

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### V.5.1. Kesimpulan

Setelah melalui berbagai pembahasan dan mengolah dan menguji data menggunakan aplikasi PLS tentang analisis minat pembelian mobil bekas BMW Seri 3 “E36”, dapat disimpulkan bahwa:

1. *Viral Marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat pembelian mobil bekas BMW Seri 3 “E36”, artinya indikator *viral marketing* yaitu pengetahuan produk, kejelasan informasi produk, dan membicarakan produk mempengaruhi minat pembelian mobil bekas BMW Seri 3 “E36”. *Viral marketing* yang dilakukan oleh penjual untuk menyebarkan informasi produk terbukti berhasil dan berhasil meningkatkan *value* yang dimiliki dan ditawarkan dari BMW Seri 3 “E36”.
2. Promosi *Social commerce* berpengaruh tidak signifikan terhadap minat pembelian mobil bekas BMW Seri 3 “E36” dimana pada indikator yang digunakan oleh peneliti meliputi *social shopping, rating* dan *review, recommendations, social ads* dan *applications* menjadi faktor yang dapat mempengaruhi minat pembelian mobil bekas BMW Seri 3 “E36”. Penggunaan *social commerce* adalah salah satu cara untuk membeli mobil bekas BMW Seri 3 “E36”, dan *social commerce* Facebook Marketplace perlu untuk meningkatkan layanannya.
3. Gaya hidup berpengaruh tidak signifikan terhadap minat pembelian mobil bekas BMW Seri 3 “E36” dimana indikator yang digunakan meliputi *activity, interest, dan opinion* tidak menjadi faktor yang mempengaruhi minat pembelian mobil bekas BMW Seri 3 “E36”. Ini dikarenakan gaya Hidup seseorang yang berbeda – beda yang menghasilkan opini yang berbeda juga.

## V.5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, peneliti memberikan saran – saran sebagai berikut:

1. Meningkatkan *viral marketing* pada Facebook Marketplace dengan cara mempersuasi penjual supaya iklan yang akan ditayangkan memiliki informasi yang lebih lengkap dan detail agar calon pembeli mengetahui kondisi pada BMW E36 yang diminati.
2. Meningkatkan promosi *social commerce* pada Facebook Marketplace dengan cara menawarkan berbagai macam kemudahan bagi penjual agar mereka mau menjual barangnya di Facebook marketplace, dan agar Facebook Marketplace mempermudah pengguna untuk melakukan proses pengiklanan dengan meningkatkan sistem pengenalan produk otomatis yang dimiliki.
3. Meningkatkan gaya hidup pada Facebook Marketplace dengan cara mengarahkan penjual untuk memfoto produk yang mereka jual dengan lebih baik agar calon pembeli melihat desain produk keseluruhan, seperti situs jual beli OLX dimana penjual diwajibkan memfoto mobil dari berbagai sudut foto agar calon pembeli melihat desain dan kondisi mobil secara keseluruhan.