *iris scanner* yang mampu mengoperasikan *smartphone* melalui mata sehingga memberikan kemudahan bagi konsumennya.