

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh persaingan, promosi dan lokasi terhadap laba pedagang kain di Kawasan tekstil Cigondewah (KTC), maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Persaingan berpengaruh negatif terhadap laba pedagang kain. Artinya jika persaingan tinggi, maka laba yang diperoleh para pedagang kain di Kawasan tekstil Cigondewah (KTC) akan semakin kecil, begitu juga sebaliknya.
2. Promosi tidak berpengaruh terhadap laba pedagang kain. Artinya tinggi rendahnya promosi yang dilakukan oleh para pedagang kain di Kawasan tekstil Cigondewah (KTC), tidak berpengaruh terhadap laba yang didapatkan.
3. Lokasi berpengaruh positif terhadap laba pedagang kain. Artinya jika lokasi semakin strategis, maka laba yang diperoleh para pedagang kain di Kawasan tekstil Cigondewah (KTC) akan semakin tinggi, begitu pula sebaliknya.
4. Persaingan, promosi dan lokasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap laba pedagang kain di Kawasan tekstil Cigondewah (KTC).

## 5.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis rekomendasikan adalah sebagai berikut :

1. Persaingan memberikan pengaruh terhadap laba yang diperoleh oleh para pedagang kain. Oleh karena itu, diperlukan adanya perhatian dari para pedagang kain tentang strategi bersaing untuk meningkatkan laba, baik itu dengan pesaing lain yang memproduksi barang yang sama, atau juga dari adanya kekuatan pembeli. Selain itu, adanya himbauan dari pemerintah sangat diperlukan demi tercapainya situasi persaingan yang sehat, baik dari segi kualitas, diferensiasi produk maupun harganya.
2. Karena lokasi berpengaruh terhadap laba, sebaiknya para pedagang di Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) lebih memperhatikan lokasi yang ditematinya. Kecenderungan menempati lokasi yang strategis, akan berdampak baik pada laba yang didapatkan.
3. Bagi para pedagang yang berada pada lokasi yang kurang strategis, selayaknya memperhitungkan biaya sewa yang dikeluarkan, dengan kata lain para pedagang tersebut dapat melakukan negosiasi dengan pengelola KTC untuk membayar sewa tempat lebih murah. Dengan demikian laba yang didapatkan akan sedikit bertambah dari berkurangnya biaya sewa.
4. Selain faktor-faktor yang diteliti, faktor lainnya yang dapat mempengaruhi laba perlu diperhatikan oleh para pedagang kain, seperti modal, kemampuan manajerial, sarana promosi dan lain sebagainya.

5. Perlunya dilakukan penelitian lebih lanjut dan lebih baik agar ada pengembangan dan hasil yang lebih baik.

