

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan terhadap keputusan pembelian produk Bittersweet by Najla berdasarkan *social media marketing*, *online customer reviews*, dan *viral marketing*, maka kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Variabel *Social Media Marketing* (X1), *Online Customer Reviews* (X2), dan *Viral Marketing* (X3) secara keseluruhan/simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y), hal ini dibuktikan dengan Uji F sebesar $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($60,775 > 2,70$) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ yang artinya H1 diterima. Adapun rumus persamaan regresi $Y = 4,055 + 0,215SMM + 0,478OCR + 0,907VM + e$ dari persamaan tersebut bahwa *social media marketing*, *online customer reviews*, dan *viral marketing* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian.
2. Variabel *Social Media Marketing* (X1) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y), hal tersebut dibuktikan dengan Uji T dengan nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ sebesar ($2,451 > 1,985$). Dan nilai signifikansi $0,016 < 0,05$ yang artinya H2 diterima.
3. Variabel *Online Customer Reviews* (X2) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y), hal tersebut

dibuktikan dengan Uji T dengan nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ sebesar $(5,897 > 1,985)$. Dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ yang artinya H_3 diterima.

4. Variabel *Viral Marketing* (X_3) secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y), hal tersebut dibuktikan dengan Uji T dengan nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ sebesar $(7,303 > 1,985)$. Dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ yang artinya H_4 diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah dilakukan, maka saran yang penulis dapat diberikan sebagai berikut:

1. Sebaiknya Bittersweet by Najla lebih memperbanyak dan membuat suatu hal yang baru dan inovatif dalam kegiatan pemasarannya selain menggunakan media sosial supaya bisa menarik konsumen lebih luas.
2. Sebaiknya Bittersweet by Najla lebih meningkatkan komunikasi di media sosial dengan menambahkan intensitas konten tentang produk serta seringnya berinteraksi di kolom komentar agar para calon konsumen mendapatkan informasi produk yang akan dibelinya.
3. Sebaiknya Bittersweet by Najla menjaga kualitas produk supaya ulasannya menjadi lebih positif yang membuat calon konsumen memutuskan untuk membeli produk.
4. Sebaiknya Bittersweet by Najla selalu mengikuti tren yang berada di media sosial supaya strategi *viral marketing* tepat sasaran.