

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan untuk mengetahui pengaruh diferensiasi produk (X_1) dan saluran distribusi (X_2) terhadap pendapatan pengusaha makanan yang tergabung dalam Asosiasi Industri Kecil Menengah Argo (AIKMA) kota Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Diferensiasi produk mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif serta signifikan terhadap pendapatan ditunjukkan dengan nilai korelasi sebesar 0,846. Besarnya pengaruh diferensiasi produk terhadap pendapatan pengusaha makanan yang tergabung dalam Asosiasi Industri Kecil Menengah Argo (AIKMA) kota Bandung sebesar 0,846 atau 84,6%
2. Saluran distribusi mempunyai pengaruh yang sangat kuat dan positif serta signifikan terhadap pendapatan, ditunjukkan dengan nilai korelasi sebesar 0,846. Besarnya pengaruh hubungan saluran distribusi terhadap pendapatan sebesar 0,721 atau 72,1%.
3. Diferensiasi produk dan saluran distribusi secara gabungan berpengaruh positif terhadap pendapatan industri makanan yang tergabung dalam Asosiasi Industri Kecil Menengah Argo (AIKMA) kota Bandung, berdasarkan dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,720 dan sisanya 72,0% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Diperoleh persamaan regresi linear berganda antara diferensiasi produk dan saluran distribusi terhadap pendapatan pengusaha

makanan yang tergabung dalam Asosiasi Industri Kecil Menengah Argo (AIKMA) kota Bandung adalah $Y = 1,108 + 0,846X_1 + 0,721X_2$.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan dan diuraikan serta kesimpulan mengenai diferensiasi produk dan saluran distribusi terhadap pendapatan pengusaha makana yang tergabung dalam Asosiasi Industri Kecil Menengah Argo (AIKMA) kota Bandung. Maka penulis mengajukan beberapa saran yang dapat menjadi bahan pertimbangan sebagai berikut:

1. Berdasarkan gambaran mengenai diferensiasi produk, terlihat bahwa hanya sebagian kecil pengusaha yang melakukan diferensiasi produk. Akan lebih baik lagi para pengusaha meningkatkan lagi kreatifitasnya dalam mengelola produk baik dari rasa, ukuran, kemasan sehingga produk yang ditawarkan kepada konsumen lebih menarik sehingga meningkatkan penjualan produk yang akhirnya mendapatkan pendapatan yang diharapkan.
2. Berdasarkan gambaran mengenai saluran distribusi, pengusaha jangan hanya terpaku dengan pendistribusian secara langsung kepada konsumen atau tanpa perantara. Coba dan tambahkan perantara (saluran distribusi) yang lain agar memudahkan produk yang dijual tersebar luas kepada konsumen seperti memasukan produk kepada grosir-grosir, toko oleh-oleh, membuka toko atau outlet sendiri, menggunakan penjualan internet dan lain-lain.

3. Serta adanya dukungan pemerintah dalam memperkenalkan produk-produk dalam negeri khususnya pengusaha kecil agar lebih dikenal masyarakat luas dan mempunyai pangsa pasar skala besar sehingga dapat meningkatkan pendapatan daerah.

