

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik kesimpulan tentang pengaruh persaingan, harga jual, dan diversifikasi produk terhadap pendapatan pedagang kuliner jenis minuman di kota Bandung. Adapun kesimpulan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Persaingan berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang kuliner jenis minuman di kota Bandung. Artinya ketika persaingan meningkat maka pendapatan yang diperoleh akan berkurang.
- 2) Harga jual berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kuliner jenis minuman di kota Bandung. Artinya ketika harga jual meningkat maka pendapatan yang diperoleh akan bertambah pula.
- 3) Diversifikasi produk berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang kuliner jenis minuman di kota Bandung. Artinya ketika diversifikasi produk meningkat maka pendapatan yang diperoleh akan bertambah meskipun tidak signifikan.
- 4) Persaingan, harga jual dan diversifikasi produk secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kuliner jenis minuman di kota Bandung.

## 5.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

- 1) Untuk meningkatkan pendapatan usaha pedagang kuliner jenis minuman di Kota Bandung, maka diperlukan adanya perhatian pada persaingan, harga jual, dan diversifikasi produk yang ada.
- 2) Persaingan memberikan pengaruh terhadap Pendapatan yang diperoleh oleh para pedagang kuliner jenis minuman. Oleh karena itu, diperlukan adanya perhatian dari para pedagang kuliner tentang strategi bersaing untuk meningkatkan pendapatan, baik itu dengan pesaing lain yang menjual 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 pelayanan maupun harganya.
- 3) Untuk meningkatkan pendapatan usaha, diperlukan adanya perhatian dari pengusaha/pedagang kuliner jenis minuman untuk dapat menganalisis harga jual yang tepat agar dapat menjadi price maker dan dapat bersaing dengan para pengusaha/pedagang kuliner yang lainnya.
- 4) Mempertimbangkan diversifikasi produk yang dimiliki harus terus dikembangkan. Artinya, jenis makanan/minuman yang di jual harus semakin lengkap karena berdampak baik pada pendapatan yang akan didapat, meskipun tidak signifikan.
- 5) Pedagang lebih kreatif lagi dalam memasarkan produknya, misalkan mengadakan paket makanan, sehingga jika membeli minuman, maka harus

membeli makanan juga. Secara otomatis, diversifikasi produk dapat dimaksimalkan.

- 6) Selain faktor-faktor yang diteliti, faktor lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan perlu diperhatikan oleh para pedagang kuliner jenis minuman di kota Bandung, seperti modal, lokasi, kemampuan manajerial, sarana promosi, kemampuan kewirausahaan dan lain sebagainya.
- 7) Penulis menganalisis variabel persaingan, harga jual dan diversifikasi produk. Sehingga diperlukan penelitian lebih lanjut dalam menganalisis variabel lain yang mempengaruhi pendapatan pedagang kuliner jenis minuman di kota Bandung.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti, masih terdapat banyak kekurangan. Kelemahan-kelemahan yang peneliti temukan diantaranya terdapat variabel-variabel lain yang mempengaruhi pendapatan pedagang kuliner jenis minuman, diantaranya promosi, modal, kewirausahaan, kemampuan manajerial, dan lainnya.