

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat dibuat berdasarkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Responden memiliki persepsi yang cukup baik mengenai produk yang sudah ada pada usaha Dum.boo. Walaupun demikian, masih ada indikator yang diberikan oleh responden di mana perlu adanya peningkatan seperti tambahan variasi inovasi produk pada *Thai Tea* Dum.boo.
- b. Untuk memenuhi keinginan pasar sebagai dasar pengembangan produk yang akan datang pada usaha Dum.boo, berdasarkan perbandingan antara persepsi terhadap produk *Thai Tea* Dum.boo yang sudah ada dengan harapan dari responden, didapatkan bahwa perlu adanya variasi rasa *Thai Tea* yang dibuat oleh Dum.boo. Menurut para responden, untuk varian rasa baru pada *Thai Tea* Dum.boo termasuk kurang.
- c. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan desain inovasi secara keseluruhan maka dapat ditarik kesimpulan, di antaranya :
 1. *Generating Ideas*

Merupakan tahap penggalan ide mengenai varian rasa dari *Thai Tea* Dum.boo. Sebagian besar responden menginginkan varian rasa untuk inovasi produk *thai tea*. Ada pun empat variasi rasa yang memiliki nilai tertinggi yaitu *Bubble Thai Tea*, *Cheese Thai Tea*, *Matcha Thai Tea*, dan *Milo Thai Tea*.

2. *Harvesting Ideas*

Pada tahapan ini dapat dilihat peluang eksternal dan juga internal guna menghasilkan produk inovasi dari *Thai Tea Dum.boo*. Dari hasil identifikasi peluang eksternal dan internal maka akan menghasilkan kriteria yang dapat digunakan untuk menyaring ide pada tahap selanjutnya. Kriteria yang didapat dari peluang eksternal adalah dipilihnya dua varian rasa yaitu *Bubble Thai Tea* dan *Matcha Thai Tea* dengan masing – masing memiliki harga jual sebesar Rp. 15.000,- hingga Rp. 20.000,- untuk satu botolnya. Sedangkan kriteria dari peluang internal yaitu bahan baku berupa daun *thai tea*, tepung *bubble*, bubuk *matcha*, gula, air, dan kemasan yang mudah didapatkan, terjangkau, serta mudah untuk diolah. Pada tahap ini, ide yang ada akan diselaraskan dengan kriteria yang didapatkan di tahap *harvesting ideas* sehingga akan didapatkan satu ide yaitu produk *Bubble Thai Tea* karena sesuai dengan kriteria internal dan eksternal.

3. *Developing and Implementing These Ideas*

Tahap pengembangan produk inovasi pada usaha *Dum.boo* dilakukan dengan menciptakan produk yang sesuai dengan ide pada tahap *harvesting idea*. Pembuatan produk tersebut dilakukan dengan membuat desain awal, membuat *prototype*, yang kemudian dilanjutkan dengan dilakukannya uji *prototype* produk untuk mengetahui reaksi pasar terhadap produk inovasi berupa *Bubble Thai Tea* dari usaha *Dum.boo*. Tidak hanya itu, namun juga dilakukan perhitungan HPP pada produk akhir, di mana didapatkan sebesar Rp 5.619,- yang digunakan untuk menentukan harga jual per unit produk. Selanjutnya harga jual yang ditetapkan adalah Rp

15.000,- untuk satu botol, sehingga proyeksi *profit* yang didapatkan adalah sebesar Rp 9.381,- atau 167%.

5.2 Saran

Ada pun saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

- a. Saran bagi usaha Dum.boo, karena adanya respon positif dari pihak responden terhadap produk *thai tea* yang selama ini diproduksi, maka sebaiknya Dum.boo mencoba untuk memasarkan produk inovasinya berupa *Bubble Thai Tea* yang masih menjadi *trend* di kalangan anak muda.
- b. Usaha Dum.boo juga perlu mempertimbangkan untuk membuat *Matcha Thai Tea* sebagai varian baru lainnya dari *thai tea*. Hal ini dikarenakan varian produk *Matcha Thai Tea* merupakan salah satu varian tertinggi setelah *Bubble Thai Tea*. Seperti yang diketahui bahwa bahan baku dari *Matcha Thai Tea* lebih tinggi jika dibandingkan dengan bahan baku *Bubble Thai Tea*, sehingga pihak Dum.boo dapat menetapkan harga jual yang lebih tinggi untuk varian *Matcha Thai Tea*.
- c. Usaha Dum.boo juga perlu mencantumkan varian rasa pada label agar lebih informatif lagi bagi konsumen.
- d. Usaha Dum.boo perlu untuk meningkatkan *social media campaign* terutama melalui Instagram karena Instagram merupakan salah satu sosial media yang efektif untuk penjualan *Thai Tea* Dum.boo untuk meningkatkan penjualan produk Dum.boo.