

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan penelitian dan temuan serta pembahasan, dapat di tarik kesimpulan sebagai berikut:

Strategi Komunikasi Interpersonal yang digunakan pada Jims Honey Yogyakarta untuk mempengaruhi dan meningkatkan Minat Beli Konsumen yakni komunikasi yang efektif merupakan elemen kunci dalam menarik minat beli konsumen. Jims Honey telah berhasil menerapkan berbagai strategi komunikasi interpersonal, seperti keterbukaan, empati, sikap mendorong, sikap positif, dan kesetaraan, yang secara keseluruhan menciptakan hubungan yang kuat antara pelayan dan pelanggan. Melalui komunikasi yang terbuka dan empatik, pelanggan merasa diperhatikan dan dihargai, yang meningkatkan ketertarikan mereka terhadap produk. Selain itu, sikap positif dan dorongan dari staf menciptakan suasana yang menyenangkan, mendorong pelanggan untuk lebih aktif dalam berinteraksi dan melakukan pembelian. Aspek-aspek yang mempengaruhi minat beli juga sangat penting, termasuk perhatian, ketertarikan, keyakinan, dan tindakan. Dengan memberikan perhatian yang tulus kepada setiap pelanggan, Jims Honey berhasil membangun keyakinan yang kuat terhadap kualitas produk yang ditawarkan, sehingga konsumen lebih terdorong untuk melakukan tindakan pembelian. Secara keseluruhan, penerapan strategi komunikasi interpersonal yang efektif di Jims Honey tidak hanya meningkatkan minat beli, tetapi juga membangun loyalitas pelanggan, menjadikannya sebagai faktor utama dalam keberhasilan bisnis di pasar yang kompetitif.

#### 5.2 Saran

Saran yang dapat dikemukakan adalah sebagai berikut:

Guna lebih mempengaruhi dan meningkatkan minat beli konsumen pada Jims Honey, maka perlu dilakukan peningkatan promosi melalui berbagai media komunikasi, sehingga Jims Honey dari sisi komunikasi akan lebih dikenal oleh audens secara luas dan dapat mengembangkan lebih banyak lagi jenis-jenis produk guna menjawab kebutuhan masyarakat.