

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Upaya yang dilakukan oleh produsen *Men's Biore* dalam merancang *Brand Ambassador* yaitu dengan menciptakan *Lifestyle*, menguraikan rencana, memilih *Brand Ambassador* dan balas jasa (*Reward*) tergolong baik. Dan adapun kriteria *Brand Ambassador* yang ditetapkan produsen *Men's Biore* yaitu memiliki citra yang positif, role mode, personality yang sesuai dengan audience, memiliki kedekatan dengan target audience, dan mampu berbicara secara profesional.
2. Tanggapan konsumen tentang *Brand Ambassador* terhadap produk *Men's Biore* tergolong baik. Artinya perusahaan mampu merancang *Brand Ambassador* yang sesuai dengan produk *Men's Biore*.
3. Keputusan pembelian produk *Men's Biore* termasuk dalam kategori cukup. Artinya konsumen terdorong untuk membeli produk *Men's Biore* yang ditawarkan.
4. Terdapat pengaruh yang signifikan antara *Brand Ambassador* dengan keputusan pembelian produk *Men's Biore*, adapun besarnya pengaruh *Brand Ambassador* terhadap keputusan pembelian sebesar 79,2 % sisanya dipengaruhi oleh faktor lain.

Dari pembahasan Bab IV diatas, terdapat sejumlah permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan produk Men's Biore yang berkaitan dengan Brand Ambassador dan keputusan pembelian, yaitu :

1. Mayoritas responden menganggap bahwa suasana iklan yang ditampilkan oleh Men's Biore berada di stadion bola masih belum menarik perhatian konsumen Men's Biore.
2. Mayoritas responden masih belum sering membeli produk Men's Biore.
3. Mayoritas responden belum membeli produk Men's Biore dalam jumlah banyak.

5.2 Saran

1. Guna menanggulangi permasalahan “suasana iklan yang ditampilkan oleh Men's Biore berada di stadion bola masih belum menarik perhatian konsumen Men's Biore”, sebaiknya produsen mengganti suasana tempat yang lebih menonjolkan image Iko Uwais sebagai aktor laga. Dengan menampilkan
2. Guna menanggulangi permasalahan “mayoritas responden menganggap belum sering membeli produk Men's Biore”, sebaiknya produsen Men's Biore meningkatkan promosi penjualan yang lebih menarik yang dapat diingat dibenak konsumen.
3. Guna menanggulangi permasalahan “ mayoritas responden belum membeli produk Men's Biore dalam jumlah banyak”, sebaiknya produsen

memberikan potongan harga atau promosi yang lebih menarik agar menarik minat konsumen Men's Biore dalam jumlah yang banyak.

