BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan analisis PLS untuk menguji pengaruh beberapa variabel terhadap keputusan pembelian customer Silabus Official serta beberapa pembahasan hasil yang dikemukakan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Online Customer Review memberikan efek yang besar terhadap keputusan pembelian dari customer Silabus Official yang artinya semakin baik ulasan mengenai pengalaman *customer* lain ketika melakukan pembelian di Silabus Official, maka akan semakin memicu *customer* untuk melakukan pembelian.
2. Social Media Marketing memberikan efek yang besar terhadap keputusan pembelian dari customer Silabus Official yang artinya semakin baik usaha pemasaran melalui sosial media dari Silabus Official, maka akan semakin memicu customer untuk melakukan pembelian.

5.2 Saran

Dengan kesimpulan yang didapat diatas, terdapat juga saran yang diberikan untuk pertimbangan sebagai unsur pengambilan keputusan, diantanya sebagai berikut :

1. Silabus Official harus menjaga mutu dari pelayanan dan juga produk yang mereka tawarkan kepada para customer sehingga ketika customer merasa puas

setelah melakukan pembelian dengan produk yang telah dibeli akan meninggalkan ulasan yang baik mengenai pengalaman *customer* karena dengan ulasan baik yang dilihat oleh calon *customer* akan mempengaruhi untuk melakukan pembelian

2. *Social media marketing* mempengaruhi keputusan pembelian pada segi konten yang telah dikonsumsi oleh para customer. Sehingga bahan evaluasi yang dapat dilakukan oleh Silabus Official yaitu Silabus Official dapat meningkatkan konten yang mereka bagikan kepada customer yang mana dapat memberikan daya tarik customer untuk melakukan pembelian.