

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai kepuasan dan minat beli konsumen terhadap loyalitas konsumen sayuran hidroponik di Surabaya, dapat disimpulkan sebagai berikut ini.

##### **1. Pengaruh Kepuasan Konsumen terhadap Loyalitas Konsumen**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kepuasan konsumen memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen sayuran hidroponik di Surabaya. Semakin tinggi tingkat kepuasan yang diperoleh dari kualitas produk, layanan, serta pengalaman berbelanja, semakin besar kemungkinan konsumen untuk tetap setia dan melakukan pembelian ulang.

##### **2. Pengaruh Minat Beli Konsumen terhadap Loyalitas Konsumen**

Minat beli konsumen juga terbukti berpengaruh signifikan terhadap loyalitas konsumen. Ketertarikan awal terhadap produk, baik melalui edukasi, promosi, maupun brand awareness, mendorong konsumen untuk lebih loyal terhadap produk sayur hidroponik. Kepuasan dan minat beli berkontribusi terhadap peningkatan loyalitas konsumen. Kombinasi pengalaman positif setelah pembelian dan ketertarikan awal terhadap produk sayuran hidroponik mampu menciptakan konsumen yang tidak hanya setia, tetapi juga berpotensi menjadi pelanggan tetap dan merekomendasikan produk kepada orang lain.

#### **5.2 Saran**

##### **a. Saran bagi Pelaku Usaha Sayuran Hidroponik**

Pelaku usaha sayuran hidroponik perlu meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta mengoptimalkan strategi pemasaran melalui edukasi, media sosial, dan program loyalitas untuk meningkatkan minat beli dan loyalitas konsumen.

b. Saran bagi Penelitian Selanjutnya

Penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain seperti harga atau promosi, memperluas cakupan wilayah, serta menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami lebih dalam faktor yang memengaruhi loyalitas konsumen.