

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada Bab IV, diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada awal tahun 1987 di Kabupaten Dairi telah berdiri sebuah Industri kecil yang bergerak dalam bidang pengolahan dan perdagangan, yaitu Usaha Dagang Tanpak Kopi Robusta Sidikalang yang terletak di Jln. Pasar Lama No.71 Sidikalang dan pengusaha Sabilal Rasyad Maha. Dimana pada saat Sabilal Rasyad Maha ingin mengangkat pamor kopi kopi Sidikalang dengan membangun sebuah Industri kecil dengan berbahan baku kopi robusta asli sidikalang.
2. UD.Tanpak mengalami perkembangan yang cukup pesat dan maju, hal ini terlihat dari perkembangan Produksi, perkembangan tenaga kerja serta luasnya daerah pemasaran. Perkembangan tenaga kerja dapat dilihat dari jumlah produksi perharinya. Pada tahun 2000 Usaha Dagang Tanpak sudah memproduksi bubuk kopi mencapai 1000 Kg/ minggu dan juga memperluas daerah pemasaran hingga ke Aceh. Dan di awal tahun 2003 Usaha Dagang Tanpak sudah memproduksi kopi hingga 1200 Kg/ minggu dan menambah 1 unit mobil untuk pemasarannya. Hingga di tahun 2014 Usaha Dagang Tanpak

sudah memproduksi bubuk kopi 1500 Kg/ minggunya, Usaha Dagang Tanpak tanpak sudah memasarkan bubuk kopi sampai ke Jakarta.

3. Pemasaran usaha dagang tanpak juga memiliki strategi dalam melakukan persaingan terhadap produk dan merek yang lain, karena dalam sebuah pemasaran tanpa didasari dengan strategi yang baik pemasaran tidak akan berjalan dengan baik. Strategi yang dilakukan usaha dagang tanpak dalam pemasarannya, yaitu dengan nama produk itu sendiri merupakan salah satu strategi, tanpak yang merupakan singkatan dari tanah pakpak.
4. Kegiatan pemasaran usaha dagang tanpak terkelola dengan baik terlihat pada peningkatan produksi dan perluasan daerah pemasaran, peningkatan produksi dan perluasan daerah pemasaran tidak terlepas dari kualitas barang yang di tawarkan. Usaha dagang tanpak menjual produk yang dihasilkan dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat daerah pemasarannya dan juga usaha dagang tanpak menawarkan mutu, penampilan dan keistimewaan dari produk yang dipasarkan. Tidak terlepas dari itu usaha dagang tanpak juga melakukan usaha-usaha promosi penjualan, adapun usaha tersebut yaitu dengan membuat baliho yang bertuliskan kualitas dan manfaat dari kopi tanpak Sidikalang dan juga membuat iklan di jejaring sosial seperti blog dan facebook.
5. Pemasaran kopi Usaha Dagang Tanpak selain dari pada Kabupaten Dairi kopi Tanpak juga mendistribusikan sampai keluar kota, yakni Medan, Aceh, dan Jakarta.

## 5.2 Saran

Berdasarkan beberapa kesimpulan diatas, maka penulis memaparkan saran seperti berikut:

1. UD. Tanpak Kopi Robusta Sidikalang mengalami perkembangan dari tahun ketahun,dan diharapkan tetap mempertahankan tujuannya yaitu meningkatkan pamor kopi sidikalang dan membantu untuk memperbaiki keadaan ekonomi masyarakat di Kecamatan Sidikalang.
2. Agar UD. Tanpak Kopi Robusta Sidikalang memberikan dampak positif selain dalam bidang sosial ekonomi. Seperti dalam bidang pendidikan, agama dan kesehatan. sehingga memberikan manfaat yang lebih besar lagi kepada masyarakat dalam berbagai bidang.
3. Kepada masyarakat, khususnya Kecamatan Sidikalang agar meningkatkan kualitas dan produksi kopi robusta, sehingga pamor kopi sidikalang bisa membaik di pasar nasional dan Internasional.
4. Bagi masyarakat supaya mengelola kebun kopi robusta dan diharapkan untuk meningkatkan hasil pertaniannya, karena sudah ada UD. Tanpak Kopi Robusta Sidikalang yang dapat membeli hasil pertanian dari masyarakat dalam jumlah yang besar.
5. Bagi UD. Tanpak Kopi Robusta Sidikalang diharapkan tetap menjalin kerja sama antara masyarakat, sehingga antara masyarakat dan perusahaan saling menguntungkan.