

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Mengacu pada pembahasan pada bab sebelumnya yang dapat memberikan simpulan seperti cakupan berikut:

1. Media sosial (X1) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap penjualan (Y) Distro Pelangi Batu Aji Kota Batam.
2. *Brand image* (X2) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap penjualan (Y) Distro Pelangi Batu Aji Kota Batam.
3. Promosi (X3) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap penjualan (Y) Distro Pelangi Batu Aji Kota Batam.
4. Media sosial (X1), *brand image* (X2) dan promosi (X3) berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap penjualan (Y) Distro Pelangi Batu Aji Kota Batam.

5.2 Saran

Saran yang dapat diberikan kepada objek penelitian dapat meliputi beberapa saran seperti cakupan berikut:

1. Pada variabel media sosial yang memperoleh skor terendah pada pernyataan Distro Pelangi Batu Aji menggunakan media sosial dalam memenuhi keinginan pelanggan. Hal ini dapat menyarankan untuk fokus pada strategi yang lebih berorientasi pada pelanggan dengan lebih aktif berinteraksi, merespons pertanyaan atau masukan mereka secara langsung. Lebih banyak konten yang relevan dengan keinginan pelanggan juga bisa menjadi langkah

yang membantu. Dengan hal ini distro Pelangi Batu Aji akan lebih efektif dalam memanfaatkan media sosial untuk memenuhi kebutuhan.

2. Pada variabel *brand image* yang memperoleh skor terendah pada pernyataan produk pakaian dari Distro Pelangi Batu Aji memiliki kualitas yang sangat baik. Saran yang dapat diberikan adalah untuk memperhatikan strategi komunikasi dan pemasaran yang lebih menekankan pada keunggulan kualitas produk. Dengan upaya menggunakan testimoni pelanggan atau menyebarkan informasi yang lebih rinci mengenai proses produksi yang menunjukkan standar kualitas yang tinggi. Dengan demikian, hal ini akan memperbaiki citra merek secara keseluruhan.
3. Pada variabel promosi yang memperoleh skor terendah pada pernyataan pelanggan cenderung untuk memperhatikan promosi Distro Pelangi Batu Aji ketika disampaikan melalui media sosial. Saran yang dapat diberikan adalah meningkatkan dan fokus pada strategi promosi yang berbasis media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial. Hal ini bisa dilakukan dengan menyusun konten yang menarik, berinteraksi aktif dengan audiens, dan memanfaatkan fitur-fitur khusus dari *platform* media sosial untuk meningkatkan keefektifan promosi.
4. Pada variabel penjualan yang memperoleh skor terendah pada pernyataan Peningkatan penjualan dapat memungkinkan Distro Pelangi Batu Aji untuk membuka cabang baru. Saran yang dapat diberikan dengan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih agresif serta fokus pada pengelolaan rantai pasokan dengan lebih efisien dapat membantu meningkatkan penjualan. Selain

itu, melakukan riset pasar untuk memahami preferensi pelanggan dan menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka dapat menjadi strategi yang efektif.