

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis tentang apa saja promosi coto Makassar di destinasi lego lego, penulis menemukan adanya permasalahan-permasalahan yang menjadi penghambat promosi dan berkembangnya coto amakassar di lego lego, diantaranya adalah kurangnya akses jalan menuju lego lego yang masih kurang dan fasilitas pendukung seperti tempat duduk, toilet dan area parkir motor tentunya ini merupakan faktor penghambat yang sangat terlihat. Kurangnya perhatian dari pihak pengelola dalam melakukan promosi coto makassar diharapkan untuk cepat dalam bergerak melakukan promosi kuliner ini. Di sisi lain juga terapat ancaman yang berasal dari faktor lingkungan eksternal seperti, semakin banyaknya pesaing, teknik promosi yang masih yang kurang efisien, kurangnya kunjungan wisatawan untuk menikmati kuliner. Berdasarkan analisis SWOT pengaruh faktor lingkungan internal dan eksternal dalam promosi coto makassar diantaranya adalah:

Pengelola bekerja sama dengan pengelola lego lego untuk membuat paket wisata kuliner yang menampilkan campuran antara wisata alam, wisata kuliner, wisata edukasi dan wisata budaya yang dikemas dengan sebaik mungkin yang mampu menarik lebih banyak jumlah wisatawan melalui kelompok pasar yang sudah ditentukan.

Menyediakan fasilitas penunjang seperti area parkir yang luas dan juga fasilitas penunjang kuliner seperti toilet, tempat parkir dan tempat duduk bekerja sama dengan pemerintah untuk membantu promosi tentang coto makassar serta meminta bantuan alokasi dana untuk promosi dan pengembangan coto makassar. Semua elemen masyarakat wajib menjaga dan melestarikan kuliner yang sudah menjadi warisan dan bagian dari makanan daerah serta meningkatkan promosi melalui *event-event*, media sosial, bekerja sama dengan komunitas dan tokoh-tokoh yang di kenali oleh masyarakat umum.

Sementara pada promosi yang dilakukan masih sangat tradisional dengan menggunakan promosi *mount to mouth* yang artinya dari mulut ke mulut orang lain yang datang kesana, lalu datang kembali membawa kerabat, teman dan keluarga tetapi masih kurang efisien. Maka dari itu pengelola meningkatkan promosi dengan menggunakan media cetak dan teknologi.

Untuk di era adaptasi kebiasaan baru ini pengelola melakukan aturan yang telah diberikan pemerintah mengharuskan mematuhi protokol kesehatan dengan menjaga jarak, mencuci tangan dan menggunakan masker saat memasuki kawasan *lego lego*.

## B. Saran

Untuk menjadikan kuliner Coto Makassar sebagai daya tarik yang banyak diminati wisatawan dapat dimulai dengan memaksimalkan pemanfaatan dan pengelolaan seluruh potensi yang tersedia tanpa merusak lingkungan dan sumber daya alam setempat. Beberapa saran yang dapat diberikan berdasarkan pembahasan yang sudah dijelaskan oleh penulis sebagai berikut:

1. Kepada pemerintah daerah
  - a. Pemerintah Kota Makassar melalui Dinas Pariwisata dan Kebudayaan hendaknya melakukan kerjasama dengan pihak-pihak terkait dalam memperbaiki akses menuju lego lego agar lebih aman dan nyaman ketika wisatawan berkunjung ke lego lego.
  - b. Membuat paket wisata dengan kuliner yang menampilkan gabungan antara wisata alam, wisata edukasi, wisata kuliner dan wisata budaya yang ada di lego lego dengan dikemas sebaik mungkin sehingga mampu menarik kelompok pasar tertentu sehingga dapat menarik lebih banyak jumlah wisatawan.
  - c. Pemerintah kota perlu melakukan kajian analisis kebutuhan pelestarian, pengembangan dan analisis peluang pemasaran pada coto makassar yang merupakan salah satu potensi kuliner di kota Makassar.

- d. Membangun fasilitas penunjang seperti area parker, toilet, tempat duduk, area cuci tangan dan fasilitas-fasilitas lainnya agar pelestarian dan pengembangan berjalan dengan baik.
- e. Mengembangkan strategi promosi untuk kuliner coto Makassar melalui berbagai media cetak maupun media teknologi informasi serta kegiatan festival tingkat daerah, nasional dan internasional.

## 2. Bagi Pengelola

- a. Melakukan upaya pengajuan bantuan kepada pemerintah kota makassar agar direkomendasikan perbaikan dan penambahan sarana dan prasarana penunjang.
- b. Melakukan kerjasama antara pemerintah untuk membantuan pemasaran serta promosi untuk kuliner khas kota Makassar.
- c. Melakukan kerja sama dengan pihak swasta dan pemerintah kota Makassar dalam melakukan kegiatan pembinaan dan pelatihan SDM untuk mempromosikan coto Makassar.
- d. Mempertahankan kualitas mutu produk kuliner coto dengan memperhatikan bahan rempah yang diolah makanan khas, dan membuat pembungkus yang unik.
- e. Kebijakan penetapan harga secara lebih konsisten sehingga harga dapat lebih kompetitif dengan pesaingnya. Pengelola juga tetap mendapatkan keuntungan setelah harga dikurangi modal dan biaya operasional.

- f. Terus meningkatkan kegiatan promosi melalui kegiatan pameran dan bazar secara konsisten di dalam dan luar kota, promosi lewat iklan, di media elektronik, atau menjadi sponsor produk pada event-event yang berskala nasional sehingga hasil produk lebih dikenal oleh masyarakat luas.