

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan pengamatan, analisis dan eksperimen dan data yang diperoleh dan diolah dari hasil penelitian ini yaitu Berondong yang menggunakan beras hitam dan beras merah yang di jadikan sebagai bahan utama dengan penambahan bahan kacang tanah, sukade, manisan manga, manisan pala. Berondong yang menjadi camilan yang sudah tidak asing di masyarakat Indonesia.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan beberapa hal yaitu:

##### 1. Formulasi resep Berondong

Setelah penulis melakukan uji coba terhadap beras putih, beras merah, dan beras hitam yang dibuat menjadi produk berondong dengan menambahkan beberapa bahan seperti kacang tanah, sukade, manisan manga, manisan pala. Kemudian penulis melakukan uji organoleptic terhadap 15 panelis ahli yang terdiri dari chef, bidang akademisi, pelaku usaha dan hotelier memberikan nilai yang akan menentukan formulasi berondong yang tepat. Formulasi yang unggul yakni berondong dengan menggunakan Beras Hitam.

##### 2. Harga jual terhadap produk Berondong

Harga jual produk berondong beras hitam yaitu Rp. 6500-, dengan respon tertinggi dari 100 orang responden dengan persentas 2170 pada opsi pilihan murah.

##### 3. Daya terima konsumen terhadap produk Berondong

Uji daya terima konsumen setelah mendapatkan formulasi unggulan dari hasil uji organoleptic kepada 15 panelis ahli. Uji daya terima konsumen dilkakukan kepada 100 orang konsumen atau responden terhadap produk berondong. Responden dalam penelitian ini meliputi berbagai macam kalangan, baik itu dari jenis kelamin, usia, pekerjaan dan pengalaman responden mengkonsumsi teng-teng. Pengujian ini meliputi lima aspek penilaian yaitu rasa, aroma, tekstur, penampilan dan kemasan. Hasil pengujian daya terima konsumen menunjukkan bahwa produk berondong

dapat di terima dengan perolehan skol total paling tinggi 2500 dengan perolehan nilai sebesar 2170, dengan kesimpulan konsumen sangat menyukai produk.

#### 4. Strategi Pemasaran Produk Berondong

Rencana pemasaran yang akan di lakukan dalam memasarkan produk berondong yaitu dengan iklan yang di lakukan di *media social* dengan meminta konsumen untuk mereview produk dan mempromosikannya di media social, lalu jika produk sudah produksi dengan lancer maka akan di lakukan kerja sama dengan pihak supermarket. pemasaran juga dibantu dengan membuat akun instagram khusus untuk produk sehingga dapat selalu mempromosikan produk.

### 5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian inovasi produk berondong bar, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan, diantaranya:

1. Untuk membuat produk berondong yang lebih sehat dapat menggunakan bahan gula yang lebih sehat. Maka berondong yang akan di hasilkan dengan kalori yang lebih rendah dan rasa yang tidak terlalu manis.
2. Untuk meningkatkan pembelian produk, akan di tambahkan beberapa bahan, selain menarik juga sehat. Maka berondong akan terus mengalami perbaikan dalam segi rasa, aroma, teksur, penampilan dan kemasannya.
3. Di harapkan produk ini dapat memberikan inspirai inovasi produk beras yang biasanya hanya menggunakan gula, dan memberikan kesan bahwa makan tradisional juga bisa di makan menjadi camilan sehat.
4. Strategi pemasaran yang bisa dilakukan selain yang sudah disebutkan yaitu bisa menjadikan produk sebagai souvenir dari sebuah acara seminar atau *special event* yang dapat dimakan oleh pengunjung acara.