

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian terhadap perusahaan rumah makan di beberapa wilayah Kabupaten Bandung Barat dan analisis data serta hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Secara parsial Bauran Promosi tidak berpengaruh terhadap Pendapatan. Hal ini terlihat dari nilai t_{hitung} untuk variabel Bauran Promosi (X_1) yaitu sebesar 1,243. Karena $t_{hitung} < t_{tabel}$ yakni $1,243 < 2,042$ maka hal ini dapat disimpulkan bahwa H_a ditolak dan H_0 diterima artinya secara parsial, Bauran Promosi tidak berpengaruh terhadap Pendapatan. Dapat juga dilihat dari sig sebesar 0,222 yang lebih besar dari taraf sig 5%.
2. Secara parsial Perilaku Kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap Pendapatan. Hal ini terlihat dari nilai t_{hitung} untuk variabel perilaku kewirausahaan (X_2) yaitu sebesar 1,459 karena $t_{hitung} < t_{tabel}$ yakni $1,459 < 2,042$ maka hal ini dapat disimpulkan bahwa H_a ditolak dan H_0 diterima artinya secara parsial, perilaku kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Hal ini juga bisa dilihat dari sig sebesar 0,153 yang lebih besar dari taraf sig 5%.
3. Secara simultan, Bauran Promosi dan Perilaku Kewirausahaan berpengaruh positif terhadap Pendapatan. Besarnya pengaruh sebesar 47,7% sisanya sebesar 52,3% merupakan faktor lain yang tidak diteliti.

5.2 SARAN

Meskipun hasil pengujian hipotesis secara parsial menunjukkan tidak ada pengaruh yang signifikan namun secara simultan Bauran promosi dan Perilaku Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan. Agar pendapatan dapat terus meningkat, maka penulis memberikan saran :

1. Dalam bauran promosi pengusaha rumah makan di wilayah Kabupaten Bandung Barat disarankan untuk memilih media periklanan serta waktu pemasangannya yang tepat, menciptakan iklan yang unik mudah dipahami dan disesuaikan dengan budget perusahaan; mengadakan potongan harga yang sesuai dengan kondisi perusahaan dan sesekali memberikan hadiah kepada konsumen/pelanggan; selalu membina hubungan baik dengan masyarakat baik menjadi sponsor di berbagai acara maupun menyumbangkan sebagian dana untuk kegiatan masyarakat; meningkatkan pemahaman akan produk kepada karyawan; memilih alat pemasaran langsung yang tepat seperti respon langsung terhadap komplain dari pelanggan.
2. Dalam hal perilaku kewirausahaan disarankan untuk meningkatkan rasa kepercayaan diri, selalu berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko yang telah diperhitungkan sebelumnya, menjadi pemimpin yang dapat membimbing karyawan dan usahanya terus maju dan berkembang, menciptakan sesuatu yang orisinal dan sulit ditiru pesaing, selalu berorientasi ke masa depan dengan memperhitungkan dan mempersiapkan segala sesuatu yang akan terjadi, dan selalu dapat berbeda dari pesaing-pesaing dengan kreativitas dan inovasi.