

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis pada bab sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa perlu dilakukan inovasi produk pisang nuget Banandes sebagai berikut;

- a. Persepsi konsumen pada aspek produk yang termasuk kategori tinggi yaitu ukuran mudah dimakan, bentuk menarik, porsi memadai. Sedangkan yang termasuk dalam kategori sedang yaitu varian sesuai selera, variasi topping, kemasan menarik dan kemasan sesuai *food grade*. Pada aspek harga persepsi dengan kategori tinggi pada komponen harga terjangkau, sedangkan pada komponen terdapat pembelian online mendapatkan persepsi dengan kategori sedang. Pada aspek tempat, komponen tempat mudah ditemukan mendapatkan persepsi yang tinggi, sedangkan pada komponen melayani pemesanan online mendapatkan persepsi yang sedang. Pada aspek promosi, keseluruhan komponen meliputi instagram selalu update, personal selling menarik dan menerapkan frequent buyer reward mendapatkan persepsi yang tinggi dari konsumen. Responden secara umum memiliki persepsi yang baik terhadap produk pisang nuget Banandes. Namun masih ada beberapa indikator yang menjadi harapan responden untuk lebih ditingkatkan, meliputi penambahan varian, penambahan topping, bentuk kemasan serta lokasi penjualan pisang nuget Banandes.
- b. Untuk memenuhi harapan atau keinginan pasar, Banandes perlu mengembangkan inovasi terkait dengan penambahan varian, penambahan topping, bentuk kemasan serta lokasi penjualan pisang nuget Banandes.

c. Berdasarkan analisis dan pembahasan desain inovasi secara menyeluruh maka dapat disimpulkan bahwa;

1. *Idea Generation/ Pencarian ide*

Pada tahap ini disimpulkan mengenai persepsi responden terhadap pisang nuget Banandes. Secara umum, responden memberikan persepsi pada kategori yang tinggi. Namun demikian terdapat indikator yang masih mendapatkan persepsi yang sedang. Hal ini lah yang mendasari perlunya inovasi atas pengembangan produk pisang nuget Banandes. Adapun indikator yang perlu dilakukan inovasi yaitu varian rasa, penambahan topping, bentuk kemasan dan lokasi penjualan.

2. *Opportunity Recognition/ Identifikasi Peluang*

Pada tahap ini dilakukan penilaian mengenai kesesuaian harapan konsumen atau pasar dengan kemampuan manajemen dalam melakukan inovasi. Serta peluang-peluang yang dapat dimanfaatkan dalam menunjang pengembangan produk. Penilaian yang dapat disimpulkan bahwa inovasi pada produk pisang nuget Banandes membutuhkan alternatif-alternatif yang perlu dikembangkan. Pada indikator varian, perlu dipertimbangkan inovasi varian cappucino, taro dan milked chese, serta alternatif penambahan topping dengan alternatif oreo, chococrunch dan milo. Pada kemasan hanya terdapat dua pilihan yaitu paper box dan styrofoam. Pada lokasi, penambahan outlet tidak sesuai dengan kemampuan manajerial sehingga dirumuskan alternatif berupa bekerja sama dengan aplikasi online.

3. *Idea Evaluation/ Evaluasi ide*

Pada tahap ini dilakukan penilaian persepsi mengenai alternatif yang dilakukan untuk dikembangkan menjadi prototype sebagai metode uji coba. Tanggapan responden pada indikator varian tertarik dengan pengembangan varian cappucino dan milked chese. Pada indikator penambahan topin, responden tertarik untuk

dikembangkannya topping oreo dan milo. Sedangkan pada kemasan, sebagian besar memiliki keinginan untuk menggunakan jenis kemasan paper box.

#### 4. *Development* / Pengembangan

Pada tahap ini dilakukan proses pengembangan prototype yang menjadi ketertarikan responden. Serta perhitungan biaya produksi guna mendapatkan keuntungan sesuai yang diharapkan. Hasil dari tahap pengembangan ini, responden lebih tertarik dengan varian milked chese, serta penambahan topping oreo. Hasil ini lah yang selanjutnya sebagai bentuk inovasi produk pisang nuget Banandes untuk dipasarkan.

#### 5. *Commercialization* / Komersialisasi

Tahap ini merumuskan mengenai langkah-langkah pemasaran dan penjualan produk, terkait dengan hasil inovasi yang telah dilakukan. Penggunaan kemasan paper box agar lebih menarik dan berbahan dasar yang ramah lingkungan. Melakukan promosi online melalui media sosial instagram. Bermitra dengan vendor aplikasi online seperti Gofood dan Grabfood

### 5.2. SARAN

Saran yang dapat direkomendasikan untuk manajemen Banandes yaitu ;

1. Manajemen pisang nuget Banandes, perlu melakukan inovasi varian secara berkala, hal ini dilakukan untuk meminimalisir kebosanan konsumen. Sehingga konsumen selalu tertarik dengan varian – varian baru dari nuget pisang Banandes.
2. Perlu perbaikan kemasan dan branding, manajemen perlu memperkuat brand dengan membuat design khusus kemasan yang digunakan. Bisa juga dengan penambahan logo sebagai identitas khas dari nuget pisang Banandes. Sehingga nuget pisang Banandes memiliki nilai branding yang kuat.
3. Produk perlu memiliki standar baku untuk menjamin kualitas makanan.