

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Proses pengambilan keputusan pembelian konsumen di Poklalsar Barokah, pada tahap pencarian informasi, informasi yang paling menarik menurut konsumen adalah rasa produk (93,33%). Keputusan pembelian mayoritas konsumen dipengaruhi oleh dirinya sendiri (93,33%). Proses pengambilan keputusan pembelian produk rusip di Bik Yatin, pada tahap pencarian informasi, informasi yang paling menarik bagi konsumen adalah rasa produk (96,67%). Keputusan pembelian mayoritas konsumen dipengaruhi oleh dirinya sendiri (83,33%).
2. Berdasarkan hasil penelitian variabel persepsi kualitas merupakan faktor yang berpengaruh terhadap minat beli konsumen di UMKM Poklalsar Barokah. Pada UMKM Bik Yatin variabel persepsi pelayanan dan faktor psikologis merupakan faktor yang berpengaruh terhadap minat beli konsumen.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka saran yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi UMKM Poklalsar Barokah dan UMKM Bik Yatin, diharapkan dari hasil penelitian ini dapat mempertahankan kualitas produk, dan memberikan pelayanan yang lebih baik lagi untuk konsumen.
2. Sebaiknya UMKM Bik Yatin melampirkan label halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada kemasan produk.
3. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya untuk memperluas penelitian sehingga diperoleh informasi yang lebih lengkap tentang faktor-faktor yang mempengaruhi minat beli konsumen rusip.