BAB V
SIMPULAN DAN SARAN

5. 1. Simpulan

Berdasarkan pengamatan, analisis dan eksperimen dan data yang diperoleh dan diolah dari hasil penelitian ini yaitu manggis sebagai hasil bumi lokal, tidak hanya buahnya saja yang dapat dimanfaatkan, namun kulitnya pun bisa dijadikan sebagai bahan tambahan pangan termasuk untuk produk *pastry* seperti produk pada penelitian ini yaitu bolu kukus batik kulit manggis. Manggis sudah tidak asing bagi masyarakat sehingga produk ini bisa diterima oleh masyarakat.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan beberapa hal yaitu:

1. Formulasi resep bolu kukus batik kulit manggis

   Setelah penulis melakukan rangkaian tahap *kitchen project*, penulis membuat tiga formulasi resep yang berbeda yakni formulasi BKBKM 1 atau penambahan 6% kulit manggis, formulasi BKBKM 2 atau penambahan 8% kulit manggis dan formulasi BKBKM 3 atau penambahan 10% kulit manggis. Kemudian penulis melakukan uji organoleptik kepada 15 orang panelis yang terdiri dari *chef*, bidang akademisi dan bidang praktisi atau pengusaha makanan yang menghasilkan nilai untuk menentukan formulasi BKBKM yang unggul dari ketiga formulasi yang ditentukan oleh penulis. Formulasi yang unggul yaitu formulasi BKBKM 3 atau penambahan 10% kulit manggis pada adonan bolu kukus.

2. Daya terima konsumen terhadap produk bolu kukus batik kulit manggis

   Uji daya terima dilakukan setelah mendapatkan formulasi unggulan dari hasil uji organoleptik kepada 15 orang panelis ahli. Uji daya terima dilakukan kepada 100 orang konsumen atau responden dengan memberikan sampel formulasi produk unggul beserta kuesioner megenai kesukaan responden terhadap produk bolu kukus batik kulit manggis. Responden dalam penelitian ini meliputi berbagai macam kalangan, baik itu dari jenis kelamin, usia, pekerjaan dan pengalaman responden mengkonsumsi manggis. Pengujian ini meliputi lima aspek penilaian yaitu rasa, aroma, tekstur, penampilan dan

Utami Hidally Putri, 2019
Inovasi Produk Penggunaan Kulit Manggis dalam Pembuatan Bolu Kukus Batik
Universitas Pendidikan Indonesia | repository.upi.edu | perpustakaan.upi.edu

kemasan. Hasil pengujian daya terima konsumen menunjukan bahwa produk bolu kukus batik kulit manggis dapat diterima dengan perolehan skor 2,205 dari skor total tertinggi 2,500.

3. Harga jual bolu kukus batik kulit manggis melalui uji daya terima konsumen

   Harga jual produk bolu kukus batik kulit manggis yaitu Rp. 30,000,- dan respon tertinggi dari 100 orang responden dengan persentase 71% pada opsi pilihan murah. Harga jual satu bolu kukus batik kulit manggis seharga Rp. 30,000 dengan rincian: *food cost* 35,7% atau Rp. 10,710, *overhead* 20% atau Rp. 6.000, *labour* 15% atau Rp. 4,500 dan *profit* 29,3% atau Rp. 8,790..

4. Strategi pemasaran produk bolu kukus batik kulit manggis

   Rencana pemasaran yang akan dilakukan dalam memasarkan produk bolu kukus batik kulit manggis yaitu pertama melakukan *partnership marketing* dengan dinas daerah sebagai *sauvenir* atau buah tangan dari sebuah acara atau kegiatan pariwisata dan dibantu media sosial dengan meminta konsumen untuk mereview produk dan mempromosikannya melalui media sosial masing-masing, pemasaran juga dibantu dengan membuat akun instagram khusus untuk produk sehingga dapat selalu mempromosikan produk.

5. 2. Saran

Setelah melakukan penelitian inovasi produk bolu kukus batik kulit manggis, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan, diantaranya:

1. Untuk membuat produk bolu kukus batik kulit manggis harus diperhatikan pemilihan takaran bahan baku yang digunakan dalam formulasi resep. Sifat dari kulit manggis ketika sudah dicampur dengan adonan adalah menyerap kelembapan dari bolu. Sehingga takaran untuk bahan cair harus banyak untuk menghasilkan tekstur bolu yang lembut.
2. Untuk meningkatkan daya minat konsumen terhadap produk, diharapkan produk bolu kukus batik kulit manggis terus mengalami perbaikan dalam segi rasa, aroma, teksur, penampilan dan kemasannya.
3. Diharapkan produk ini dapat menjadi inspirasi bagi kalangan masyarakat untuk membuka usaha, terutama di daerah yang banyak terdapat manggis.

4. Strategi pemasan yang bisa dilakukan selain yang sudah disebutkan yaitu mengikuti kegiatan pameran.
5. Terus dikembangkan inovasi dari kulit manggis seperti penelitian untuk menghasilkan pewarna kulit manggis siap pakai, karena dalam pembuatan makanan terutama *pastry* penggunaan pewarna sangat dibutuhkan, apalagi terdapat nilai lebih dengan kandungan yang terdapat.