

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat ditarik beberapa simpulan, antara lain:

1. Kualitas produk berpengaruh positif terhadap pendapatan pada perusahaan roti di Kabupaten Ciamis sebesar 45,0%.
2. Diferensiasi produk berpengaruh positif terhadap pendapatan pada perusahaan roti di Kabupaten Ciamis sebesar 55,7%.
3. Saluran Distribusi berpengaruh positif terhadap pendapatan pada perusahaan roti di Kabupaten Ciamis sebesar 6,5%.
4. Kualitas produk, diferensiasi produk, dan saluran distribusi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perusahaan roti di Kabupaten Ciamis sebesar 51,8%

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, maka penulis mengajukan beberapa saran mengenai kualitas produk, diferensiasi produk, dan saluran distribusi untuk meningkatkan pendapatan pada perusahaan roti di Kabupaten Ciamis sebagai berikut:

1. Strategi yang dapat dilakukan terkait kualitas produk yang ditawarkan oleh perusahaan roti di Kabupaten Ciamis harus dapat menampilkan produk yang

menarik, memiliki kualitas produk yang unggul dan sesuai dengan harapan konsumen, desain produk yang baik, bahan baku yang berkualitas, tingkat kematangan yang sesuai, memiliki citra yang baik, dan dari pihak perusahaan roti di Kabupaten Ciamis harus cepa tanggap dan bertanggungjawab dalam memenuhi keinginan konsumen sehingga diharapkan konsumen membeli produk secara terus menerus dan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan roti di Kabupaten Ciamis. Strategi yang dapat dilakukan terkait dengan kualitas produk adalah meningkatkan mutu produk seperti membuat roti lebih lembut dan padat, roti mendapat izin dari Badan POM dan berlabel halal ditampilkan pada kemasan roti, dan roti dibuat dari bahan yang berkualitas baik (seperti terigu dan ragi yang berkualitas) dan bahan yang digunakan sesuai dengan standar resep.

2. Strategi yang dapat dilakukan terkait dengan diferensiasi produk adalah menambah rasa roti seperti roti isi keju, roti isi ayam, roti isi daging, roti burger, roti isi abon (roti rasa asin), memberikan ciri pada setiap isi roti seperti roti asin bentuknya lonjong, roti manis bentuknya bulat, dan memberikan ciri khas pada kemasan roti seperti tampilan yang menarik (kemasan berwarna).
3. Strategi yang dapat dilakukan terkait dengan saluran distribusi adalah memperluas cakupan daerah pemasaran roti, seperti memasarkan roti ke retailer (alfamart, indomart, griya, dan borma) dan *wholersaler* di daerah distribusi roti dan memperbanyak pemasaran ke warung-warung kecil serta menambah daerah pemasaran roti.

4. Bagi peneliti selanjutnya, tidak hanya dilihat dari produk dan saluran distribusi ditambah dengan harga dan promosi.

