

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil percobaan dan pengamatan terhadap produk *chicken drumstick* dengan tambahan ubi jalar merah dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat tiga buah formulasi resep dengan perbedaan jumlah perbandingan antara daging ayam dengan ubi jalar merah dengan nama SPDS atau *sweet potato drumstick* dengan perbandingan yang berbeda. SPDS 1 dengan perbandingan daging ayam 25% dan ubi jalar merah 75%. SPDS 2 dengan 50% daging ayam dan 50% ubi jalar merah. SPDS 3 dengan perbandingan daging ayam 75% dan ubi jalar merah 25%. Menurut 15 orang panelis ahli pada pengujian pertama yakni uji organoleptik terhadap 3 buah sampel tersebut dihasilkan 1 buah sampel unggul yakni SPDS 3 dengan perbandingan 75% daging ayam dan 25% ubi jalar merah.
2. Setelah uji organoleptik dilakukan pengujian kembali dengan 100 orang panelis umum dimana 50% dari jumlah panelis berumur dibawah 20 tahun. uji daya terima konsumen ini, mengujikan tingkat daya terima konsumen terhadap produk SPDS 3 dengan produk kontrol *chicken drumstick*. Dari hasil uji daya terima konsumen ini, produk *sweet potato drumstick* dapat sangat diterima oleh konsumen dengan nilai 2173 pada kelas interval 2101-2500. Pada 5 aspek penilaian pengujian produk SPDS 3, yakni rasa, aroma, warna, tekstur dan penampilan tidak memiliki perbedaan nilai rata-rata yang terlalu signifikan dengan produk kontrol *chicken drumstick*.
3. Harga pokok bahan baku untuk satu buah resep *sweet potato drumstick* adalah Rp 29.853. Satu buah resep dapat menjadi 4 buah kemasan dengan berat bersih masing-masing kemasan 250gr atau sebanyak 5pcs *stick* per kemasan. Jadi harga pokok perkemasan menjadi Rp 9.863,25. Peneliti menetapkan harga jual produk yakni sebesar Rp 30.000 dengan persentase *food cost* 32.88% sebesar Rp

9.863,25, *labour cost* 20% sebesar Rp 6.000, *overhead* 20% sebesar Rp 6.000 dan *profit* 27.12% sebesar Rp 8.136.

5.2 Saran

1. Ubi jalar merupakan bahan pangan dengan tingkat produktivitas yang tinggi. Bahan baku lokal seperti ini sangat baik sekali untuk dikembangkan melihat masih minimnya produsen yang mengolah ubi jalar ini. Dengan memanfaatkan pangan lokal seperti ubi jalar ini dapat meningkatkan nilai jual terhadap produk ubi jalar ini.
2. Ubi jalar dapat diolah menjadi makanan utama maupun tambahan bahan isian dalam sebuah hidangan. Dengan penelitian dan percobaan lebih mendalam, produk hasil olahan ubi jalar dapat menjadi produk yang unggul, menarik dan banyak disukai di berbagai kalangan. Para pengusaha bisnis kuliner baiknya mulai mencoba untuk mengolah ubi jalar ini sehingga dapat menjadi produk yang dapat bersaing.
3. *Sweet potato drumstick* ini dapat dijadikan olahan rumahan maupun produk massal untuk menjadi bisnis baru dibidang kuliner. *Chicken drumstick* dapat menambah varian makanan *frozen food* yang biasa dipasarkan baik di pasar maupun di supermarket besar. Produk ini juga dapat dikembangkan dengan berbagai jenis varian rasa seperti sayuran lainnya atau rasa keju.
4. Dalam menjalankan suatu bisnis pemasaran merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan. Pemasaran dilakukan dengan tujuan produk yang diproduksi menjadi lebih mudah di ketahui oleh konsumen baik dekat maupun yang jauh. Pada saat ini pemasaran dapat dilakukan secara langsung maupun secara online. Pemasaran secara langsung dapat dilakukan dengan memasukkan produk kita ke tempat-tempat penjualan oleh-oleh makanan atau penjualan kue dan roti, penjualan kepasar tradisional, supermarket, dan tempat perbelanjaan lainnya. Pemasaran melalui internet dapat dilakukan dengan membuat iklan gratis

maupun berbayar di berbagai aplikasi media sosial dan aplikasi e-commerce seperti instagram, shopee, tokopedia.