

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Melalui pertimbangan bahasan penelitian disimpulkan:

1. Karakteristik ibu penjual jamu memiliki usia produktif rata – rata 50-59 tahun (38,33%) dan memiliki pendidikan terahir SMA (56,67%). Sebagian besar telah menjalankan usahanya selama 6-10 tahun (48,33%) menandakan pengalaman usaha yang cukup stabil. Mayoritas ibu penjual jamu hidup dalam rumah tangga dengan 3-4 anggota keluarga (81,67%). Sementara itu sebanyak 68,33% ibu penjual jamu menjadikan usaha jamu sebagai pendapatan tambahan dan sebanyak 31,67% menjadikan usaha ini sebagai sumber pendapatan utama keluarga. Ragam jamu yang paling banyak dijual adalah temulawak, kunyit asam dan beras kencur.
2. Besar pendapatan yang diperoleh oleh ibu dari hasil penjualan jamu dalam satu tahun dapat mencapai Rp166.367.917 dengan rata – rata setiap bulannya sebesar Rp2.772.799, dengan nilai kontribusi pada ekonomi rumah tangga sebesar 42,84% dari total pendapatan keluarga. Peran pendapatan ibu penjual jamu termasuk kedalam kategori kontribusi sedang. Usaha jamu yang dijalankan mampu menjadi sumber pendapatan yang fleksibel dan relevan bagi ibu rumah tangga tanpa mengganggu peran domestik. Serta, pendapatan dari usaha jamu merupakan sumber pendapatan utama kedua dalam rumah tangga
3. Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda variable jam kerja (X1), pengalaman kerja (X2), dan pendidikan (X5) berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan ibu penjual jamu (Y). Jam kerja (X<sub>1</sub>) merupakan faktor

yang paling dominan mempengaruhi pendapatan ibu penjual jamu. Sermua itu punya yang diketahui pengaruh positif dan merupakan determinan utama dalam meningkatkan pendapatan ibu penjual jamu. Sedangkan jumlah anggota keluarga (X3) dan usia (X4) tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan ibu penjual jamu (Y) di kota Surabaya.

4. Upaya stabilisasi dan peningkatan pendapatan penjual jamu di Surabaya dilakukan melalui kombinasi strategi pengalaman kerja, digitalisasi, pendidikan, dan penambahan jam kerja. Pengalaman menjadi dasar dalam menjaga kualitas dan loyalitas konsumen, sementara digitalisasi untuk memperluas jangkauan pasar. Pendidikan dan pelatihan yang difasilitasi pemerintah membantu penjual jamu meningkatkan keterampilan, legalitas produk, serta menciptakan inovasi berbasis bahan lokal. Sementara itu, penambahan jam kerja digunakan untuk diversifikasi produk guna menghadapi fluktuasi permintaan pasar. Secara keseluruhan, strategi-strategi tersebut terbukti efektif dalam menjaga kestabilan dan meningkatkan pendapatan, sekaligus memperkuat daya saing usaha jamu tradisional di era digital.

## 5.2 Saran

Ibu penjual jamu dapat lebih meningkatkan jam kerja, pengalaman kerja serta pendidikan karena tiga faktor tersebut dapat menjadi peluang lebih besar untuk menunjang peningkatan pendapatan usaha dan kontribusi pendapatan dalam rumah tangga.