



LAPORAN KEMAJUAN
MOCAF LICIOUS: BOLU KUKUS TEPUNG MOCAF BEBAS GLUTEN DENGAN
ANEKA RASA BUAH DAN SAYURAN LOKAL YANG KAYA SERAT

BIDANG KEGIATAN :
PKM-K

Diusulkan oleh:

Ketua Kelompok	: Sarah Rahma Elciany	F24100099 (2010)
Anggota	: Riana Kanthi Hapsari	F24100136 (2010)
	Dwiyanti Pertiwi	C24100069 (2010)
	Dwinanda Utama	G54110070 (2011)
	Muhammad Ervan	G64110085 (2011)

INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2014

PENGESAHAN USULAN PKM-KEWIRAUSAHAAN

1. Judul Kegiatan : Mocaflicious: Bolu Kukus Tepung Mocaf Bebas Gluten dengan Aneka Rasa Buah dan Sayuran Lokal yang Kaya Serat
2. Bidang Kegiatan : PKM Kewirausahaan
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Sarah Rahma Elciany
 - b. NIM : F24100099
 - c. Jurusan : Ilmu dan Teknologi Pangan
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah/No. HP : Jl. Babakan Tengah No.20 RT/RW 02/09 Dramaga, Bogor 16680/085716907979
 - f. Alamat Email : domba_salju@yahoo.com
4. Anggota Pelaksana Kegiatan : 4 orang
5. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Nancy Dewi Yuliana, STP, M.Sc
 - b. NIDN : 0027017003
 - c. Alamat Rumah/No. HP : Perumahan Alam Sinar Sari Blok A/84 Cihorang, Bogor/ 082122207265
- 6 Biaya Kegiatan Total
 - a. Dikti : Rp11.000.000,00
 - b. Sumber Lain : -
- 7 Jangka Waktu Pelaksanaan : 5 bulan

Menyetujui,
Ketua Departemen Ilmu dan
Teknologi Pangan

(Dr. Ir. Feri Kusnandar, M.Sc)
NIP. 19680526 199303 1004

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan

(Prof. Dr. Ir. Yonny Koesmaryono, MS)
NIP. 19581228 198503 1003

Bogor, 14 April 2014
Ketua Pelaksana Kegiatan



(Sarah Rahma Elciany)
NIM. F24100099

Dosen Pendamping

(Dr. Nancy Dewi Yuliana, STP, M.Sc)
NIP. 19700127 200501 2001

RINGKASAN

Usaha yang akan kami jalankan adalah pembuatan dan penjualan bolu kukus berbahan dasar mocaf (*Modified Cassava Starch*) yang menggunakan buah dan sayuran lokal sebagai pemberi warna dan rasa. Produk kami diberi nama Mocaflicious. Mocaflicious memiliki banyak kelebihan dibanding bolu kukus yang biasa beredar antara lain, berasal dari bahan lokal yaitu tepung mocaf yang merupakan tepung asli Indonesia, tidak mengandung gluten sehingga dapat dikonsumsi oleh orang yang sensitif gluten dan penderita *celiac disease*, kaya akan serat sehingga dapat membantu mengurangi kolesterol, dan mengurangi resiko kanker kolon.

Saat ini Mocaflicious telah memiliki *final concept* dalam hal produknya baik dalam hal formulasi, proses pembuatan, maupun pengemasan. Mocaflicious merupakan bolu kukus dengan krim lembut di atasnya serta topping buah dan sayuran lokal segar yang kaya akan serat. Mocaflicious dijual dalam kemasan cup plastik berlogo yang dipercantik dengan pita dan dilengkapi juga dengan sendok agar memudahkan pembeli saat mengonsumsinya. Harga per potong yang ditawarkan adalah Rp 5.000. Harga satu loyang untuk pemesanan khusus adalah Rp.40.000.

Mocaflicious telah berhasil dijual dalam skala kecil sebanyak 3x dan memiliki pendapatan kotor sebesar Rp.190.000. Promosi telah dilakukan melalui media sosial facebook dan tumblr. Mocaflicious juga telah memamerkan dan menjual produk di Agrinex Expo di Jakarta Convention Center pada tanggal 28-29 Maret 2014. Peralatan untuk menunjang proses produksi Mocaflicious sudah lengkap. Untuk bahan baku tepung mocaf sudah tersedia sedangkan bahan-bahan segar seperti telur dan buah akan dibeli sesaat sebelum proses produksi dilakukan.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	0
HALAMAN PENGESAHAN.....	1
RINGKASAN.....	2
PENDAHULUAN.....	4
GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA.....	6
METODE PENDEKATAN.....	7
PELAKSANAAN PROGRAM.....	9
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	11
KESIMPULAN DAN SARAN.....	12
LAMPIRAN.....	13

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Perkembangan makanan jenis roti berbahan dasar selain gandum semakin banyak dikembangkan di Indonesia. Alasan utamanya adalah karena produk roti yang beredar saat ini masih bergantung pada bahan baku tepung terigu yang berasal dari gandum impor. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), impor terigu tahun 2012 mencapai 479.62 ton. Angka sebesar itu muncul karena tanaman gandum sulit tumbuh di Indonesia mengingat karakteristik tanaman gandum yang merupakan tanaman subtropik.

Selain mengurangi ketergantungan impor gandum, kelebihan makanan berbahan dasar non-gandum adalah adanya sifat *glutenfree*. Gluten merupakan protein yang secara alami terkandung dalam hampir semua jenis sereal atau biji-bijian termasuk gandum. Protein gluten dapat menyebabkan masalah pada orang yang sensitif terhadap gluten dan penderita *celiac disease*. Pada orang yang sensitif atau intoleransi terhadap gluten memang ada immunoglobulin tertentu, dimana saat gluten masuk tubuh langsung terdeteksi dan menimbulkan reaksi. Pada penderita *celiac disease*, gluten dapat mengakibatkan gangguan metabolisme khususnya pada bagian usus halus. (Muchtadi 2010)

B. PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang menjadi latar belakang program ini adalah:

- a. Bolu kukus yang saat ini ada dipasaran menggunakan tepung terigu yang diimpor.
- b. Gluten yang terdapat pada tepung terigu berbahaya bagi orang yang sensitif gluten dan penderita *celiac disease*.
- c. Kurangnya konsumsi serat dapat mengakibatkan resiko kanker kolon dan banyaknya kolesterol yang mengganggu metabolisme tubuh.

C. TUJUAN

Tujuan diusulkannya program ini adalah:

- a. Membuat suatu produk bolu kukus yang sehat, bebas gluten, dan kaya akan serat yang dapat membantu dalam pencegahan kanker kolon dan mengurangi kolesterol.

- b. Mengenalkan penggunaan tepung mocaf kepada masyarakat.
- c. Mengurangi ketergantungan terhadap tepung terigu impor.
- d. Menjadi sarana peningkatan keterampilan (*softskill*) berwirausaha.

D. LUARAN YANG DIHARAPKAN

Luaran yang diharapkan dari program ini adalah:

- a. Menjual bolu kukus yang unik, sehat, praktis, enak, dan terjangkau bagi masyarakat.
- b. Mengurangi konsumsi masyarakat akan tepung terigu impor khususnya pada produk bolu kukus.
- c. Menjual bolu kukus kaya serat yang dapat membantu dalam pencegahan kanker kolon dan menurunkan kolesterol.

E. KEGUNAAN PROGRAM

Program ini dapat dijalankan sebagai sarana untuk mengasah kemampuan berwirausaha mahasiswa, melatih kemampuan bersosialisasi dan bekerja sama di dalam tim, serta meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam berinteraksi dengan masyarakat. Dengan adanya program ini, masyarakat diharapkan dapat mengenal tepung mocaf guna mendukung upaya pengurangan impor tepung terigu. Selain itu, masyarakat dapat menikmati bolu kukus yang sehat dalam padatnya aktivitas yang dijalankan.

BAB II

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Usaha yang akan kami jalankan adalah pembuatan dan penjualan bolu kukus berbahan dasar mocaf (*Modified Cassava Starch*) yang menggunakan buah dan sayuran lokal sebagai pemberi warna dan rasa. Produk kami diberi nama Mocaflicious. Mocaflicious memiliki banyak kelebihan dibanding bolu kukus yang biasa beredar antara lain, berasal dari bahan lokal yaitu tepung mocaf yang merupakan tepung asli Indonesia, tidak mengandung gluten sehingga dapat dikonsumsi oleh orang yang sensitif gluten dan penderita *celiac disease*, kaya akan serat sehingga dapat membantu mengurangi kolesterol, dan mengurangi resiko kanker kolon.

Saat ini Mocaflicious telah memiliki *final concept* dalam hal produknya baik dalam hal formulasi, proses pembuatan, maupun pengemasan. Mocaflicious merupakan bolu kukus dengan krim lembut di atasnya serta topping buah dan sayuran lokal segar yang kaya akan serat. Mocaflicious dijual dalam kemasan cup plastik berlogo yang dipercantik dengan pita dan dilengkapi juga dengan sendok agar memudahkan pembeli saat mengonsumsinya. Mocaflicious telah berhasil dijual dalam skala kecil sebanyak 3x dan memiliki pendapatan kotor sebesar Rp.190.000. Promosi telah dilakukan melalui media sosial facebook dan tumblr. Mocaflicious juga telah memamerkan dan menjual produk di Agrinex Expo di Jakarta Convention Center pada tanggal 28-29 Maret 2014. Peralatan untuk menunjang proses produksi Mocaflicious sudah lengkap. Untuk bahan baku tepung mocaf sudah tersedia sedangkan bahan-bahan segar seperti telur dan buah akan dibeli sesaat sebelum proses produksi dilakukan.

BAB III

METODE PENDEKATAN

Usaha yang akan kami jalankan adalah pembuatan dan penjualan bolu kukus berbahan dasar mocaf (*Modified Cassava Starch*) dan menggunakan buah dan sayuran lokal sebagai pemberi warna dan rasa. Produk kami diberi nama Mocaflicious. Kelebihan Mocaflicious dibanding bolu kukus yang biasa beredar, antara lain:

- Berasal dari bahan local, yaitu tepung mocaf yang merupakan tepung asli Indonesia.
- Tidak mengandung gluten sehingga dapat dikonsumsi oleh orang yang sensitif gluten dan penderita *celiac disease*.
- Kaya akan serat sehingga dapat mengurangi resiko kanker kolon dan membantu mengurangi kolesterol.
- Tidak menggunakan BTP yang dapat membahayakan kesehatan manusia.

Tabel 1. Analisis SWOT

	(S) Strengths: <ol style="list-style-type: none">1. Menawarkan jajanan praktis yang enak namun sehat karena tidak menggunakan bahan tambahan pangan.2. Harga yang ditawarkan terjangkau.3. Berbahan dasar lokal.4. Menjangkau lapisan masyarakat secara luas.5. Bolu kukus yang unik karena menggunakan tepung mocaf yang masih jarang dipakai orang.	(W) Weaknesses: <ol style="list-style-type: none">1. Produk Mocaflicious tidak tahan lama.2. Orang terbiasa dengan tekstur bolu kukus yang menggunakan tepung terigu.3. Banyak pesaing.
(O) Opportunities: <ol style="list-style-type: none">1. Bolu kukus yang tidak menggunakan bahan tambahan pangan masih sedikit.2. Penggunaan tepung mocaf (bukan tepung	SO <ol style="list-style-type: none">1. Mengangkat aspek kandungan gizi dan tidak adanya penggunaan bahan tambahan pangan.2. Mengangkat aspek pencegahan kanker kolon dan penurunan kolesterol dengan mengonsumsi Mocaflicious.3. Mempromosikan dan menjual produk ini di berbagai tempat yang ramai dikunjungi.4. Mengangkat aspek diversifikasi	WO <ol style="list-style-type: none">1. Menjadikan karakteristik tepung mocaf yang berbeda dari tepung terigu sebagai ciri khas produk.2. Menjelaskan kepada konsumen bahwa produk ini seluruhnya berbahan dasar alami sehingga harus segera dikonsumsi.

<p>terigu) menarik minat masyarakat.</p> <p>3. Bolu kukus merupakan jajanan praktis yang banyak peminatnya.</p>	<p>pangan berbahan lokal.</p> <p>5. Mengangkat aspek kelebihan tepung mocaf dibanding tepung terigu, yaitu bebas gluten dan merupakan tepung asli Indonesia.</p>	
<p>(T) Threats:</p> <p>1. Masyarakat biasa membeli bolu kukus di tempat yang sudah dikenalnya.</p>	<p>ST</p> <p>1. Konsep pemasaran, promosi, serta logo yang menarik akan menambah daya pikat produk ini.</p> <p>2. Menjaga kekonsistenan produk untuk mendapat loyalitas pelanggan.</p>	<p>WT</p> <p>1. Mengenalkan Mocaflicious baik secara langsung melalui <i>direct selling</i> maupun melalui media sosial seperti <i>facebook</i>, <i>twitter</i>, dan blog.</p> <p>2. Menjelaskan kepada masyarakat bahwa penggunaan tepung mocaf lebih baik dibandingkan tepung terigu karena harus impor.</p> <p>3. Meningkatkan inovasi produk dengan menambah varian rasa bolu kukus dengan buah lokal yang disukai masyarakat.</p>

ANALISA PASAR

a. STP (*Segmentation, Targeting, Positioning*)

Segmentasi pasar dari produk Mocaflicious didasarkan atas variabel demografis yakni tingkat pendapatan. Mocaflicious dijual kepada masyarakat Kota Bogor pada umumnya dengan klasifikasi ekonomi kelas menengah merupakan target dari Mocaflicious. Dalam *positioning*, Mocaflicious kami posisikan sebagai alternatif jajanan sehat, praktis, higienis, dan ekonomis bagi masyarakat aktif di Kota Bogor.

b. Bauran Pemasaran

- Tempat

Tempat pemasaran produk Mocaflicious terdiri di banyak tempat yaitu wilayah kampus IPB, sistem penitipan di kantin sekolah, tempat kursus, tempat kebugaran, kantin rumah sakit, dan yang terakhir adalah di *bazaar-bazaar* yang sedang diadakan.

- **Promosi**

Promosi merupakan aspek penting dalam pengembangan dan penjualan produk. Untuk mempromosikan produk Mocaflicious ini dilakukan beberapa langkah promosi seperti:

- Mempromosikan ke fakultas masing-masing, ke teman-teman dekat sebagai langkah pertama promosi.
- Promosi berlanjut kepada pengenalan kepada pelajar dan masyarakat umum di lingkungan sekitar kampus
- Promosi dengan pembukaan gerai di tempat-tempat strategis di kampus IPB.
- Promosi dengan sistem penitipan di kantin sekolah, tempat kursus, tempat kebugaran, kantin rumah sakit.
- Promosi untuk konsumsi acara-acara seminar, arisan, pengajian.
- Promosi dengan sistem bazaar to bazaar, yaitu menjual Mocaflicious pada bazaar yang sedang berlangsung.
- Promosi lewat media sosial di internet seperti *facebook, twitter, blog*, dsb.

- **Produk**

Mocaflicious mempunyai empat rasa yang berasal dari buah dan sayuran lokal, yaitu wortel, bayam, jambu biji, dan stroberi. Untuk sehari-hari, Mocaflicious dijual dalam bentuk potongan, untuk pemesanan khusus dapat disajikan dalam bentuk loyang.

- **Harga**

Harga per potong yang ditawarkan adalah Rp 3.500. Harga satu loyang untuk pemesanan khusus adalah Rp.25.000.

BAB IV

PELAKSANAAN PROGRAM

A. HAL-HAL YANG TELAH DICAPAI

Hal-hal yang telah dicapai mencakup beberapa aspek, yaitu:

✓ **Produk**

Saat ini Mocaflicious telah memiliki *final concept* dalam hal produknya baik dalam hal formulasi, proses pembuatan, maupun pengemasan. Mocaflicious merupakan bolu kukus dengan krim lembut di atasnya serta topping buah dan sayuran lokal segar yang kaya akan serat. Mocaflicious dijual dalam kemasan cup plastik berlogo yang dipercantik dengan pita dan dilengkapi juga dengan sendok agar memudahkan pembeli saat mengonsumsinya.

✓ **Penjualan**

Mocaflicious telah berhasil dijual dalam skala kecil sebanyak 3x. Penjualan pertama adalah penjualan pengenalan ke teman-teman yang berada di sekitar kampus, berhasil terjual sebanyak 8 cup dengan harga masing-masing Rp.5000. Penjualan selanjutnya dilakukan pada saat pameran produk di Agrinex Expo di Jakarta Convention Center pada tanggal 28-29 Maret 2014, total produk yang berhasil terjual sejumlah 20 produk dengan harga masing-masing Rp.7500. Sehingga total pendapatan kotor saat ini adalah sebesar Rp.190.000.

✓ **Promosi**

Mocaflicious sejauh ini telah melakukan promosi melalui media sosial facebook dan tumblr. Mocaflicious juga telah memamerkan dan menjual produk di Agrinex Expo di Jakarta Convention Center pada tanggal 28-29 Maret 2014.

✓ **Kelengkapan bahan dan peralatan**

Peralatan untuk menunjang proses produksi Mocaflicious sudah lengkap. Untuk bahan baku tepung mocaf sudah tersedia sedangkan bahan-bahan segar seperti telur dan buah akan dibeli sesaat sebelum proses produksi dilakukan.

A. ALAT YANG DIGUNAKAN

- Kompor gas
- *Mixer*
- Dandang

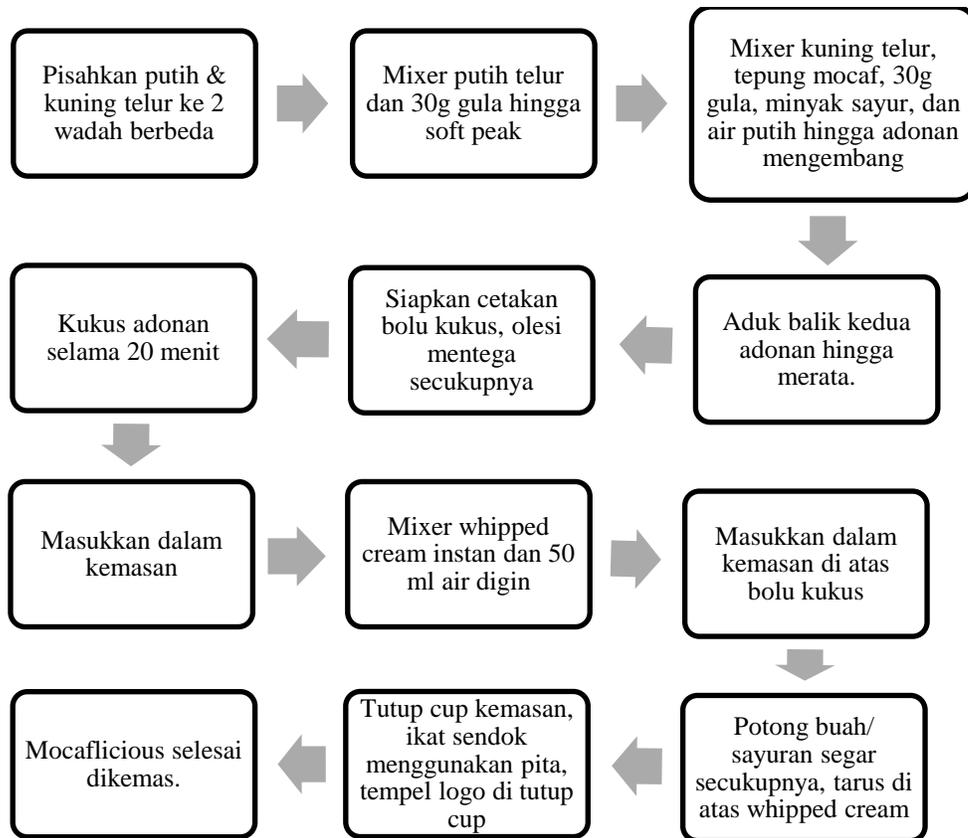
- Pisau
- Spatula
- Baskom
- Mangkok besar
- Timbangan
- Cetakan bolu kukus
- Sendok besar
- Kain serbet
- Kemasan
- Sendok kecil

B. BAHAN YANG DIPERLUKAN

- 70 g tepung mocaf
- 60 g gula pasir
- 20 g minyak sayur
- 3 butir telur
- 50 ml air putih
- mentega secukupnya
- 50 g whipped cream instan
- 100 ml air dingin
- buah atau sayuran lokal

Resep akan menghasilkan 12 cup Mocaflicious.

C. LANGKAH PEMBUATAN MOCAF LICIOUS



D. Rekapitulasi Rancangan dan Realisasi Biaya

Penggunaan biaya:

- Biaya investasi: Rp 946.000
- Biaya produksi dll: Rp 775.600
- Total biaya: Rp 1.721.600

Pendapatan Mocaflicious

Pengenalan awal ke teman:

8 x 5000= Rp 40000

Penjualan di Agrinex Expo:

20 x 7500= Rp 150000

Penjualan di PKM Expo:

24 x 5000= Rp 120000

Penjualan dalam bentuk loyang:

3x40000=Rp 120000

Penjualan tepung:

10 kg x 15000= Rp 150000

Total pendapatan: Rp 570000

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha yang akan kami jalankan adalah pembuatan dan penjualan bolu kukus berbahan dasar mocaf (*Modified Cassava Starch*) yang menggunakan buah dan sayuran lokal sebagai pemberi warna dan rasa. Produk kami diberi nama Mocaflicious. Mocaflicious memiliki banyak kelebihan dibanding bolu kukus yang biasa beredar antara lain, berasal dari bahan lokal yaitu tepung mocaf yang merupakan tepung asli Indonesia, tidak mengandung gluten sehingga dapat dikonsumsi oleh orang yang sensitif gluten dan penderita *celiac disease*, kaya akan serat sehingga dapat membantu mengurangi kolesterol, dan mengurangi resiko kanker kolon.

Saat ini Mocaflicious telah memiliki *final concept* dalam hal produknya baik dalam hal formulasi, proses pembuatan, maupun pengemasan. Mocaflicious merupakan bolu kukus dengan krim lembut di atasnya serta topping buah dan sayuran lokal segar yang kaya akan serat. Mocaflicious dijual dalam kemasan cup plastik berlogo yang dipercantik dengan pita dan dilengkapi juga dengan sendok agar memudahkan pembeli saat mengonsumsinya. Harga per potong yang ditawarkan adalah Rp 5.000. Harga satu loyang untuk pemesanan khusus adalah Rp.40.000.

Mocaflicious telah berhasil dijual dalam skala kecil sebanyak 3x dan memiliki pendapatan kotor sebesar Rp.190.000. Promosi telah dilakukan melalui media sosial facebook dan tumblr. Mocaflicious juga telah memamerkan dan menjual produk di Agrinex Expo di Jakarta Convention Center pada tanggal 28-29 Maret 2014. Peralatan untuk menunjang proses produksi Mocaflicious sudah lengkap. Untuk bahan baku tepung mocaf sudah tersedia sedangkan bahan-bahan segar seperti telur dan buah akan dibeli sesaat sebelum proses produksi dilakukan.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Dapat disimpulkan bahwa produk mocaflicious merupakan produk yang unik dan cukup berprospek. Penggunaan tepung mocaf yang merupakan tepung aseli Indonesia memberikan banyak keuntungan, di antaranya aman bagi penderita celiac disease dan membantu mengurangi penggunaan tepung terigu yang harus diimpor. Sebaiknya, dalam pelaksanaan bisnis ini dilakukan dengan lebih gencar baik dalam segi produksi maupun promosi.

LAMPIRAN

A. Logo Mocaflicious



B. Dokumentasi Penjualan Produk di Agrinex Expo



