

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil dari perhitungan dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab 4 sebelumnya yang membahas tentang “Daya Tarik Promosi Pelaku Usaha Busana Muslim Melalui Akun Pada Media Sosial Instagram @Armilasyari_Official Terhadap Keputusan Pembelian Pengikutnya”, maka peneliti simpulkan sebagai berikut :

1. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Keunikan Konsep pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Keputusan Pembelian pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Keunikan Konsep @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik juga pada Keputusan Pembelian pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa Keunikan Konsep yang ditampilkan pada media sosial instagram @Armilasyari_Official menarik, jelas, dan dapat memberikan perbedaan produk busana muslim dengan detail untuk pengikutnya dalam meningkatkan Keputusan Pembelian.
2. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Atribut Promosi pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Keputusan Pembelian pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan

semakin baik pengaruh Atribut Promosi yang digunakan oleh @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik juga pada Keputusan Pembelian pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa setiap tampilan dan tawaran yang ditunjukkan melalui instagram Armila Syar'i mendapat respon yang baik oleh pengikutnya, seperti tampilan pop-up yang informatif mengenai produknya dan tawaran diskon pada setiap pembelian produk.

3. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Promosi Provokatif pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Keputusan Pembelian pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Promosi Provokatif yang dilakukan oleh @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik juga pada Keputusan Pembelian pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa @Armilasyari_Official dapat menampilkan sebuah visual yang rapih, unik, dan menarik pada setiap postingan instagramnya baik itu foto ataupun video dimata pengikutnya.
4. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Keefektifan Promosi Penjualan pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Keputusan Pembelian pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Keefektifan Promosi Penjualan yang dilakukan oleh @Armilasyari_Official maka akan

berdampak semakin baik juga pada Keputusan Pembelian pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa apa yang dilakukan oleh @Armilasyari_Official di media sosial instagramnya berbuah hasil yang baik untuk menciptakan *awarenes* pada setiap produknya hingga pengikutnya memutuskan untuk membeli.

5. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Daya Tarik Promosi pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Pilihan Produk pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Daya Tarik Promosi yang dilakukan oleh @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik juga pada Pilihan Produk pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa @Armilasyari_Official memberikan pilihan pada setiap produknya yang ditandai dengan variasi dan desain yang berbeda – beda, Armila Syar'i memiliki berbagai bentuk desain dan warna untuk ditampilkan di media sosialnya dalam bentuk postingan yang dimana itu merupakan poin yang ditonjolkan oleh pihak pelaku usaha busana muslim pada pengikutnya.
6. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Daya Tarik Promosi pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Pilihan Merk pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Daya Tarik Promosi yang dilakukan oleh @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik

juga pada Pilihan Pengikutnya pengikutnya. Hal ini membuat @Armilasyari_Official menunjukkan sebuah kualitas baik produk maupun pelayanan, ditandai dari sebuah pengetahuan khalayak masyarakat terhadap nama *brand* busana muslim Armila Syar'i.

7. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Daya Tarik Promosi pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Pilihan Penyalur pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Daya Tarik Promosi yang dilakukan oleh @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik juga pada Pilihan Penyalur pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa @Armilasyari_Official memikirkan segala macam pelayanan untuk mempermudah pengikutnya membeli produk, ditandai dengan adanya *reseller* di setiap daerah di Indonesia.
8. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Daya Tarik Promosi pelaku usaha busana muslim pada akun instagram @Armilasyari_Official Terhadap Waktu Pembelian pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Daya Tarik Promosi yang dilakukan oleh @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik juga pada Waktu Pembelian pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa @Armilasyari_Official menyediakan waktu yang fleksibel untuk

pemesanan, dimana konsumen juga bisa membeli produk dengan jumlah banyak walaupun tetap membutuhkan waktu pembuatan.

9. **Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan** antara Daya Tarik Promosi Pelaku Usaha Busana Muslim Pada Akun Instagram @Armilasyari_Official Terhadap Keputusan Pembelian Pengikutnya, masuk kedalam kategori baik dimana memiliki arah pengaruh yang positif hingga dapat menunjukkan semakin baik pengaruh Daya Tarik Promosi @Armilasyari_Official maka akan berdampak semakin baik juga pada Keputusan Pembelian pengikutnya. Hal ini menunjukkan bahwa @Armilasyari_Official dalam media sosial instagramnya dapat memberikan pengaruh Daya Tarik promosi sebuah *platform* untuk wadah pelaku usaha dalam bertransaksi jual beli dengan pengikutnya, melalui sebuah konsep, atribut, pilihan, maupun tempat yang disediakan untuk mempermudah konsumen untuk memutuskan pembelian.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil temuan yang didapatkan oleh peneliti yang sudah disimpilkukan sebelumnya, peneliti memiliki beberapa saran atau masukan yang dituju pada seluruh pihak yang terlibat dan memiliki kepentingan dalam konteks penelitian ini, dan peneliti harap dapat memberikan sebuah masukan dan manfaat yang berguna. Berikut ada beberapa saran yang akan peneliti paparkan berdasarkan apa yang sudah peneliti teliti, sebagai berikut :

1. Armila Syar'i sudah melakukan beberapa promosi melalui media sosial Instagramnya, tetapi peneliti akan memberikan saran untuk melakukan promosi baru seperti atau meng-*update* promosi seperti *marketplace* ads yang terdiri dari beberapa platform lain selain Instagram yaitu Tiktok, Facebook, Youtube, dan Shopee, dimana promosi ini bisa menjangkau selain pengguna media sosial, dan dapat sampai kepada target baru seperti khalayak masyarakat yang hanya mencari barang *online* langsung pada platform *marketplace* daripada media sosial.
2. Peneliti melihat bahwa *brand* Armila Syar'i kurang konsisten dalam bekerja sama dengan *influencer* untuk mempromosikan produk busana muslim, jadi peneliti akan memberi saran untuk lebih mendorong dalam kerja sama dengan *influencer* karena di zaman sekarang sosok *influencer* sangat berpengaruh untuk menciptakan nama *brand* dan produk lebih dikenal dikhalayak masyarakat pengguna media sosial.
3. Dari yang peneliti lihat setiap postingan dari Armila Syar'i tidak mengandung tema apapun seperti musik, jadi peneliti memberi saran untuk lebih fokus pada sebuah tema supaya Armila Syar'i memiliki ciri khas yang akan diingat oleh pengikutnya maupun yang baru melihat page di Instagram, bisa dengan memperbanyak konten dengan lagu tema muslim sebagai *backgroundnya*.

4. Selain *marketplace* ads, peneliti menginginkan *brand* melakukan iklan pada Instagram ads lebih banyak, dimana iklan tersebut akan muncul pada *page*, *insta*, dan *explore* lebih banyak, dan lebih banyak menjangkau berbagai pengguna instagram nantinya.