

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, penulis menyimpulkan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. *Green Values*

Pemilik Batik Bakau telah menjalankan konsep *green values*. Ini terlihat dari pemilik yang mendirikan bisnis Batik Bakau yang turut melestarikan lingkungan dan keinginannya untuk mengedukasi mengenai pengetahuan *green values* kepada orang lain dimana hingga sekarang ini sudah memiliki empat binaan dan dua diantaranya menjadi mitra bisnis. Adapun karena edukasinya, sekarang banyak pembatik yang mulai memanfaatkan bakau untuk bahan pewarnaannya.

2. *Passion*

Pemilik Batik Bakau memiliki *passion* di bidang pelestarian lingkungan. Terlihat dari adanya ketertarikan untuk berperan dalam mengurangi kerusakan lingkungan melalui bisnisnya yang berbasis alam dan ketertarikan dalam menjual produk yang bersifat ramah lingkungan untuk mengajak masyarakat bersama-sama memiliki gaya hidup yang ramah lingkungan dengan menggunakan produk yang ramah lingkungan juga.

3. *Gap In The Market*

Pemilik Batik Bakau telah melihat dan mengisi permintaan pasar yang belum terpenuhi dengan cara menghadirkan produk batik ramah lingkungan yang memiliki identitas, artinya adalah identitas terhadap bakau, batik yang pewarna utamanya berasal dari satu jenis bahan saja

yaitu bakau serta motifnya digunakan juga belum pernah yaitu bakau dan ekosistemnya yang mana belum pernah ada sebelumnya.

4. *Being Own Boss*

Pemilik Batik Bakau bekerja secara mandiri dan fleksibel. Adapun pemilik juga memiliki prestasi-prestasi yang ingin dicapai dari bisnisnya.

5. *Making A Living*

Pemilik Batik Bakau menyatakan bahwa tidak berfokus dengan keuntungan yang besar semata. Pemilik lebih berfokus pada bisnis yang dapat bertahan dengan stabil dan keuntungan yang didapat cukup untuk membiayai kehidupannya. Pemilik juga optimis akan potensi yang dimiliki bisnisnya sehingga mendukung pemilik untuk tetap menjadi seorang *ecopreneur*.

5.2 Saran

Berikut merupakan saran bagi bisnis Batik Bakau :

1. Bagi pemilik dan mitra Batik Bakau Semarang sebaiknya dapat terus mempertahankan bisnis yang berbasis alam dengan tetap menggunakan bahan baku dari alam dan *packaging* ramah lingkungan. Selain itu pemilik juga dapat mengembangkan bisnisnya dengan cara melakukan kreasi produk Batik Bakau menjadi sebuah produk *fashion* siap pakai. Pemilik dapat menggali pengetahuan dunia *fashion* dan ide model *fashion* yang sedang menjadi *trend* dari internet maupun media sosial seperti *Instagram* dan *Pinterest*. Hal ini dilakukan supaya pemilik dapat menemukan ide-ide bahkan strategi untuk pembuatan produk barunya, yaitu batik siap pakai.
2. Pemilik menggali lebih dalam lagi mengenai peluang pasar dengan cara menentukan bagaimana *segmenting, targeting, positioning* (STP) yang ingin dituju sehingga bahasa komunikasi pemasaran dapat disesuaikan dengan pasar. Selain itu mengikuti seminar pelestarian alam, berkunjung

ke pameran-pameran, bergabung komunitas pecinta alam supaya dapat saling *sharing*, dan membaca referensi bisnis hijau melalui buku maupun internet untuk memperoleh inspirasi perkembangan bisnis, dengan hal-hal tersebut dapat menggali potensi yang dimiliki guna meningkatkan profit lebih lagi demi keberlangsungan usaha. Dapat juga mulai merambah ke *platform marketplace* supaya dapat menjangkau lebih banyak konsumen.

3. Pemilik melakukan sosialisasi ke masyarakat luas mengenai pengetahuan *green business* supaya dapat mendorong munculnya lebih banyak *ecopreneur* baru di Indonesia dengan mengadakan *workshop* atau pelatihan. Untuk mengajak masyarakat menyadari akan pentingnya lingkungan dilakukan dengan cara membuat artikel (tulisan persuasif) yang kemudian dibagikan ke *platform-platform* pemasarannya. Penulisan artikel tersebut dapat bertemakan pengetahuan *green values* secara umum dan bagaimana cara membangun sebuah *green business* dengan menggunakan gaya bahasa persuasif.

