

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN PENELITIAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh pemasaran interaktif terhadap keputusan pembelian konsumen pada Distro Runaway Merch Bandung, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Upaya Distro Runaway Merch dalam melaksanakan pemasaran interaktif terdiri dari aspek, e-mail, blog perusahaan dalam kategori cukup baik. Hal ini dilihat dari sudah berjalannya pemasaran interaktif sesuai dengan fungsinya. . Hal yang masih dianggap kurang baik dan perlu perbaikan adalah situs blog perusahaan.
2. Tanggapan responden tentang pemasaran interaktif di Distro Runaway Merch yang terdiri dari e-mail dan situs web yang dipersepsikan menurut sebagian besar pelanggan sudah baik. Hal yang masih dianggap kurang baik dan perlu perbaikan adalah blog perusahaan.
3. Tanggapan responden tentang keputusan pembelian di Distro Runaway Merch sudah cukup baik. Hanya saja ada aspek yang masih dianggap kurang baik dan perlu perbaikan yaitu pilihan penyalur.
4. Terdapat pengaruh yang signifikan antara pemasaran interaktif dengan keputusan pembelian di Distro Runaway Merch. Apabila perusahaan memperhatikan unsur-unsur pemasaran interaktif yang mencakup email,

blog perusahaan, dan situs web yang dipersepsikan maka akan mendorong konsumen untuk melakukan keputusan pembelian.

Dari pembahasan di Bab IV tentang tanggapan pelanggan pelaksanaan pemasaran interaktif di Distro Runaway Merch terdapat beberapa masalah, diantaranya:

1. Mayoritas konsumen menyatakan bahwa produk yang ditawarkan Distro Runaway Merch melalui blog perusahaan tidak menarik.
2. Mayoritas konsumen menyatakan untuk memutuskan tidak membeli produk di Distro Runaway Merch Secara online.

## **5.2 Saran**

1. Guna mengatasi permasalahan “Mayoritas konsumen menyatakan bahwa produk yang ditawarkan Distro Runaway Merch melalui blog perusahaan tidak menarik”. Maka Distro Runaway Merch sebaiknya membenahi pengelolaan blog perusahaannya. Sebaiknya mereka memperbaharui blog perusahaan secara berkala untuk membuat konten blog perusahaan semenarik mungkin. Hal tersebut harus dilakukan agar menarik konsumen untuk mengunjungi blog perusahaan Distro Runaway Merch.
2. Guna mengatasi permasalahan “Mayoritas konsumen menyatakan untuk memutuskan tidak membeli produk di Distro Runaway Merch secara online”. Sebaiknya Distro Runaway Merch membenahi kualitas pelayanan untuk konsumen yang akan membeli produk secara online. Karena saat ini dengan

adanya metode pembelian secara online konsumen akan merasa lebih praktis saat berbelanja dan sangat mempengaruhi keputusan pembelian.

