

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini menganalisis tentang faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan usaha kopi di PT. Sulotco Jaya Abadi kabupaten Tana Toraja, yaitu kualitas produk dimana PT. Sulotco Jaya Abadi sangat memperhatikan kematangan kopi yang optimal dan proses produksi yang dilakuakn dengan sangat hati-hati untuk menjaga kualitas biji kopi serta proses pengemasan yang membantu menjaga kualitas produk selama distribusi. Pemasaran dan branding PT. Sulotco Jaya Abadi dalam memasarkan kopinya konsisten dalam pembangunan merek yang membantu meningkatkan kesadaran dan loyalitas konsumen dan mengikuti pameran perdagangan membantu memperluas jaringan perusahaan. Tenaga kerja, perusahaan memiliki komposisi tenaga kerja yang terdiri dari karyawan tetap, kontrak, harian dan musiman yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Kondisi pasar, PT. Sulotco Jaya Abadi dalam menganalisis pasar mengikuti berbagai

pameran nasional maupun internasional, dalam menghadapi para kompetitor PT. Sulotco Jaya Abadi terus berinovasi dan menjalin kemitraan jangka panjang. Harga yang kompetitif, PT. Sulotco Jaya Abadi dalam menetapkan harga mempertimbangkan beberapa hal diantaranya perilaku konsumen, daya beli, dan harga pesaing. Kebijakan pemerintah, PT. Sulotco Jaya Abadi mendapatkan kebijakan yang mendukung regulasi pertanian dan dukungan ekspor.

Penelitian ini juga mengidentifikasi dan menganalisis berbagai sumber pendapatan di PT. Sulotco Jaya Abadi yang mencakup usaha kopi luwak, ternak kambing, dan jahe. Diverifikasi sumber pendapatan juga memainkan peran yang sangat penting dalam menciptakan stabilitas keuangan, implementasi strategi yang holistik dan adaptif terhadap faktor-faktor ini dapat membantu PT. Sulotco Jaya Abadi untuk mencapai pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran dapat diberikan untuk PT. Sulotco Jaya Abadi dan pihak terkait lainnya:

1. Peningkatan kualitas produk, PT. Sulotco Jaya Abadi sebaiknya terus meningkatkan kualitas produk dengan menerapkan teknologi terbaru dalam proses produksi dan pengemasan, penelitian lebih lanjut tentang teknik pertanian dan pemrosesan yang inovatif dapat membantu meningkatkan kualitas kopi.
2. Analisis pasar yang lebih mendalam, melakukan analisis pasar secara berkala untuk memahami trend an kebutuhan konsumen serta menyesuaikan strategi pemasaran, kemitraan dengan isntitut riset atau konsultan pemasaran dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang dinamika pasar.
3. Penetapan harga yang fleksibel, menetapkan harga yang fleksibel sesuai dengan kondisi pasar dan daya beli konsumen, mempertimbangkan penerapan strategi harga

diferensiasi untuk berbagai segemen pasar dapat membantu perusahaan tetap kompetitif.

Dengan mengikuti saran-saran ini, diharapkan PT. Sulotco Jaya Abadi dapat lebih meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha kopinya di masa depan.