

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

4.5 Kesimpulan

Berdasarkan data temuan peneliti dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai “Strategi Pengembangan Dodol Ketan Hitam sebagai Kuliner Khas Kampung Wisata Kreatif Cibaduyut”, dapat peneliti simpulkan sebagai berikut:

1. Hasil identifikasi pemenuhan kriteria kuliner khas daerah pada dodol ketan hitam di Kampung Wisata Kreatif Cibaduyut memiliki cara memasak, bau makanan, resep, bahan, dan kebiasaan dalam makan dan minum yang diwariskan turun temurun, hingga membuat konsumen memiliki pengalaman unik saat mencicipinya. Berdasarkan pemenuhan kriteria keaslian makanan tersebut, maka dodol ketan hitam dapat dikatakan sebagai kuliner khas daerah Kampung Wisata Kreatif Cibaduyut.
2. Pengembangan produk harus dilakukan dengan tetap menjaga kualitas dan keaslian yang merupakan nilai jual utama dari Dodol Ketan Hitam. Strategi pengembangan bisnis dodol ketan hitam sebagai kuliner khas di Kampung Wisata Kreatif Cibaduyut potensial berkembang menjadi ikon kuliner khas daerah yang dikenal secara luas sesuai dengan analisis PESTEL adalah sebagai berikut :
 - Politik :

Situasi politik tidak terlalu berpengaruh. Namun, diperlukan dukungan pemerintah yang lebih konkret, transparansi dana subsidi, serta kegiatan pelatihan dan pengembangan.
 - Ekonomi :

Diperlukan adanya strategi penetapan harga yang fleksibel dan responsive terhadap perubahan bahan baku.
 - Sosial :

Penting untuk menentukan strategi pemasaran yang efektif, dukungan kebijakan, dan promosi intensif mengingatk kesadaran mengenai produk lokal dan berkelanjutan masih rendah.
 - Teknologi :

Infrastruktur teknologi sudah mendukung namun tidak ada dukungan berkelanjutan mengenai efektifitas digitalisasi. Sementara itu, teknologi yang berkaitan dengan inovasi produk masih terhambat umur simpan dan biaya produksi.

- Lingkungan :
Dampak lingkungan yang dihasilkan minimal akibat proses produksi yang tradisional.
 - Hukum :
Legalitas dan perlindungan hukum untuk usaha dodol ketan hitam masih terbatas. Diperlukan pengelolaan yang komprehensif utamanya menyangkut hak paten, sertifikasi halal, merk dagang, perlindungan konsumen, dan legalitas lain yang menunjang keberlanjutan usaha.
3. Pentahelix, yang mencakup pemerintah, akademisi, bisnis, komunitas, dan media, memainkan peran krusial dalam strategi pengembangan Dodol Ketan Hitam. Pemerintah dapat memberikan dukungan berupa kebijakan, regulasi, dan insentif. Akademisi berperan dalam penelitian dan pengembangan inovasi. Bisnis, termasuk pelaku bisnis seperti produsen, perlu beradaptasi dengan tren pasar dan teknologi. Masyarakat, melalui kelompok sadar wisata dan komunitas, dapat membantu mempromosikan dan menjaga tradisi. Media lokal memiliki peran penting dalam meningkatkan kesadaran dan popularitas produk. Kolaborasi antara semua pihak ini akan menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan dan pelestarian Dodol Ketan Hitam sebagai kuliner khas daerah.

Secara keseluruhan, pengembangan Dodol Ketan Hitam memerlukan pendekatan yang menyeluruh dan kolaboratif, dengan memanfaatkan keahlian dari berbagai pihak untuk memastikan produk ini terus dikenal dan dihargai sebagai bagian dari warisan budaya lokal.

4.6 Saran

Berdasarkan data temuan peneliti dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai “Strategi Pengembangan Dodol Ketan Hitam sebagai Kuliner Khas

Kampung Wisata Kreatif Cibaduyut”, berikut adalah beberapa saran yang dapat peneliti berikan untuk pengembangan dan promosi produk tersebut:

1. Penguatan Identitas Produk:

- Sertifikasi dan Pengakuan: Usahakan agar Dodol Ketan Hitam mendapatkan sertifikasi resmi yang mengakui keasliannya sebagai kuliner khas, seperti hak paten, merek dagang, dan sertifikat halal. Ini akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperkuat posisi produk di pasar.
- Pendidikan dan Penyuluhan: Lakukan edukasi kepada produsen dan masyarakat mengenai pentingnya menjaga keaslian resep dan teknik produksi. Program pelatihan dan workshop dapat membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan.

2. Strategi Pengembangan Bisnis:

- Inovasi Produk: Pertimbangkan pengembangan varian rasa dan inovasi dalam kemasan untuk menarik berbagai segmen pasar. Misalnya, mengembangkan kemasan yang lebih modern dan menarik serta mengurangi umur simpan produk dengan teknologi pengemasan yang lebih baik.
- Pemasaran Digital: Manfaatkan media sosial dan platform digital untuk mempromosikan Dodol Ketan Hitam. Buat konten menarik yang menyoroti keunikan produk dan ceritanya, serta gunakan strategi pemasaran berbasis data untuk menjangkau audiens yang lebih luas.
- Kolaborasi dan Kemitraan: Bangun kemitraan dengan agen pariwisata, restoran, dan toko-toko lokal untuk memperluas distribusi dan meningkatkan visibilitas produk.

3. Peran Pentahelix:

- Kolaborasi yang Lebih Kuat: Tingkatkan kolaborasi antara pemerintah, akademisi, industri, masyarakat, dan media. Misalnya, pemerintah dapat menyediakan dukungan dalam bentuk regulasi dan pendanaan, akademisi dapat menyumbangkan penelitian dan inovasi, sedangkan media dapat membantu dalam promosi.

- Program Dukungan UMKM: Implementasikan program pelatihan dan pendampingan khusus untuk produsen lokal agar mereka dapat mengoptimalkan penggunaan teknologi dan meningkatkan keterampilan dalam pemasaran serta manajemen bisnis.
- Keterlibatan Komunitas: Tingkatkan peran kelompok sadar wisata (pokdarwis) dan komunitas lokal dalam mempromosikan Dodol Ketan Hitam melalui acara-acara lokal dan festival. Peran aktif masyarakat akan membantu dalam mempertahankan dan mempromosikan budaya lokal.

Dengan demikian hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar bagi pengembangan lebih lanjut Dodol Ketan Hitam di Kampung Wisata Kreatif Cibaduyut dan memberikan manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan.