

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada Usaha Kopi Bubuk Nan Sabana dengan objek penelitian kopi bubuk Istana Minang maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Bauran pemasaran kopi bubuk Istana Minang UD. Nan Sabana sudah cukup bagus. Hal ini dapat dilihat dari desain kemasan yang berupa kemasan kertas. Kemasan ini sudah mampu mengimbangi perkembangan pemasaran produk saat ini, kemasan kertas ini dipasarkan melalui sentra oleh – oleh dan minimarket. Desain kemasan produk sudah menggambarkan dimana produk diproduksi dengan memasukkan gambar Jam Gadang dan Rumah Gadang sebagai ikon wisata Kota Bukittinggi, serta alamat usaha dan izin DEPKES RI.
2. Dari hasil pengolahan data dengan uji Korelasi Kendall Tau menggunakan *software* SPSS 17.00, dapat dilihat bahwa variabel produk dan harga memiliki hubungan yang signifikan terhadap volume pembelian konsumen, sedangkan untuk variabel distribusi/tempat dan variabel promosi tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap volume pembelian konsumen. Untuk arah hubungan, variabel produk, distribusi / tempat dan promosi memiliki arah hubungan yang positif terhadap volume pembelian konsumen. Hal ini perlu menjadi perhatian untuk produsen kopi bubuk Istana Minang UD. Nan Sabana.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Aspek bauran pemasaran, disarankan kepada pemilik usaha agar lebih meningkatkan pola promosi dan distribusi produk kopi bubuk Istana Minang UD. Nan Sabana. Selain itu, disarankan juga kepada pemilik agar mempertahankan ciri khas dan citarasa produk yang telah ada.

2. Disarankan kepada pemilik agar melakukan promosi lebih intens lagi, misalnya bisa melalui media elektronik yang ada seperti radio, atau bekerjasama dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Bukittinggi sebagai Pembina kelompok usaha untuk mengadakan event untuk mengangkat dan mempromosikan produk kopi yang ada di Kota Bukittinggi khususnya kopi bubuk Istana Minang UD. Nan Sabana.

