

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui pengaruh diferensiasi produk, harga dan promosi terhadap pendapatan pengusaha café di kota Bandung, dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan pengujian secara parsial yang menunjukkan bahwa diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Secara keseluruhan tingkat diferensiasi produk café di kota Bandung berada pada taraf cukup dapat memberikan kepuasan bagi pendapatan café akan tetapi pengusaha café di kota Bandung belum maksimal dalam mendiferensiasikan produknya
2. Berdasarkan hasil pengujian secara parsial yang menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Artinya bahwa keseluruhan tingkat harga café di kota Bandung masih berada pada tingkat cukup. Hal tersebut mengindikasikan pengusaha cafe belum maksimal dalam menentukan harga yang tepat bagi konsumennya.
3. Berdasarkan pengujian secara parsial yang menunjukkan bahwa promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hasil penelitian mengungkapkan bahwa keseluruhan tingkat promosi café di kota Bandung masih berada pada tingkat cukup. Hal tersebut mengindikasikan pengusaha

cafe belum maksimal dalam melakukan promosi yang tepat bagi konsumennya.

4. Diferensiasi Produk, harga dan promosi secara simultan berpengaruh positif terhadap pendapatan. Artinya apabila diferensiasi produk, harga dan promosi yang baik dapat diberikan sesuai standar dan secara konsisten kepada konsumen, maka pendapatan café di kota Bandung akan terus meningkat.

## 5.2 Saran

Atas dasar hasil penelitian yang telah diuraikan dan kesimpulan yang telah diperoleh maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Suatu usaha yang ditangani secara profesional harus menggunakan standar agar tercapai suatu produk yang konsisten. Café di kota Bandung harus dapat meningkatkan kualitas produknya agar dapat memuaskan konsumennya. Kualitas makanan dapat diupayakan dengan memperbaiki penggunaan bahan baku, aroma, tekstur, penampilan, cara penyajian dan kebersihan makanan. Selera atau harapan konsumen pada suatu produk selalu berubah sehingga kualitas produk juga harus berubah atau disesuaikan. Dengan memberikan produk yang terbaik, maka akan menghasilkan sebuah nilai kepuasan pada pelanggan yang akhirnya akan memberikan pendapatan yang maksimal bagi perusahaan.

2. Café di kota Bandung harus memperhatikan juga unsur harga. Karena harga termasuk salah satu alternatif cara untuk meningkatkan pendapatan pengusaha café. Harga yang ditetapkan harus sesuai dengan menu yang dijual agar tidak mengecewakan konsumennya. Dengan memberikan harga yang pas dengan menu yang pas juga maka dapat meningkatkan pendapatan yang maksimal bagi perusahaan.
3. Promosi yang dilakukan oleh pengusaha café sebaiknya dilakukan secara efektif dan rutin. Melakukan promosi di tempat-tempat yang ramai dan tempat yang strategis dapat pula menarik konsumen untuk berkunjung. Promosi yang dilakukanpun harus ramah dan menarik agar meningkatkan pendapatan secara maksimal bagi perusahaan.
4. Untuk mendukung perkembangan wirausaha dalam bidang kuliner sebaiknya pemerintah atau dinas terkait memberikan pelatihan usaha di bidang ini seperti menjalankan usaha di bidang kuliner, sanitasi hygiene dan keselamatan kerja, keamanan makanan dan keamanan pangan yang berkenaan dengan bidang usaha jasa boga. Usaha bidang ini menjadi andalan penerimaan pendapatan daerah kota Bandung, mengingat usaha di bidang usaha jasa boga memberikan kontribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD) kota Bandung khususnya sebagai penyerap tenaga kerja.