

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Persepsi, Alasan, dan Motivasi masing-masing memiliki indikator antar lain: Manfaat, Efisien dan Praktis, Keamanan Produk, Pengaruh Orang Lain, Gaya Hidup, Tradisi, Harga Produk, Kualitas Produk, dan Ketersediaan Produk. Indikator-indikator tersebut selanjutnya disebut sebagai variabel penelitian. Dari analisis tersebut diperoleh hasil bahwa dari 9 variabel mayoritas responden setuju jika variabel-variabel tersebut mempengaruhi keputusan pembelian jamu tradisional di Pasar Taman.
2. Hasil analisis data menunjukkan bahwa terdapat tiga faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian jamu tradisional di Pasar Taman. Faktor pertama yaitu faktor keyakinan yang terdiri dari variabel manfaat, efisien dan praktis, harga produk, tradisi, kualitas produk. Faktor kedua yaitu faktor lingkungan yang terdiri dari variabel pengaruh orang lain dan gaya hidup. Faktor ketiga yaitu keunggulan produk yang terdiri dari variabel keamanan produk dan ketersediaan produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian jamu tradisional di Pasar Taman adalah faktor keyakinan dengan jumlah nilai *factor loading* sebesar 3,736 dan *eigenvalue* sebesar 2,948. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam faktor keyakinan responden mempertimbangkan manfaat, efisien dan praktis, harga produk, tradisi, dan kualitas produk dari jamu dan setelah menggunakan jamu responden merasa puas. Hasil tersebut sesuai dengan hipotesis yg dikemukakan pada penelitian ini.

3. Upaya dan tindakan strategis yang dapat dilakukan yang pertama yakni oleh pemerintah antara lain pemberdayaan produsen jamu tradisional dan membantu permodalan produsen jamu untuk meningkatkan produksinya. Kedua yakni upaya dan tindakan strategis yang dilakukan oleh produsen antara lain dengan meningkatkan dan menjaga kualitas jamu tradisional olahannya serta melakukan promosi dan menyampaikan manfaat mengonsumsi jamu tradisional kepada orang-orang di sekitar. Upaya dan tindakan strategis yang ketiga dilakukan oleh konsumen yakni yang dapat dilakukan oleh konsumen dengan cara memberikan kritik dan saran terkait pelayanan serta kualitas jamu tradisional, selain itu konsumen juga dapat mengajak orang-orang di sekitar untuk mengonsumsi jamu tradisional agar meningkatkan penjualan jamu tradisional.

5.2 Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil kesimpulan adalah sebagai berikut:

1. Pemerintah diharapkan gencar melakukan penyuluhan serta pemberdayaan kepada pelaku industri jamu tradisional dengan cara memberikan pelatihan dan memberikan wawasan agar mereka mampu mengembangkan produk jamu tradisional buatannya sehingga mampu bertahan dan bersaing di masa pandemi saat ini.
2. Produsen atau penjual perlu mempertahankan dan meningkatkan atribut-atribut kualitas produk jamu buatannya seperti rasa, keamanan, dan harga jual jamu tradisional agar dapat memberikan kepuasan kepada konsumen jamu tradisional. Hal tersebut sesuai dengan yang dikemukakan oleh Retnowati (2017) yang menyatakan bahwa Pak Soetrisno selaku produsen jamu harus mampu memperbaiki atribut kualitas produknya yang mencakup kemasan, keamanan pangan, dan warna jamu agar dapat memuaskan

konsumennya dengan cara memperbaiki metode pengolahan dan pemilihan baku serta harus senantiasa menerapkan CPOTB dalam proses produksi jamunya.

3. Diharapkan Untuk pihak lain yang ingin melanjutkan penelitian terkait profil bisnis dan keputusan pembelian jamu tradisional, sebaiknya menggunakan metode analisis lain, serta juga dapat menggunakan variabel-variabel dan indikator-indikator lain yang juga memungkinkan dalam menentukan keputusan pembelian. Hal tersebut diharapkan agar hasil penelitian yang diperoleh lebih beragam serta untuk mengetahui lebih banyak indikator yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian jamu tradisional.