

## BAB V

### PENUTUP

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran yang dibuat berdasarkan pada pengumpulan dan analisis yang telah dilakukan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencari apakah terdapat hubungan antara penggunaan media sosial instagram *Concept Store* “Happy Go Lucky” dengan kepuasan informasi *followers*.

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan dan dianalisa pada Bab IV, maka peneliti menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Terdapat hubungan yang cukup berarti antara intensitas penggunaan media sosial instagram *Concept Store* “Happy Go Lucky” dengan kepuasan informasi *followers* ini dapat terlihat dari koefisien korelasi Rank Spearman 0.489 dan perhitungan signifikansinya  $0.000 < 0.05$  artinya tolak  $H_0$ .
2. Terdapat hubungan yang cukup berarti antara isi pesan/materi media sosial instagram *Concept Store* “Happy Go Lucky” dengan kepuasan informasi *followers* ini dapat terlihat dari koefisien korelasi Rank Spearman 0.490 dan perhitungan signifikansinya  $0.000 < 0.05$  artinya tolak  $H_0$ .
3. Terdapat hubungan yang cukup berarti antara keterkaitan *followers* dengan isi media pada media sosial instagram *Concept Store* “Happy

Go Lucky” dengan kepuasan informasi *followers* ini dapat terlihat dari koefisien korelasi Rank Spearman 0.698 dan perhitungan signifikansinya  $0.000 < 0.05$  artinya tolak  $H_0$ .

## 5.2 Saran

Dalam sebuah penelitian, seorang peneliti harus mampu memberikan sesuatu yang berguna bagi perkembangan ilmu pengetahuan, instansi atau lembaga serta berbagi pihak yang berkaitan dengan penelitian ini. Adapun saran-saran yang peneliti berikan setelah meneliti permasalahan ini kepada *Concept Store* “Happy Go Lucky” adalah:

1. Untuk *Concept Store* “Happy Go Lucky” minimal untuk mempertahankan kualitas yang sudah ada. Maksimalnya, untuk meningkatkan kualitas agar dapat terus memenuhi kebutuhan *followers* dengan terus berinovasi dengan hal-hal yang baru karena zaman terus berkembang.
2. *Concept Store* “Happy Go Lucky” harus tetap menjaga hubungan baik dengan *followers*. Menjaga hubungan dengan konsumen tidak hanya dengan menyediakan produk yang berkualitas. Tetapi dapat dilakukan dengan menjadi pusat informasi perusahaan yang baik. Hubungan yang baik akan membuat pelanggan terus membeli, memilih produk dan merupakan komponen penting bagi keberhasilan suatu perusahaan.