

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh persaingan, kualitas produk dan promosi terhadap volume penjualan pada Rumah makan soto di kota Tasikmalaya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Persaingan usaha berpengaruh signifikan terhadap perubahan volume penjualan pada Rumah Makan Soto di Kota Tasikmalaya. Koefisien bertanda positif sebesar 14,453 menunjukkan bahwa apabila persaingan ditingkatkan sebesar 1 tingkat diprediksi akan meningkatkan volume penjualan sebesar 14,453 persen.
2. Kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap perubahan volume penjualan pada rumah makan soto di kota Tasikmalaya. Koefisien bertanda positif sebesar 22,055 menunjukkan bahwa apabila kualitas produk ditingkatkan sebesar 1 tingkat diprediksi akan meningkatkan volume penjualan sebesar 22,055 persen.
3. Promosi berpengaruh signifikan terhadap perubahan volume penjualan pada Rumah Makan Soto di Kota Tasikmalaya. Koefisien bertanda positif sebesar 3,110 menunjukkan bahwa apabila pelaksanaan promosi

ditingkatkan sebesar 1 tingkat diprediksi akan meningkatkan volume penjualan sebesar 3,110 persen.

4. Persaingan, kualitas produk dan promosi secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap perubahan volume penjualan pada Rumah Makan Soto di Kota Tasikmalaya. Secara bersama-sama persaingan, kualitas produk dan promosi memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 69,4% terhadap perubahan volume penjualan pada Rumah Makan Soto di Kota Tasikmalaya.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah diperoleh, maka penulis mengajukan saran dalam mengenai persaingan, kualitas produk dan promosi terhadap volume penjualan pada rumah makan soto di kota tasikmalaya. Yaitu sebagai berikut :

1. Sebaiknya produsen atau pemilik rumah makan soto, agar produk yang dijual tidak terlalu sama dengan produk pesaing harus berinovasi dengan produk yang dihasilkan dan berani membikin produk baru atau menu baru, dari segi kebersihan makanan, kebersihan dapur dan kebersihan tempat berjualan harus dijaga, kemasan yang ekonomis dan terjaga kebersihannya sehingga menarik konsumen. Tidak lupa dari kenyamanan tempat makan para konsumen harus bersih dan menarik konsumen yang datang. Harus di tingkatkan lagi pelayanan harus lebih ditingkatkan yang diberikan kepada

konsumen, seperti ada jasa pelayanan antar ketempat konsumen yang memesan. Sehingga akan memperoleh penjualan yang tinggi dan pelanggan akan lebih penasaran untuk mencoba ke produk yang baru.

2. Dari segi kualitas produk harus lebih ditingkatkan, seperti pemilihan bahan baku yang baik dan aman dikonsumsi. Dari segi tampilan produk, kemasan produk, rasa dari produk, aroma dari produk, dan sudah bersertifikat halal.
3. Kemudian dari segi promosi, untuk promosi penjualan harus lebih ditingkatkan lagi, dengan cara mengikuti berbagai acara tersebut dengan stan yang menarik. Kemudian melakukan promosi dengan cara membuat website, memasang iklan di majalah atau di Koran, dan menyebarkan sepanduk di pingir jalan raya. Sehingga rumah makan yang dikelola akan lebih di kenal dan terus mendapatkan hasil penjualan yang diinginkan.