

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan peneliti maka dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Percobaan produk yang menghasilkan 3 formulasi resep yaitu SKRK 1 dengan penambahan kecombrang 25%, SKRK 2 dengan penambahan kecombrang 50%, dan SKRK 3 dengan penambahan kecombrang 75%, yang telah dilakukan uji organoleptik kepada 12 panelis ahli yang menghasilkan standar resep terbaik yaitu SKRK 2 dengan penambahan kecombrang 50%. Ditetapkan bahwa SKRK 2 dengan penambahan kecombrang 50% merupakan formulasi resep yang terbaik berdasarkan penilaian yang telah dilakukan oleh panelis ahli dari aspek kualitas produk yaitu warna, rasa, aroma, tekstur, bentuk.
2. Perhitungan harga jual dari produk Serundeng Kelapa dengan Varian Rasa Kecombrang per porsi atau per 1 kemasan berisi 50 gr adalah Rp. 11.854 yang dibulatkan menjadi Rp. 12.000 dimana perhitungan *Food Cost* sebesar Rp. 5.334 dengan persentase 45%, *Labour Cost* sebesar 2.371 dengan persentase 20%, *Overhead Cost* sebesar 1.778 dengan persentase 15% dan *Profit* sebesar 2.371 dengan persentase 20%.
3. Strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan menggunakan bauran pemasaran yaitu 4P, *Product, Price, Promotion, Place* dimana strategi pemasaran dari produk Serundeng Kelapa dengan Varian Rasa Kecombrang yaitu dengan melakukan *Market Penetration*, memasarkan produk secara *personal selling, direct selling, partnership marketing* dan mempromosikan produk melalui digital marketing yaitu dengan menggunakan social media seperti *Instagram, Tiktok, dan WhatsApp*. Untuk pendistribusian produk strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan cara produsen langsung kepada konsumen dimana ketika produk selesai di produksi akan langsung dipasarkan kepada konsumen.

## 5.2 Saran

1. Pemilihan kecombrang yang memiliki kualitas bagus yaitu kecombrang yang warnanya masih segar, dan tidak berbau aneh selain bau khas dari kecombrang
2. Pemilihan bagian kecombrang yang mudah untuk dihaluskan dan tidak mengandung terlalu banyak serat – serat benang, pilih bagian bunga dan buah dari kecombrang dan tidak memakai bagian batangnya
3. Penambahan varian warna agar lebih menarik supaya konsumen lebih tertarik untuk membeli produk
4. Kemasan yang dibuat lebih menarik lagi dan lebih melindungi produk dengan pemakaian seal plastik bening
5. Pemanfaatan kecombrang dengan inovasi produk lain yaitu pembuatan bumbu instan kering kecombrang agar bisa dijadikan peluang usaha yang nantinya akan dipasarkan dan dijual sebagai bumbu dapur.