

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Minuman tradisional bandrek dan bajigur adalah minuman khas daerah Sunda yang harus kita jaga dan lestarikan. Oleh karena itu dengan adanya teknologi modern yang semakin canggih kita harus sekreatif mungkin mencari cara yang terbaru dan *terupdate* agar masyarakat mau dan tertarik untuk terus melestarikan dan mengonsumsi minuman tradisional tersebut.

Dengan diproduksiya makanan dan minuman tradisional instan Hanjuang, keberadaan makanan dan minuman tradisional khas daerah Sunda ini dapat terangkat. Variasi produk yang banyak, tahan lama, dan praktis, membuat produk-produk Hanjuang sangat berpotensi untuk menjadi oleh-oleh yang dicari para wisatawan yang datang ke Bandung.

Sebagai penarik perhatian, kemasan adalah salah satu cara agar konsumen mau melihat produk-produk Hanjuang. Produk yang semakin banyak dipasaran membuat kemasan menjadi salah satu faktor penting penentu seseorang dalam membeli sebuah produk. Sebagai produk untuk oleh-oleh, kemasan yang mengandung estetika budaya Sunda tentunya akan menjadi daya tarik bagi para wisatawan yang datang ke Bandung. Penambahan cerita sosial membuat kemasan tersebut lebih menarik dan lain daripada yang lain karena memberikan *experience* tersendiri bagi konsumen.

Selain kemasan, media promosi pendukung lainnya juga sangat diperlukan untuk mendukung penyebaran informasi dan promosi produk-produk Hanjuang. *Website, Store Display, X-Banner*, dan Poster adalah beberapa media yang dibuat untuk tujuan peningkatan penjualan produk-produk Hanjuang.

5.2 Saran Penulis

Media kemasan adalah media yang sangat potensial untuk meraih pasar di era serba modern seperti sekarang ini, dimana *self service* sudah menjadi sistem belanja yang diberlakukan di berbagai tempat. Kemasan yang menarik akan lebih cepat

dilihat oleh mata konsumen dan mendapatkan perhatian yang lebih dibandingkan kemasan-kemasan lain yang biasa. Oleh karena itu, promosi melalui media kemasan ini sangat efektif untuk dilakukan bagi peningkatan penjualan produk-produk Hanjuang, dimana dulunya produk-produk Hanjuang ini kurang mendapatkan perhatian dari masyarakat.

Secara umum, bentuk perusahaan seperti CV CINTEK adalah perusahaan yang baik. Mereka mau mendirikan perusahaannya bukan semata untuk keuntungan perusahaan, tetapi memiliki tujuan lain yang sangat baik bagi banyak masyarakat sekitar lokasi usaha. Hal ini dapat menjadi nilai tambah bagi perusahaan, dan dapat dijadikan sebagai nilai jual bagi produk-produk mereka. Ditengah persaingan dengan produk-produk modern di pasaran, produk-produk Hanjuang memiliki potensi untuk menjadi *market leader* oleh-oleh minuman instan khas Bandung jika pengelolaan dan promosinya dilakukan secara optimal.