

BAB V

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti dengan judul “Modifikasi Produk *Conserve* Stroberi dan Nanas Sebagai Variasi Olesan Buah Berbasis Daya Terima Konsumen” didapatkan simpulan sebagai berikut:

1. Terdapat tiga formulasi resep yang digunakan pada produk *Conserve* stroberi dan nanas yaitu *Conserve* Stroberi dan Nanas dengan kandungan stroberi 75% dan nanas 25% (CSN 1), *Conserve* Stroberi dan Nanas dengan kandungan stroberi 50% dan Nanas 50% (CSN 2), *Conserve* Stroberi dan Nanas dengan formulasi stroberi 25% dan nanas 75% (CSN 3). Pengujian dilakukan dengan uji organoleptik kepada 30 orang panelis semi terlatih sehingga didapat hasil skor sampel rata-rata tertinggi yakni formulasi CSN 2 dengan kandungan stroberi 50% dan nanas 50%.
2. Kemasan yang digunakan pada produk *Conserve* stroberi dan nanas dirancang sesuai dengan konsep olesan buah pada umumnya yakni jar dengan material kaca berukuran 180 ml yang telah di sterilisasi sebelumnya. Label yang digunakan pada produk *Conserve* stroberi dan nanas juga sesuai standar label pada kemasan makanan diantaranya terdapat nama merek/logo, daftar komposisi, berat bersih produk, cara penyajian dan cara penyimpanan, kandungan gizi, tanggal kadaluarsa dan tanggal produksi. Selain itu label di desain dengan mempertimbangkan komposisi warna dan font yang menarik bagi konsumen.
3. Harga jual dari produk *Conserve* stroberi dan nanas dihitung dengan menggunakan metode tidak terstruktur. Dengan harga jual yang sesuai dengan penerimaan konsumen yakni Rp. 36.000 per pcs dengan berat 180 gram.
4. Strategi pemasaran yang digunakan dalam menjual produk *Conserve* stroberi dan nanas adalah menggunakan konsep pemasaran 4P (*Product*, *Place*, *Price* dan *Promotion*). Dan STP (*Segmenting*, *Targetting* dan

Ayu Siti Amanah, 2024

**MODIFIKASI PRODUK CONSERVE STROBERI DAN NANAS SEBAGAI VARIASI OLESAN
BUAH DITINJAU DARI ASPEK DAYA TERIMA KONSUMEN**

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

Positioning). Pada konsep 4P Produk yang ditawarkan adalah *Conserve* stroberi dan nanas, konsep Place yakni dengan tempat penjualan dan promosi berpusat di kota Bandung dan sekitar kabupaten Bandung Barat, lalu Price yakni harga jual *Conserve* stroberi dan nanas adalah Rp. 36.000 per pcs dan Promotion yakni secara offline seperti di toko kue dan roti secara online yakni melalui media sosial dan market place. Untuk konsep pemasaran STP diantaranya segmentasi berdasarkan aspek demografis yakni jenis kelamin, umur dan gaya hidup, targetting yakni pemasaran produk *Conserve* yang lebih menargetkan orang-orang yang menyukai sebuah produk dengan rasa yang unik, baru dan praktis, positioning yakni produk *Conserve* yang unik dan memiliki daya tarik tersendiri. Selain itu pemasaran produk *Conserve* stroberi dan nanas juga menggunakan pemasaran digital (digital marketing) dengan memanfaatkan fitur yang ada pada media sosial untuk mempromosikan produk dengan konten yang menarik dan juga menggunakan marketplace guna memudahkan dalam transaksi dan pengiriman produk.

5. Daya terima konsumen terhadap produk conserve stroberi dan nanas yang diujikan kepada 100 orang konsumen dengan karakteristik yang berbeda-beda memiliki total skor sebesar 3.800 yang masuk kedalam kelas interval dengan kategori diterima.

5.2 Rekomendasi

1. Disarankan untuk menggunakan buah yang segar. Pilihlah buah yang mengandung lebih banyak pektin seperti apel, pir jeruk dan buah beri. Buah yang memiliki kandungan pektin yang lebih rendah dapat dikombinasikan dengan buah-buahan berpektin lebih tinggi namun perlu dilakukan *kitchen project* lebih lanjut.
2. Pada saat pembuatan *Conserve* stroberi dan nanas waktu perendaman stroberi, gula dan perasan air jeruk lemon pastikan tidak kurang dari 24 jam karena akan mempengaruhi kekentalan dan tekstur conserve.
3. Pastikan *Conserve* dimasak dengan api sedang cenderung kecil agar rasa dari buah nanas dan stroberi tercampur dengan baik. Pastikan untuk sering mengaduk *Conserve* agar tidak gosong.

Ayu Siti Amanah, 2024

MODIFIKASI PRODUK CONSERVE STROBERI DAN NANAS SEBAGAI VARIASI OLESAN BUAH DITINJAU DARI ASPEK DAYA TERIMA KONSUMEN

Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

4. Buah-buahan berkualitas BS dapat digunakan namun harus menggunakan penambahan gula pektin dan penambahan asam sitrat namun hal ini perlu dilakukan *kitchen project* lebih lanjut.
5. Untuk pelaku usaha diharapkan kedepannya semakin banyak melakukan inovasi dan modifikasi untuk meningkatkan nilai tambah dan daya jual baik itu produk baru maupun produk yang sudah ada sejak lama.
6. Untuk pemerintah diharapkan dapat bekerjasama dengan para petani, pengusaha makanan, akademisi kuliner dan chef untuk mengadakan pelatihan mengenai inovasi dan modifikasi produk menggunakan bahan baku lokal guna memberikan edukasi sehingga dapat memberdayakan masyarakat sekitar.