



**LAPORAN AKHIR PKM-K**

**“DOLAZ” DODONGKAL TALAS SEBAGAI PELESTARIAN KULINER  
NUSANTARA DAN PENINGKATAN DIVERSIFIKASI PANGAN**

**Oleh:**

<b>Aditya Nugraha</b>	<b>F14090052 / 2009</b>
<b>Desi Puspita Nuraini</b>	<b>F14090016 / 2009</b>
<b>Toni Dwi Novianto</b>	<b>F14090046 / 2009</b>
<b>Zaqlul Iqbal</b>	<b>F14100120 / 2009</b>
<b>Aktatama Silviana Dewi</b>	<b>F14110017 / 2011</b>

**Dibiayai oleh:**

**Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat  
Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi  
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan  
sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Program Kreativitas Mahasiswa  
Nomor : 050/SP2H/KPM/Dit.Litabmas/V/2013, tanggal 13 Mei 2013**

**INSTITUT PERTANIAN BOGOR**

**BOGOR**

**2013**

## HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan : *DOLAZ* Dodongkal Talas sebagai Pelestarian Kuliner Nusantara dan Peningkatan Diversifikasi Pangan.
2. Bidang Kegiatan : ( ) PKM-P (  ) PKM-K ( ) PKM-KC  
( ) PKM-T ( ) PKM-M
3. Ketua Pelaksana Kegiatan :  
a. Nama Lengkap : Aditya Nugraha  
b. NIM : F14090052  
c. Departemen : Teknik Mesin dan Biosistem  
d. Universitas/Institut/Politeknik : Institut Pertanian Bogor  
e. Alamat Rumah / HP : Dramaga Regensi B 22/ 085659934519  
f. Alamat e-mail : ncep\_nugraha@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
5. Dosen pendamping  
a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Ir. Dyah Wulandani, M.Si.  
b. NIDN : 0019046803  
c. Alamat rumah Tlp/HP : Perumahan Alam Sinar Sari Jl Angrek Raya no. B.21 Darmaga Bogor/ 08151871103
6. Biaya Kegiatan Total  
a. Dikti : Rp.7.200.000,-  
b. Sumber lain : -
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Bogor, 18 Juli 2013

Menyetujui,  
Ketua Departemen Teknik Mesin  
dan Biosistem

Ketua Pelaksana Kegiatan



(Dr. Ir. Desrial, M. Eng)  
NIP. 19661201 199103 1004

Wakil Rektor Bidang Akademik dan  
Kemahasiswaan



(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)  
NIP. 19581228 198503 1 003



(Aditya Nugraha)  
NIM. F14090052

Dosen Pendamping,



(Dr. Ir. Dyah Wulandani, M.Si.)  
NIDN. 0019046803

## ABSTRAK

**Aditya Nugraha<sup>(1)</sup>, Desi Puspita Nuraini<sup>(1)</sup>, Toni Dwi Novianto<sup>(1)</sup>,  
Zaqlul Iqbal<sup>(1)</sup>, Aktatama Silviana Dewi<sup>(1)</sup>**

<sup>(1)</sup>Teknik Mesin dan Biosistem, Fakultas Teknologi Pertanian, IPB

email: ncep\_nugraha@yahoo.com

*Dodongkal merupakan jajanan tradisional yang eksistensinya mulai menurun. Tujuan dari program ini adalah untuk meningkatkan eksistensi dodongkal dengan membuat inovasi pada kue tersebut dengan menambahkan tepung talas sebagai bahan baku serta menambahkan berbagai varian rasa. Produk yang dihasilkan adalah "DOLAZ" dodongkal Talas dengan rasa original dan coklat. Selama produksi uji coba produk ini dapat diterima oleh masyarakat dengan baik terkait rasa dan harga. Produk ini dipromosikan melalui media sosial, pamflet, dan poster. Produk ini dipasarkan di sekitar wilayah kampus IPB melalui bazar. Pengembangan usaha dilakukan untuk keberlanjutan usaha yang memiliki prospek positif. Pemasaran akan ditingkatkan melalui instansi yang terkait dengan kebudayaan Jawa Barat.*

**Kata Kunci :** Dodongkal, Tepung Talas, Dolaz, Budaya

## I. PENDAHULUAN

### a. Latar belakang Masalah

Di Indonesia tempat pengembangan talas adalah Kota Bogor dan Malang yang menghasilkan beberapa kultivar yang enak rasa umbinya. Talas dikonsumsi sebagai makanan pokok dan makanan tambahan. Talas mengandung karbohidrat yang tinggi, protein, lemak dan vitamin.

Talas merupakan sumber pangan yang penting karena selain merupakan sumber karbohidrat, protein dan lemak, talas juga mengandung beberapa unsur mineral dan vitamin sehingga dapat dijadikan bahan obat-obatan. Talas mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan karena berbagai manfaat dan dapat dibudidayakan dengan mudah sehingga potensi talas ini cukup besar.

Seperti yang telah diketahui Indonesia memiliki ketergantungan yang tinggi terhadap beras baik sebagai makanan pokok ataupun makanan tambahan. Tidak kalah dengan beras, umbi talas juga memiliki kandungan gizi yang mencukupi kebutuhan tubuh manusia. Perbandingan komposisi tepung umbi talas dan beras ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Perbandingan kandungan gizi antara tepung umbi talas dan beras

Komponen	Talas	Beras
Kadar air (g/100g)	10.20	9.06
Protein (g/100g)	12.25	10.05
Lemak (g/100g)	0.50	1.01
Abu (g/100g)	4.15	0.78
Serat kasar (g/100g)	0.75	0.20
Karbohidrat total (g/100g)	72.15	78.45
Pati (g/100g)	67.42	67.42
• Amilosa (g/100g)	2.25	9.32
• Amilopektin (g/100g)	65.17	58.1

Salah satu makanan khas Indonesia yang menggunakan bahan dasar beras adalah dodongkal. Dodongkal merupakan salah satu kuliner khas Sukabumi, Jawa Barat (Gambar 1). Dodongkal rasanya manis dan mengenyangkan. Dodongkal talas ini diberi isi aneka rasa dan warna, sehingga menarik para konsumen. Rasa yang akan disuguhkan antara lain keju, coklat, gula aren, dan kelapa. Selain itu dodongkal talas ini diberi pewarna alami seperti daun pandan.



Gambar 1. Kue dodongkal yang sudah ada

### **b. Perumusan Masalah**

Permasalahan yang menjadi latar belakang proposal ini :

1. Menurut hasil penelitian seorang ilmuwan Amerika Serikat (AS), David McClelland, suatu negara dapat dikatakan makmur, minimal harus memiliki jumlah wirausahawan sebanyak dua persen dari jumlah populasi penduduknya. Keinginan untuk menjadi salah satu pengusaha yang turut berperan serta dalam kemakmuran Indonesia adalah alasan utama usulan program kreatifitas ini.
2. Perlunya diversifikasi pangan di Indonesia.
3. Makanan tradisional cenderung tergeser oleh makanan modern yang justru menimbulkan penyakit.
4. Makanan tradisional memerlukan sentuhan modern agar memiliki nilai estetika yang tinggi.

### **c. Tujuan Program**

Tujuan dari kegiatan ini adalah :

1. Meningkatkan kreatifitas dan jiwa berwirausaha mahasiswa.
2. Diversifikasi pangan berbasis bahan pangan lokal sehingga dapat meningkatkan ketahanan pangan.
3. Memperoleh profit dari usaha yang dijalankan.
4. Memberikan inovasi baru produk menu berbahan baku tepung umbi talas, agar lebih menarik minat konsumen dan sebagai nilai tambah umbi talas.
5. Mempopulerkan dan melestarikan jenis makanan kuliner Jawa Barat

### **d. Luaran yang diharapkan**

Target luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah:

1. Adanya produk yang disukai oleh masyarakat yaitu kue “DOLAZ” dodongkal talaz berbahan dasar tepung talas.
2. Menemukan resep yang tepat dan inovatif untuk bahan dodongkal talas serta rasa yang unik dengan produk lainnya. Adapun rasa yang telah dibuat antara lain: original dan Coklat.
3. Upaya melestarikan kuliner khas Jawa Barat dan mendukung program diversifikasi pangan dengan mengurangi penggunaan tepung beras dengan tepung talas.
4. Terciptanya usaha yang layak dijalankan secara finansial dan memiliki prospek positif di masa depan melalui inovasi produk panganan lokal.

### **e. Kegunaan program**

1. Manfaat bagi mahasiswa
  - Menumbuhkan dan meningkatkan kreatifitas mahasiswa serta jiwa kewirausahaan.
  - Media pengembangan serta penerapan ilmu dan teknologi pertanian yang telah diperoleh selama perkuliahan.
  - Merangsang mahasiswa untuk berpikir kreatif, inovatif, dan dinamis
  - Mendapatkan keuntungan dari usaha.
2. Manfaat bagi kelompok
  - Mendapatkan pengalaman berwirausaha dengan struktur manajemen yang jelas.

- Melatih kelompok untuk memasarkan produk dan pembagian tugas secara fektif dan efisien.
  - Menambahakan pengetahuan kelompok tentang teknologi pertanian yang sudah ada.
3. Manfaat bagi masyarakat
- Menambah nilai ekonomi umbi talas.
  - Membuka lapangan pekerjaan
  - Tambahan alternatif makanan bergizi dan murah yang dapat dinikmati.

## II. GAMBARAN UMUM USAHA

### a. Analisis pasar

Kondisi umum dari tempat pemasaran, yaitu di lingkungan kampus IPB Dramaga dan tempat wisata di Bogor. Sampai saat ini, belum ada pedagang yang menjual produk dodongkal yang unik dan disukai oleh semua kalangan.

### b. Analisis peluang pasar dan sumber daya

Peluang cukup tinggi karena sangat sedikit persaingan dagang. Sumber daya yang dibutuhkan pun sangat mudah didapat, yaitu umbi talas. Produk ini akan dijual dengan harga Rp. 2.000/potong,- dengan targetan produksi sekitar 1.000 potong/bulan. Jadi omset yang yang kita dapat mencapai kurang lebih Rp. 2.000.000,-/bulan.

### c. Metode Pelaksanaan Program

Kegiatan Persiapan yang akan dilakukan meliputi: penyebaran angket, survey peralatan teknis, survey harga umbi talas, survey pasar, perencanaan, uji coba produksi. Kegiatan-kegiatan tersebut dilaksanakan sebagai persiapan sebelum melakukan proses produksi yang sebenarnya. Untuk melaksanakan kegiatan persiapan tersebut diperlukan waktu sekitar 5 bulan.

### d. Uji Coba Produksi dalam Skala Kecil

Uji coba ini dimaksudkan untuk mendapatkan tanggapan masyarakat akan produk ini. Uji coba ini akan dilaksanakan dengan menjual produk ini secara keliling atau menjual produk di tempat produksi yaitu daerah Babakan Lio.

### e. Jenis Produk

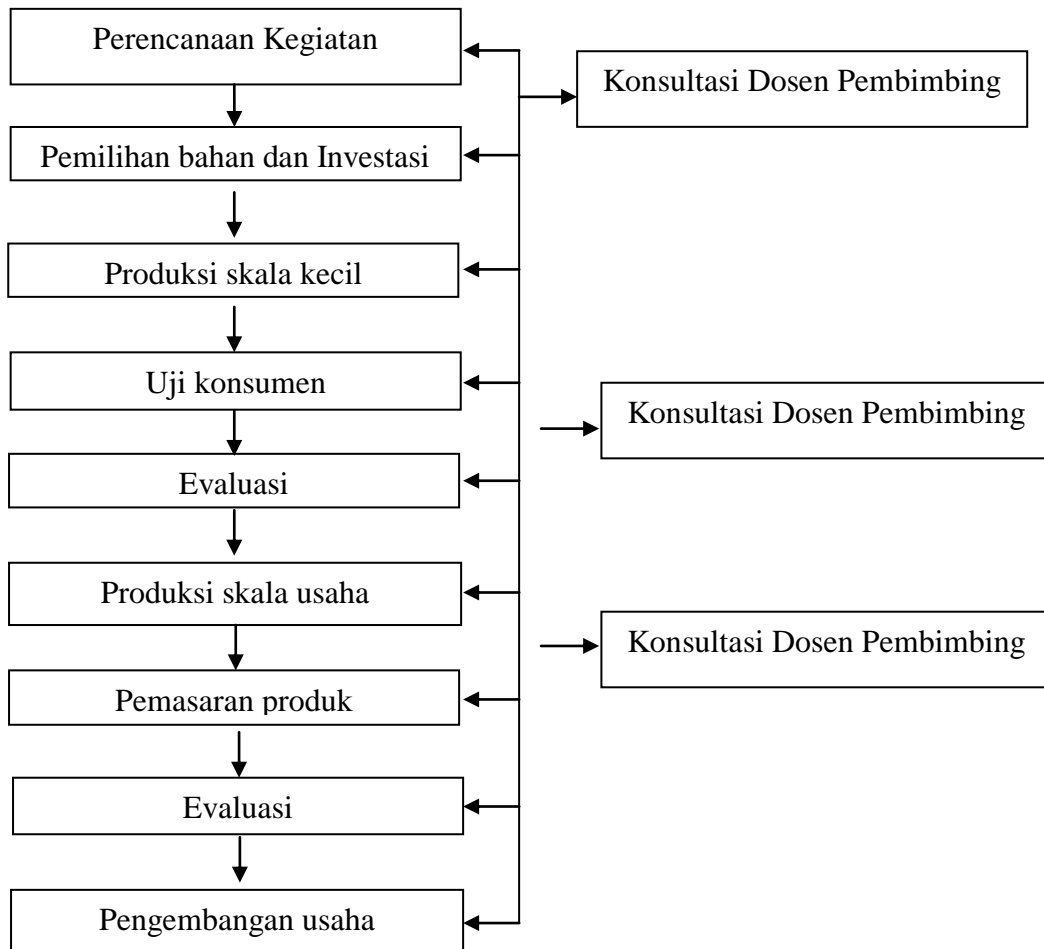
*DOLAZ* merupakan produk baru yang berbahan dasar tepung umbi talas dan telah dimodifikasi dari makanan tradisional yang sebelumnya telah ada. Dodongkal talas ini diberi isi aneka rasa dan warna, sehingga menarik para konsumen. Rasa yang akan disuguhkan antara lain keju, coklat, gula aren, dan kelapa. Selain itu dodongkal talas ini diberi pewarna alami seperti daun pandan.



Gambar 2 . Logo dan Gerobak outlet *DOLAZ*

### III. METODE

Metode dan langkah yang ditempuh untuk menghasilkan produk “DOLAZ” diantaranya perencanaan kegiatan, pembelian bahan dan investasi sampai proses produksi, serta konsultasi ke dosen pembimbing. Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam kegiatan adalah seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Bagan Tahapan Kegiatan

### IV. PELAKSANAAN PROGRAM

#### a. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Program dilakukan dilakukan dari bulan Maret sampai Juli 2013. Tempat produksi produk dilakukan di salah satu tempat anggota di Bogor. Sedangkan penjualan dilakukan di toko kelontongan di dekat kampus IPB Dramaga, serta di dalam dan sekitar wilayah kampus IPB Dramaga.

#### b. Instrumen Pelaksanaan

Program ini menggunakan berbagai peralatan masak seperti kompor , kukusan, kerucut bambu, ayakan, plastik dan baskom untuk produksi serta gerobak untuk pemasaran.

**c. Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya**

Tabel 2. Aliran Arus Kas

Komponen Biaya	Bulan			
	Maret	April	Mei	Juni
INFLOW				
Penjualan	-	-	168.000	60.000
Dana dari DIKTI	3.000.000	-	2.000.000	2.200.000
<b>TOTAL INFLOW</b>	<b>3.000.000</b>	<b>-</b>	<b>2.168.000</b>	<b>2.260.000</b>
OUTFLOW				
Total biaya investasi	455.000	1.550.000	-	-
Total biaya operasional	479.000	241.000	581.000	288.000
<b>TOTAL OUTFLOW</b>	<b>934.000</b>	<b>1.791.000</b>	<b>581.000</b>	<b>288.000</b>
Laba Kotor	2.066.000	-1.791.000	1.587.000	1.972.000
Laba Kumulatif	2.066.000	275.000	1.862.000	<b>3.834.000</b>

Tabel 3. Rincian Pengeluaran Dana

Tanggal	Pengeluaran	Jumlah
23-Mar-13	Lap	4.000
	Sendok plastik	5.000
	Timbangan	30.000
	Gula aren	6.000
	Garam	1.000
	Tabung gas	150.000
	Kompor	150.000
	Sarung tangan	6.000
	Tepung talas	30.000
	Kelapa	23.000
	Tepung beras	24.000
	Dandang	50000
	Ayakan	15000
	Baskom	15000
	Plastik warp	200000



30-Mar-13	Sticker	30000
	Konsumsi	75.000
06-Apr-13	Transportasi	300.000
	Konsumsi	20.000
	Leaflet	25.000
	Konsumsi	105.000
	Tepung talas	30.000
20-Apr-13	Gula aren	6.000
	Kelapa	10.000
	Tepung beras	10.000
21-Apr-13	Konsumsi	40.000
	Tepung beras	10.000
	Kelapa	5.000
	Konsumsi	75.000
27-Apr-13	Tepung talas	15.000
04-Mei-13	Garam	1.000
	Kelapa	5.000
11-Mei-13	Konsumsi	50.000
	Gerobak	1.500.000
	Gembok	50.000
12-Mei-13	Spanduk	30.000
	Pamflet	20.000
	Stand	150.000
	Tepung talas	30.000
	Tepung beras	25.000
13-Mei-13	Kelapa	5.000
14-Mei-13	Coklat	38.000
	Gula aren	12.000
	Kelapa	5.000
15-Mei-13	Kelapa	5.000
	Tepung beras	10.000
16-Mei-13	Honorarium penjaga stand	100.000
	Honorarium pembuat dolaz	80.000
15-Jun-13	Tepung talas	15.000
	Kelapa	5.000
	Konsumsi	20.000
	Tepung talas	30.000

	Tepung beras	20.000
	Gula aren	12.000
16-Jun-13	Honorarium pembuat dolaz	20.000
19-Jun-13	Kelapa	10.000
	Plastik kemasan	10.000
	Garam	1.000
	Gas	15.000
	Tepung talas	30.000
	Tepung beras	20.000
	Gula aren	12.000
	Kelapa	10.000
	Coklat	38.000
20-Jun-13	Honorarium pembuat dolaz	20.000
<b>Jumlah</b>		<b>3.869.000</b>

## V. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan tahapan-tahapan yang telah dilakukan seperti pada Bagan Tahapan Kegiatan (Gambar 3), hasil yang telah tercapai sampai saat ini adalah sebagai berikut:

### a. Perencanaan kegiatan

Perancangan kegiatan ini dilakukan untuk keberlangsungan program ini. Perancangan kegiatan dimulai dari pembelian bahan dan investasi, produksi, hingga pemasaran produk.

### b. Pembelian bahan dan investasi

Pembelian bahan dan investasi dilakukan pada saat awal program. Pembelian investasi dilakukan pada awal program, sementara pembelian bahan dilakukan secara kontinu ketika bahan akan mulai habis sebelum proses produksi.

### c. Proses produksi

Produksi yang pertama dilakukan yaitu produksi skala kecil. Pada tahap ini dilakukan pengujian resep untuk mendapatkan komposisi yang tepat. Setelah beberapa kali percobaan, komposisi yang tepat untuk mendapatkan rasa, tekstur dan aroma yang dapat diterima konsumen adalah perbandingan tepung beras dan talas sebesar 1:3 . Rasa yang telah dibuat original (gula merah dengan taburan kelapa) dan coklat.

### d. Uji Konsumen

Produk yang dibuat telah diuji organoleptik kepada para konsumen dengan latar belakang pekerjaan berbeda. Pada awalnya tekstur *DOLAZ* masih kasar karena belum menemukan komposisi yang tepat. Setelah

menemukan komposisi yang tepat, konsumen menyukai akan tekstur dan rasa produk ini.

**e. Evaluasi**

Evaluasi dilakukan terkait dengan kesesuaian harga, penampilan, rasa produk, prospek penjualan, segmentasi pasar, serta peran produk di kalangan masyarakat. Hasil evaluasi terakhir menunjukkan bahwa harga sebesar Rp.1500,- dan Rp.3.000,- ,ukuran dan penampilan produk disesuaikan dengan selera dan harga, rasa disukai konsumen, pemasaran harus ditingkatkan, serta produk *DOLAZ* ini diposisikan sebagai jajanan ringan.

**f. Pemasaran Produk**

Sementara produk ini dipasarkan di bazar-bazar yang berada di lingkungan kampus, dititipkan di toko, dijajakan langsung ke konsumen, menerima pesanan dari acara-acara. Untuk mendukung kegiatan pemasaran dilakukan promosi melalui media online seperti jejaring sosial Facebook, Twitter dan Blackberry Messenger.

**g. Pengembangan usaha**

Pengembangan usaha dilakukan untuk keberlanjutan usaha yang memiliki prospek positif. Sampai saat ini dilakukan promosi-promosi untuk mengenalkan produk khas Jawa Barat ini, dikarenakan eksistensi makanan tradisional ini telah menurun. Produk ini akan ditawarkan ke dinas kebudayaan bogor, dengan harapan dapat memperluas pemasaran dan untuk pengembangan usaha ke depan.

Pada poin pertama dan kedua, produk *DOLAZ* yang dihasilkan dapat diterima oleh konsumen, baik harga, rasa maupun penampilan. Pada poin ketiga produk ini masih belum dikenal oleh masyarakat khususnya di wilayah kampus IPB Darmaga. Pada poin terakhir, produk ini relatif mudah dipasarkan sehingga memiliki kemungkinan untuk memperluas pasar. Selain itu produk ini memiliki keunikan karena menggunakan tepung talas yang memiliki nilai lebih dalam proses pemasaran.

**VI. KESIMPULAN DAN SARAN**

Dolaz adalah dodongkal yang menggunakan tambahan tepung talas untuk mengurangi penggunaan tepung beras, sehingga mendukung program diversifikasi pangan. Selain itu produksi Dolaz ini bertujuan untuk meningkatkan eksistensi panganan lokal dari provinsi Jawa Barat ini. Dolaz memiliki memiliki dua varian rasa yang disukai konsumen yaitu original (gula merah) dan coklat. Harga jual produk ini dapat dikatakan terjangkau yaitu Rp.1500,- dan Rp. 3.000,-.

Dalam pemasaran, perlu ekstra promosi untuk mengenalkan produk jajanan tradisional yang sudah mulai terlupakan. Maka dari itu untuk pengembangan, dibutuhkan kerja sama dengan pihak yang terkait dengan kebudayaan seperti dinas kebudayaan di Bogor, Jawa Barat.

LAMPIRAN

• Dokumentasi Kegiatan



Proses Produksi



Produk Dolaz



Produk Dolaz



Bazar GEMA (FEMA)



Konsumen *DARLING*



Pamflet Dolaz



Gerobak Dolaz



Spanduk



Poster *DOLAZ*



Kukusan



**ACC PUTRA**  
Printing & Copying

Alamat: Jl. ...  
No. ...  
Telp. ...  
Fax. ...

No	Uraian	Jumlah	Total
1	Paper 15000	15000	15000
2			
Total Rp.			15.000

15/05/13

**CHINTA**  
LAYANAN CETAK SATU ATAP

Alamat: Jl. ...  
No. ...  
Telp. ...  
Fax. ...

No	Uraian	Jumlah	Total
1	Paper 15000	15000	15000
Total Rp.			15.000

15/05/13

**ACC PUTRA**  
Printing & Copying

Alamat: Jl. ...  
No. ...  
Telp. ...  
Fax. ...

No	Uraian	Jumlah	Total
1	Paper	10.600	10.600
Total Rp.			10.600,-

15/05/13

**GUNDALING**  
LAYANAN CETAK SATU ATAP

Alamat: Jl. ...  
No. ...  
Telp. ...  
Fax. ...

**KWITANSI**

No	Uraian	Jumlah	Total
2	Paper banner 60x90cm width 3x0+12cm	9000	170.000
Total Rp.			170.000

15/05/13

HORMAT KAMI

No. \_\_\_\_\_  
Telah terima dari Aditya N  
Uang sejumlah Satu juta limaratus ribu rupiah  
Untuk pembayaran Gerobak

Bogor, 11 Mei 2013

Reza

Rp. 1.500.000,-