

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa Harga se'i babi yang pernah dibeli konsumen pada warung dengan harga terendah yaitu Rp 15.000,00 per porsi dan harga tertinggi Rp 35.000,00 per porsi. Pendapatan terendah dengan harga Rp 15.000,00 yaitu Rp 150.000,00 perhari dan pendapatan tertinggi dengan harga Rp 35.000,00 yaitu Rp 350.000,00 per hari. Hal ini menjelaskan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh pemilik warung se'i babi mempengaruhi pendapatan secara positif dan signifikan. Jumlah konsumen potensial yang mengunjungi warung se'i babi terendah 10 orang dan tertinggi 35 orang per hari. Hal ini disebabkan karena se'i babi sangat diminati oleh masyarakat kota kupang. Selain itu harga dan lokasi warung se'i babi mudah di jangkau oleh semua kalangan . Pelayanan yang diberikan kepada konsumen juga menjadi faktor daya tarik minat konsumen terhadap produk se'i babi. Oleh karena itu dalam penelitian ini jumlah konsumen potensial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pemilik warung se'i babi. Kehadiran pesaing juga dapat berpengaruh terhadap meningkat atau menurunnya jumlah pendapatan karena berkaitan dengan jumlah konsumen yang datang ke warung se'i babi. Dalam penelitian yang dilakukan menunjukkan kehadiran pesaing

berpengaruh positif terhadap pendapatan sehingga dapat memotivasi para pemilik warung untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan secara kompetitif agar usaha tetap berjalan.

- 2) Variabel Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pemilik warung se'i babi di Kota Kupang. Hal ini menunjukkan bahwa ketika harga jual se'i babi dinaikkan dalam batas yang masih diterima oleh konsumen, pendapatan yang diperoleh warung juga akan meningkat secara nyata. Penelitian sebelumnya mengungkapkan bahwa se'i babi di Kota Kupang memiliki segmentasi pasar tersendiri dengan tingkat loyalitas konsumen yang tinggi, sehingga konsumen bersedia membayar harga yang relatif lebih tinggi tanpa mengurangi permintaan secara signifikan. Selain itu, harga yang kompetitif dan sesuai dengan kualitas produk menjadi faktor penting dalam mempertahankan dan menarik pelanggan. Dengan harga yang optimal, pemilik warung tidak hanya dapat menutupi biaya produksi dan operasional, tetapi juga memperoleh keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, pengelolaan harga yang strategis menjadi salah satu kunci keberhasilan usaha se'i babi di Kota Kupang dalam meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan
- 3) Jumlah Konsumen Potensial berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pendapatan pemilik warung se'i babi di Kota Kupang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak konsumen yang berpotensi membeli produk se'i babi, maka pendapatan pemilik warung cenderung meningkat. Namun, pengaruh tersebut tidak signifikan secara statistik, yang berarti

hubungan antara jumlah konsumen potensial dengan pendapatan belum cukup kuat atau konsisten dalam data yang dianalisis sehingga tidak dapat dipastikan terjadi secara nyata. Hal ini dapat menunjukkan beberapa kemungkinan, antara lain: meskipun jumlah konsumen potensial cukup besar, tidak semua konsumen tersebut benar-benar melakukan pembelian secara rutin atau dalam jumlah yang signifikan sehingga belum berdampak nyata pada peningkatan pendapatan.

- 4) Jumlah Pesaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan warung se'i babi di kota kupang. Hal ini menunjukkan bahwa persaingan yang semakin ketat di pasar se'i babi justru mendorong pemilik warung untuk meningkatkan kualitas produk, pelayanan, dan inovasi usaha sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pendapatan. Kondisi persaingan yang tinggi memacu para pelaku usaha untuk lebih kreatif dan efisien dalam strategi pemasaran serta pengelolaan usaha agar tetap kompetitif di tengah banyaknya pilihan bagi konsumen.
- 5) Harga, Jumlah Konsumen Potensial, dan Jumlah Pesaing secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan warung se'i babi di kota kupang. Hal ini menunjukkan bahwa secara simultan, ketiga variabel ini saling terkait dan memengaruhi pendapatan usaha. Harga yang tepat dapat menarik konsumen potensial, namun jika pesaing banyak dan agresif, usaha harus lebih inovatif agar tidak kehilangan pelanggan. Sebaliknya, jumlah konsumen yang besar memberi peluang bagi usaha untuk bertahan dan berkembang meskipun persaingan tinggi. Dengan demikian,

pengelolaan harga yang strategis, pemahaman pasar konsumen potensial, dan kemampuan bersaing dengan pesaing merupakan kunci keberhasilan dan peningkatan pendapatan warung se'i babi di Kota Kupang.

6.2 Saran

Dari hasil penelitian ini, dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pemilik warung se'i babi di Kota Kupang agar terus menjaga kualitas produk dengan memperhatikan harga, lokasi dan pelayanan yang lebih baik agar dapat menarik minat konsumen dan meningkatkan pendapatan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan untuk mengembangkan variabel-variabel bebas lain yang dapat mempengaruhi pendapatan warung se'i babi di kota Kupang