

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan perolehan data yang didapat dari Pak Ace Sumanta dan Pak Atjep Syarif sebagai narasumber, dapat disimpulkan bahwa:

- Menarik minat generasi muda untuk mengkonsumsi makanan tradisional dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain (*scene 5*):
  - Mengadakan festival makanan tradisional dengan hadiah yang menarik.
  - Menyelenggarakan lomba menulis artikel dan esai mengenai makanan tradisional.
  - Menyusun buku mengenai makanan tradisional oleh Dinas Pendidikan Kebudayaan yang mudah didapatkan melalui Google dan media sosial.
  - Mengenalkan makanan tradisional melalui film yang akan diekspos melalui media sosial.
- Meningkatkan popularitas taoge goreng dapat dilakukan dengan cara membentuk cluster, zona atau kawasan makanan tradisional. Sebagai contoh, jika kita ingin mencari taoge goreng, maka dapat mengunjungi kawasan A yang berisi kedai taoge goreng dari berbagai pemilik/kedai (*scene 5*).
- Toge Goreng Ibu Hj. Omah selalu mempertahankan kualitas rasa dari taoge goreng yang dijual sehingga konsumen banyak yang datang kembali (*scene 5*).

#### 5.2 Saran

Penjual taoge goreng khas Bogor memang masih mudah ditemukan di Kota Bogor, namun peminat dari generasi muda mulai berkurang karena

lebih banyak yang gemar mengonsumsi *fast food* dan makanan instan. Oleh sebab itu, penulis berharap pemerintah, budayawan, dan berbagai pihak dapat lebih mengenalkan taoge goreng ke kalangan generasi muda dengan cara yang lebih menarik agar generasi muda lebih tertarik untuk mencoba. Pemerintah dapat menyajikan konten yang menarik melalui media sosial, seperti Instagram dan TikTok yang banyak digunakan oleh generasi muda. Dengan cara ini, pemerintah dapat mengenalkan makanan tradisional terhadap generasi muda agar mereka memiliki wawasan mengenai makanan tradisional Indonesia khususnya Kota Bogor.

Taoge Goreng yang dijual kedai Toge Goreng Ibu Hj. Omah memiliki rasa yang berbeda dari taoge goreng lainnya karena tidak menggunakan oncom pada sausya yang membuat hal ini berbeda dengan penjual taoge goreng lainnya. Berdasarkan yang dikatakan oleh Pak Atjep Syarif, pengunjung tetap kedai tersebut selalu datang kembali karena rasanya yang tidak pernah berubah walaupun sudah memasuki generasi ke-3. Namun, karena adanya pandemi Covid-19, jumlah pengunjung yang datang pun berkurang. Beliau berkata bahwa sebelum pandemi, target penjualan perhari dapat mencapai 30 kg, tetapi setelah pandemi, target penjualan menjadi 20 kg. Menurut penulis, kedai Toge Goreng Ibu Hj. Omah perlu mempertahankan kualitas rasa tersebut dengan cara memberikan resep saus tauco yang digunakan ke generasi penerus agar rasanya tetap sama dan pengunjung tetap akan terus kembali. Selain itu, untuk menaikkan target penjualan menjadi 30 kg perhari, Toge Goreng Ibu Hj. Omah dapat mengaktifkan kembali akun Instagramnya. Kedai tersebut memiliki akun Instagram tetapi tidak aktif. Pak Atjep Syarif dapat menggunakan akun media sosial tersebut untuk mengunggah berbagai foto dan video untuk mempromosikan kedai tersebut.

### 5.3 Rekomendasi

Penulis menyarankan untuk video dokumenter selanjutnya dapat ditambahkan narasumber dari penjual taoge goreng legendaris lainnya, seperti Toge Goreng Cucu H. Gebro, Toge Goreng Pak Iwon, dan Toge

Goreng Mak Epon agar dapat dijadikan sebagai perbandingan antara satu kedai dengan kedai lainnya. Setiap kedai taoge goreng ini memiliki keunikan, yaitu menggunakan racikan sausnya sendiri. Sebagai contoh, ada kedai yang hanya menggunakan tauco dalam sausnya. Dengan ini, para penonton dapat mengetahui lebih dalam mengenai taoge goreng khas Bogor. Selain itu, penulis juga menyarankan meneliti makanan tradisional dari daerah lain yang sudah kurang diminati, seperti makanan tradisional khas Purworejo, yaitu clorot, makanan tradisional khas Yogyakarta, yaitu grontol serta makanan khas Sumatra Utara, yaitu kidu, (Rahman N. A., 2021).

