

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh promosi, harga produk, diferensiasi produk, dan lingkungan persaingan terhadap pendapatan usaha, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan berikut:

1. Promosi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.
2. Harga produk secara parsial berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap pendapatan usaha.
3. Diferensiasi produk secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.
4. Lingkungan persaingan secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.
5. Pelayanan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.
6. Secara simultan, promosi, harga produk, diferensiasi produk, lingkungan persaingan dan pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh promosi, harga produk, diferensiasi produk, dan lingkungan persaingan terhadap pendapatan usaha, dapat dikemukakan beberapa saran berikut:

1. Untuk meningkatkan pendapatan usaha bunga Watukencana Kota Bandung, maka diperlukan adanya perhatian pada promosi, harga, diferensiasi, pelayanan dan persaingan yang ada.
2. Untuk meningkatkan pendapatan usaha, diperlukan adanya perhatian dari pengusaha/pedagang bunga pada promosi yang tepat sasaran akan dilakukannya. Misalnya bisa melalui website yang lebih mudah diakses oleh para konsumennya. Selain itu, mengikuti pameran-pameran yang bisa diadakan oleh Dinas KUKM dan Disperindag setempat.
3. Untuk meningkatkan pendapatan usaha, diperlukan adanya perhatian dari pengusaha/pedagang bunga untuk dapat menganalisis harga jual yang tepat agar dapat menjadi price maker dan dapat bersaing dengan para pengusaha/pedagang bunga yang lainnya.
4. Untuk meningkatkan pendapatan usaha, diperlukan adanya perhatian dari pengusaha/pedagang bunga untuk dapat menciptakan variatif desain produk yang lebih banyak lagi dan menciptakan keunikan produk yang berbeda dari bisaanya. Hal ini dapat pula dilakukan oleh pengusaha/pedagang sendiri dengan mengikuti diklat-diklat yang bisa diadakan oleh Dinas KUKM atau Disperindag setempat. Selain itu, dapat pula dilakukan dengan cara otodidak atau berkreasi sendiri dalam menciptakan produk yang baru.
4. Untuk meningkatkan pendapatan, diperlukan perhatian dari pengusaha bunga itu sendiri dalam mengatasi pesaing-pesaing yang ada. Hal ini dapat dilakukan dengan cara menentukan strategi bersaing yang tepat untuk dilakukan dalam

usahanya, baik itu dengan pengusaha/pedagang bunga yang ada di Wastukencana ataupun pengusaha/pedagang bunga di tempat lain.

5. Untuk meningkatkan pendapatan, diperlukan perhatian dari pengusaha bunga untuk peningkatan pelayanan yang diberikan terhadap konsumen. Peningkatan pelayanan yang di berikan, bisa berbentuk jasa dan juga produk yang dihasilkan melalui kualitas terbaik.
6. Perlu adanya bimbingan dan pengayoman dari pemerintah agar usaha bunga ini dapat bersaing dengan pengusaha yang memiliki modal yang besar.
6. Perlunya dilakukan penelitian lebih lanjut dan lebih baik agar ada pengembangan dan hasil yang lebih baik untuk keberlangsungan usaha batik ini selanjutnya