

BAB IV

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan seperti yang telah diuraikan pada BAB III dan beberapa penjelasan pada bab sebelumnya, juga berdasarkan latar belakang masalah pada awal bab, bisa ditarik kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Kopi Bukit Apit yang terkenal sehingga ada lagu mengenai itu ternyata ke terkenal itu bukan dikarenakan rasa kopinya yang nikmat, tapi lebih kepada proses *marandang* atau menyangrai biji kopi dalam jumlah cukup besar yang membuat bau atau aroma kopi tersebut menyebar ke sebagian wilayah Kota Bukittinggi yang relatif kecil.
2. Proses produksi dan distribusi atau pemasaran dari produk kopi Bukit Apit sangat sederhana dan masih menggunakan teknik tradisional dalam proses produksinya yang mana teknik tersebut telah diturunkan secara turun temurun dari dahulu.
3. Ada beberapa pihak potensial tidak bersedia atau enggan menggunakan kopi Bukit Apit dikarenakan hasil produk produsen tidak memenuhi standar dari pihak luar seperti kafe, dan pihak luar yang potensial tersebut tidak mau mengambil resiko dengan mengambil produk yang mereka tidak percayai.

4. Dalam menjalin interaksi bisnis, pengrajin kopi Bukit Apit belum mampu untuk menembus pasar yang lebih potensial. Hal ini dikarenakan pengrajin belum mendapat kepercayaan dari pihak potensial seperti kafe dan hotel. Kepercayaan baru bisa didapat apabila antar pihak saling mendapat keuntungan dan menanggung kerugian yang sama. Interaksi bisnis terbatas pada skala kecil saja, seperti penjualan kepada individu dalam jumlah kecil.



Saran

Sehubungan dengan penelitian yang telah dilaksanakan, penulis ingin memberikan saran atau yang mungkin berguna untuk pihak-pihak yang berkepentingan. Berikut ini adalah beberapa saran yang dapat penulis berikan yaitu diantaranya .

1. Sebaiknya pengrajin meningkatkan teknik produksinya, tidak apa menggunakan teknik tradisional tapi hasil yang keluar bisa layak bersaing dengan produk sejenis dan mampu memenuhi kriteria dari profesional.
2. Perlu bagi produk ini untuk memperbanyak iklan yang menarik dan menjelaskan kenapa target konsumen harus membeli produk ini dengan menjelaskan keunggulannya seperti khasiat dan sebagainya.
3. Untuk kemasan perlu di perbaiki desainnya karena kemasan merupakan cerminan dari kualitas isi produknya.
4. Sebaiknya ada pelatihan atau seminar dari Instansi terkait secara berkala bagi pengrajin kopi Bukit Apit mengenai bisnis pemasaran atau apapun itu untuk meningkatkan kualitas produksi sehingga bisa menjadi produk unggulan dan primadona di kotanya sendiri.

5. Sebaiknya ada perhatian dari Pemerintah kota Bukittinggi untuk melihat bahwa ada potensi yang belum tergali disini, sehingga jumlah wisata yang bisa di eksplorasi di Kota Bukittinggi semakin bervariasi dan beragam. Contohnya seperti marandang kopi bersama keluarga, menikmati kopi Bukit Apit dari atas jangjang saribu, mengolah biji kopi bersama keluarga dan berbagai hal lainnya.

6. Sebaiknya produsen memperbaiki proses produksi untuk kopi ini, misalnya *roastingnya* disesuaikan dengan standar. Disesuaikan dengan keinginan pasar, keinginan konsumen. Yang mana konsumen potensialnya adalah kafe, hotel. Itu yang harus disesuaikan dengan konsumen ini agar mereka diterima.

