

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh daya saing, promosi dan lokasi pedagang toko kerajinan kulit, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Daya saing memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang toko kerajinan kulit. Artinya pada perusahaan yang memiliki daya saing yang tinggi, maka pendapatan yang diperoleh para pedagang toko kerajinan kulit cenderung akan semakin besar, begitu juga sebaliknya.
2. Promosi tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang toko kerajinan kulit. Artinya tinggi rendahnya promosi yang dilakukan oleh para pedagang toko kerajinan kulit, tidak berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh.
3. Lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang toko kerajinan kulit. Artinya jika lokasi semakin strategis, maka pendapatan yang diperoleh para pedagang toko kerajinan kulit cenderung akan semakin tinggi, begitu pula sebaliknya.
4. Daya saing, promosi dan lokasi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang toko kerajinan kulit di Jalan Ahmad Yani Sukaregang Garut.

## 5.2 Saran

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

1. Daya saing (keunggulan bersaing) memberikan pengaruh terhadap pendapatan pedagang toko kerajinan kulit di Jalan Ahmad Yani Sukaregang Garut. Oleh karena itu, diperlukan adanya perhatian dari para pedagang toko untuk selalu meningkatkan atau mempertahankan daya saing yang mereka miliki, baik dalam hal daya saing produk dan daya saing harga. Selain itu, adanya himbauan dari pemerintah sangat diperlukan demi tercapainya kualitas produk yang baik dan harga yang kompetitif agar bersaing dengan produk lokal lain atau dengan produk luar negeri.
2. Variabel promosi tidak berpengaruh terhadap pendapatan para pedagang toko kerajinan kulit di Jalan Ahmad Yani Sukaregang Garut. Hal tersebut dikarenakan para pedagang toko kerajinan kulit di Jalan Ahmad Yani Sukaregang Garut kurang efektif dalam melakukan promosi. Agar promosi yang dilakukan memiliki dampak positif terhadap pendapatan, seharusnya para pedagang menggunakan strategi lain, seperti pemberian sampel produk atau disediakan pembelian secara paket dengan harga jauh lebih hemat.
3. Para pedagang berada pada lokasi yang cukup strategis, maka dengan adanya kelebihan tersebut, hendaknya pedagang memperhatikan jasa yang

lain selain penjualan produk, misalnya menyediakan fasilitas wc atau mushola bagi pelanggan.

4. Selain faktor-faktor yang diteliti, faktor lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan perlu diperhatikan oleh para pedagang toko kerajinan kulit, seperti modal, kemampuan manajerial, sarana promosi dan lain sebagainya.

