

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan mengenai *Personal Selling* (X1) dan *Social Media Marketing* (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Pada Produk Springbed Bigland di Bandar Lampung. Maka ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. *Personal Selling* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk Springbed Bigland di Bandar Lampung.
2. *Social Media Marketing* berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian produk Springbed Bigland di Bandar Lampung.
3. *Personal Selling* dan *Social Media Marketing* secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian Springbed Bigland di Bandar Lampung.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan, maka disarankan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Peneliti menyarankan kepada pihak PT Cahaya Murni Indolampung sebagai yang memproduksi Springbed Bigland untuk : Dipertahankan rasa empati kepada para konsumen sesuai dengan survey pada responden *Sales promotion* Springbed Bigland mampu memberikan solusi terhadap keluhan konsumen pada produk Springbed Bigland, karena menjadi salah satu penunjang ketereratan hubungan antara perusahaan dan konsumen. Kemudian ditingkatkan perhatian kepada konsumen dengan merespon pertanyaan yang diberikan konsumen untuk mengetahui lebih lanjut dengan cara menginformasikan kepada konsumen mengenai adanya layanan konsumen bila dibutuhkan informasi lebih lanjut. Terakhir, dipertahankannya pemasaran melalui sosial media karena menurut survey

yang dilakukan oleh penelitian ini sosial media marketing yang dijalankan sudah cukup efektif juga konsisten karena dapat membantu para konsumen dalam memudahkan mengetahui maupun mencari informasi mengenai Springbed Bigland dan pemasaran online yang dilakukan semakin berkembang maju mengikuti arus teknologi yang semakin berkembang.

2. Bagi peneliti selanjutnya disarankan demi keberlangsungan kemajuan ilmu pengetahuan khususnya manajemen pemasaran diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk pengembangan mendatang memungkinkan untuk menambah variabel karena permasalahan pasti berkembang mengikuti zaman yang ada, kemudian disetiap perkembangan tersebut pasti ada masalah baru yang harus diselesaikan dengan cara baru.