

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Setelah melakukan pengolahan data analisis dan pembahasan hasil penelitian yang berkaitan dengan permasalahan sebelumnya, maka simpulan dan saran yang berkaitan dengan perumusan masalah serta hipotesis yang diajukan dapat diberikan sebagai berikut :

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pengujian yang telah dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain :

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa, motivasi konsumen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli jamu di Outlet Sumber Waras GKB Gresik. Dengan demikian semakin baik motivasi konsumen, maka minat beli jamu di Outlet Sumber Waras GKB Gresik juga akan semakin baik.
2. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa sikap minat beli secara parsial variabel sikap konsumen berpengaruh signifikan terhadap minat beli jamu di Outlet Sumber Waras GKB Gresik. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik sikap konsumen, maka minat beli terhadap jamu di Outlet Sumber Waras GKB Gresik juga akan semakin baik
3. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa persepsi pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli jamu di Outlet Sumber Waras GKB Gresik. Kesimpulan tersebut memberikan indikasi bahwa semakin baik persepsi konsumen terhadap pelayanan, maka

akan menciptakan minat beli jamu di Outlet Sumber Waras GKB Gresik juga akan semakin baik

## 5.2. Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh setelah pengolahan data-data maka peneliti memberikan rekomendasi yang bisa dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan tempat dilakukannya penelitian. Adapun rekomendasi yang peneliti berikan adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan nilai koefisien motivasi konsumen yang memiliki nilai terbesar maka outlet sumber waras harus meningkatkan kualitas produk, ketersediaan produk dan harga yang terjangkau sehingga di pastikan motivasi konsumen akan meningkat.
2. Berdasarkan nilai koefisien sikap konsumen yang memiliki nilai yang cukup maka pihak pengelola outlet harus mengedukasi konsumen tentang jamu, menyakinkan konsumen terhadap produk di outlet sumber waras dan seoptimal mungkin agar mengoptimalkan segala potensi yang dimiliki dengan harapan agar sikap konsumen terhadap *Outlet* Sumber Waras dan akan membentuk sikap konsumen yang lebih baik terhadap keberadaan *Outlet* Sumber Waras.
3. Berdasarkan nilai koefisien pelayanan yang memiliki nilai yang lebih sedikit maka Untuk lebih meningkatkan persepsi konsumen terhadap pelayanan di *Outlet* Sumber Waras, maka pihak pengelola harus meningkatkan kualitas pelayanan, sikap peduli yang ditunjukkan pelayanan dan keramahanpelayanan terhadap pelayanan. Sehingga konsumen akan benar-

benar merasa mendapatkan pelayanan yang lebih baik dari pengelola *Outlet Sumber Waras*.

4. Berdasarkan nilai koefisien terhadap masing-masing indikator variabel minat beli, diketahui bahwa ketiga variabel tersebut berpengaruh positif. Agar minat beli konsumen meningkat, maka pihak outlet harus berupaya melakukan promosi dan meningkatkan promosi dan memperbaiki strategi pemasaran sehingga minat beli oleh konsumen akan semakin baik.
5. Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan pada penelitian lain, yang berhubungan dengan variable motivasi, sikap dan persepsi kualitas pelayanan khususnya pada produk jamu di *Outlet Sumber Waras Depot Jamu Herbal Gresik Kota Baru Manyar Gresik*.
6. Peneliti selanjutnya dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel penelitian seperti display, promosi, strategi pemasaran dan lainnya serta menggunakan metode lain dalam meneliti motivasi, persepsi, sikap konsumen misalnya melalui wawancara mendalam terhadap responden, sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi daripada angket yang jawabannya telah tersedia.