

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1. Kesimpulan

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan serta hasil pengujian terkait pengaruh *word of mouth*, harga, kualitas produk, variasi produk, dan kualitas pelayanan terhadap minat beli maka dapat disimpulkan dengan berikut:

1. Variabel *word of mouth* tidak berpengaruh terhadap minat beli.  
Konsumen memiliki pengalaman yang sangat baik atau buruk dengan produk atau merek.
2. Variabel harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli.  
Konsumen membeli dengan harga yang kompetitif dan terjangkau, sehingga aspek ini menjadikan faktor utama dalam proses pembelian
3. Kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli.  
Konsumen yang membeli produk dengan kualitas yang tinggi cenderung memiliki kebutuhan yang spesifik dan memerlukan produk dengan kualitas yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan tersebut.
4. Variasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli  
Konsumen memiliki kebutuhan yang beragam dan memerlukan produk dengan variasi yang luas untuk memenuhi kebutuhan konsumen.
5. Kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat beli. Konsumen cenderung memiliki prioritas yang lebih tinggi dengan harga, kualitas produk, dan variasi produk.

## 2. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan didapatkan sebuah saran sebagai berikut:

### 1. Bagi UMKM Susu Sapi Perah Kelompok I Lestari

#### a. Variabel *Word of Mouth*

Walaupun Variabel *word of mouth* tidak berpengaruh terhadap minat beli. Kelompok I Lestari disarankan untuk melakukan evaluasi terhadap produknya dengan meningkatkan dengan memberikan pengalaman konsumen yang luar biasa dan membuat pelanggan merasa special.

#### b. Variabel Harga

Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli. Kelompok I Lestari disarankan untuk meningkatkan layanan pelanggan dan meningkatkan nilai tambah.

#### c. Variabel Kualitas Produk

Kualitas produk juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli. Kelompok I Lestari perlu mempertahankan proses produksi, meningkatkan kontrol kualitas dan menggunakan bahan baku yang berkualitas.

#### d. Variabel Variasi Produk

Variasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli. Tetapi bagi Kelompok I Lestari tetap mempertahankan dengan meningkatkan inovasi produk, dan mengemabangkan produk sesuai dengan tren.

**e. Variabel Kualitas Pelayanan**

Kualitas pelayanan tidak berpengaruh terhadap minat beli. Kelompok I Lestari di sarankan untuk terus mengevaluasi dan mengembangkan strategi untuk meningkatkan kualitas pelayanan.

**2. Bagi Peneliti Selanjutnya**

- a. Peneliti ini memiliki beberapa kekurangan yang perlu di akui.  
Maka dari itu bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat mengemabangkan variabel tambahan yang lebih inovatif dan mendalam.
- b. Peneliti selanjutnya disarankan untuk memperliass sampel dan populasi dengan karakteristik yang berbeda, untuk meningkatkan representasi dan validitas hasil penelitian.
- c. peneliti selanjutnya juga diharapkan dapat memahami perubahan konsumen dalam jangngak panjang.