

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perilaku konsumen jamu godhog Merapi Farma Herbal yaitu konsumen sering mengkonsumsi jamu langsung di lokasi dengan rata-rata frekuensi pembelian 4 kali dalam sebulan. Dalam satu bulan terakhir. Dalam satu bulan terakhir konsumen mengkonsumsi jamu sebanyak 6 gelas, dan sebagian besar konsumen mengkonsumsi jamu godhog untuk menjaga stamina dan daya tahan tubuh
2. Harga , tempat (sarana dan prasarana), proses pelayanan, promosi dan lifestyle memiliki hubungan bernilai positif dengan perilaku konsumen sedangkan Kualitas produk dan rasa produk tidak memiliki hubungan terhadap perilaku konsumen.

B. Saran

1. Bagi pihak Merapi Farma Herbal

Bagi pemilik Merapi Farma Herbal disarankan untuk menjaga kualitas tempat berkaitan dengan kenyamanan, kebersihan dan fasilitas dari Merapi Farma Herbal. Selain itu juga meningkatkan promosi dan menjaga proses pelayanan di Merapi Farma Herbal Hal ini bertujuan meningkatkan kepuasan pelanggan dalam memenuhi kebutuhannya.