



**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA**

**“RAINBOW DOGADU (DODOL GARUT MADU)” : USAHA MODIFIKASI
PANGAN TRADISIONAL ANTI DIABETES DAN PENYAKIT
DEGENERATIF
(ALTERNATIF CAMILAN SEHAT MENARIK)**

**BIDANG KEGIATAN :
PKM KEWIRAUSAHAAN**

Disusun oleh :

Ketua	: Nisa Mawadaturrohmah	I14110049	2011
Anggota	: Karizma Rindu I.	I14110018	2011
	Rizky Prayogo Ramadhan	H14110048	2011
	Rina Hapipah	G34110076	2011
	Idris Humaedi	E34120023	2012

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

2013

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN AKHIR PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

- 1 Judul Kegiatan** : “*Rainbow Dogadu* (Dodol Garut Madu)”: Usaha Modifikasi Pangan Tradisional Anti Diabetes dan Penyakit Degeneratif (Alternatif Camilan Sehat Menarik)
- 2 Bidang Kegiatan** : () PKM-P () PKM-M () PKM-KC
() PKM-K () PKM-T
- 3 Ketua Pelaksana Kegiatan**
- a. Nama Lengkap : Nisa Mawadaturrohmah
 - b. NIM : I14110049
 - c. Jurusan : Gizi Masyarakat
 - d. Universitas : Institut Pertanian Bogor
 - e. Alamat Rumah/No. HP : Kp. Sindang Sari 59 RT005 RW002 Tanah Baru-Bogor Utara /08568814620
 - f. Alamat Email : nisasgz@yahoo.com
- 4 Anggota Pelaksana Kegiatan** : 4 orang
- 6 Dosen Pendamping**
- a. Nama Lengkap dan Gelar : Dr. Ir. Wahyu Budi Priatna, MSi
 - b. NIDN : 0010046702
 - c. Alamat Rumah dan No Telp./Hp : Jalan Anyelir 2 Blok W3 No.1 Taman Cimanggu, Bogor/08129392348
- 7 Biaya Kegiatan Total**
- a. Dikti : Rp 9.400.000,00
 - b. Sumber Lain : -
- 8 Jangka Waktu Pelaksanaan** : 5 bulan

Bogor, 21 Juli 2013

Menyetujui,
Ketua Departemen Gizi Masyarakat

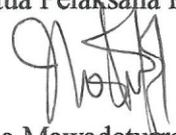

Dr. Ir. Budi Setiawan, MS
NIP. 19621218 198703 1001

Wakil Rektor Bidang Akademik dan
Kemahasiswaan



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

Ketua Pelaksana Kegiatan


Nisa Mawadaturrohmah
NIM. I14110049

Dosen Pendamping


Dr. Ir. Wahyu Budi Priatna, MSi
NIDN. 0010046702

ABSTRACT

NISA MAWADATURROHMAH, RINA HAPIPAH, IDRIS HUMAEDI, KARIZMA RINDU INAYATULLOH, RIZKY PRAYOGO RAMADHAN. "Rainbow Dogadu (Garut's Honey Dodol)": A Bussines of Anti Diabetes and Degenerative Diseases Food from Modified Traditional Food (As An Alternative of Healthy Snack). Supervised by Dr. Ir. Budi Wahyu Priatna, MSi.

Diabetes mellitus or commonly known as DM has now become one of the leading cause of deaths in the world. Indonesia is placed at 4 world rank as the biggest contributor to the mortality rate that caused by diabetes. The most appropriate treatment for DM is normalizing and controlling blood glucose level. If the blood glucose level was not controlled at an early stage, it will reduce the body's antioxidant status and be the one cause of degenerative diseases when lasts continuously (Szalecky et al. 1999).

Indonesia has many potential foods that able to decrease DM trend problem. One of those is honey, which rich of peptide and complex carbohydrate. The use of honey as a functional food to prevent high rising glucose level at diabetes, had to be innovated in its making process for better interest of people. Fortunately, Indonesia also has many traditional foods which need to be introduced to whole community such as dodol. Dodol has been so familiar to be innovated. Its innovation can be the one of alternative way for consuming honey and increasing its acceptability too. Rainbow Dogadu (Honey Dodol Garut), one of dodol innovation using honey as main humectants, is good for tackling diabetes and degenerative disease.

Keywords: Honey, DM, Dogadu

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT karena atas berkah dan rahmatNya, sehingga laporan akhir Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan yang berjudul **“Rainbow Dogadu (Dodol Garut Madu)”**: Usaha Modifikasi Pangan Tradisional Anti Diabetes dan Penyakit Degeneratif (Alternatif Camilan Sehat Menarik). Tidak lupa kami ucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu terselesaikannya karya kami ini:

1. Dr. Ir. Budi Wahyu Priatna, MSi selaku dosen pembimbing yang selalu mendampingi dan mengarahkan kami dalam pelaksanaan kegiatan ini
2. Orang tua kami tercinta atas kasih sayang, doa, dan dukungannya
3. Deny Prasetyawan dan Septian Suhandono yaitu kedua sahabat kami yang telah ikut berkontribusi dalam tahap pelaksanaan kegiatan ini walaupun sudah keluar dari tim karena alasan akademik yang tidak dapat diganggu gugat.
4. Responden dari Departemen Gizi Masyarakat, Agribisnis, dan Biologi yang telah menjadi responden setia dalam uji organoleptik produk kami
5. Bapak Insan selaku Management PT. Picinic Garut yang telah menerima kami dalam kunjungan ke pabrik dodol di Garut.
6. Bapak Siswanto selaku pegawai di PT. Madu Nusantara yang telah bekerja sama dengan tim kami dalam menyuplai madu alami
7. Semua pihak yang turut serta membantu terlaksananya program kewirausahaan ini yang tidak dapat kami sebutkan satu-persatu.

Laporan akhir ini disusun untuk mengikuti Program Kreativitas Mahasiswa Bidang Kewirausahaan yang diadakan oleh Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi (Dirjen Dikti) tahun 2021-2013.

Atas nama pelaksana program menyadari bahwa tidak ada manusia yang sempurna, begitu pula laporan akhir yang kami buat, baik dalam hal isi maupun penulisannya. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun dari pembaca sangat kami harapkan untuk kesempurnaan program dan laporan kami selanjutnya. Terakhir, kami berharap agar program ini dapat bermanfaat bagi pelaksana khususnya.

Bogor, 15 Agustus 2013

Pelaksana Kegiatan

I. PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang Masalah

Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) memperkirakan, bahwa 177 juta penduduk dunia mengidap diabetes mellitus atau biasa disingkat DM. Jumlah ini akan meningkat hingga melebihi 300 juta pada tahun 2025. Angka ini akan terus merangkak naik begitu juga yang terjadi di negara berkembang. Menurut PERKENI (2002) penderita DM di Indonesia prevalensinya mencapai 1,5 - 2,3 % dari jumlah penduduk Indonesia dan pada tahun 2020 diperkirakan angka tersebut akan meningkat menjadi 4% atau setara dengan 7 juta penderita.

Menurut survey yang dilakukan oleh WHO, Indonesia menempati urutan ke-4 terbesar dalam jumlah penderita DM dengan prevalensi 8,6% dari total penduduk, sedangkan urutan di atasnya India, Cina dan Amerika Serikat. Temuan tersebut semakin membuktikan bahwa penyakit diabetes mellitus merupakan masalah kesehatan yang sangat serius (Depkes RI 2009). Penanganan yang paling tepat adalah menormalkan dan mengendalikan kadar glukosa darah. Apabila kadar glukosa darah tidak dikendalikan pada pada tahap dini akan menurunkan status antioksidan tubuh dan bila kondisi ini terus menerus berlangsung akan menimbulkan berbagai penyakit degeneratif (Szalecky *et al.* , 1999).

Diabetes Mellitus (DM) atau kencing manis terjadi karena adanya gangguan pada pankreas yang menghasilkan insulin. Padahal insulin dibutuhkan untuk memasukkan glukosa darah ke dalam sel. Dengan keadaan ini maka kadar glukosa darah orang diabetes sangat tinggi. Diabetes sebenarnya dapat dihindari dengan pola makan dan kebiasaan hidup yang baik. Indonesia memiliki banyak potensi pangan yang dapat menanggulangi penyakit diabetes seperti madu. Dalam *The Journal of Medical Food*, Waili *et. al.* (2004) melaporkan penelitian tentang efek madu terhadap glukosa plasma, *C-reactive protein* (CRP), dan lipid darah pada orang yang sehat, pasien diabetes, dan orang yang kelebihan lipid.

Madu kaya dengan peptide dan karbohidrat kompleks yang membutuhkan proses enzimatis agar dapat dibakar sebagai energi. Ini membuat madu menjadi sejenis gula yang *slow release* atau memiliki indeks glikemik rendah hingga tidak membebani kerja insulin. Selain itu, kandungan bermacam-macam *nutraceuticals* yang terdapat di dalam madu (*lactic, succinic, citric, malic acid*, dan sebagainya) mampu mencegah terjadinya *acetonemia* (peninggian kadar aseton dalam darah) dan mengurangi jumlah gula dalam urin.

Indonesia memiliki kekayaan pangan tradisional yang sangat perlu untuk diperkenalkan ke massa yang lebih luas. Inovasi pangan tradisional seperti dodol yang sudah familiar di Indonesia merupakan sebuah terobosan baru dalam mengkonsumsi madu. Manfaat di dalam madu dalam proses pengolahan dodol tidak terdegradasi karena *nutraceutical* yang terdapat dalam madu merupakan bahan tahan panas. Hal ini akan meningkatkan akseptibilitas dalam penggunaan sisi fungsionalitas madu. *Rainbow Dogadu* (Dodol Garut Madu) merupakan inovasi dodol dengan madu sebagai humektan utama sebagai bahan pangan fungsional menanggulangi diabetes mellitus dan penyakit degeneratif lainnya.

I.2 Perumusan Masalah

1. Potensi madu sebagai obat bagi penderita diabetes dan penyakit degeneratif lainnya yang belum dimaksimalkan.

2. Dodol sebagai makanan tradisional yang memiliki nilai jual tinggi di masyarakat.

I.3 Tujuan Program

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan dan pelaksanaan program ini adalah sebagai berikut.

1. Mengoptimalkan potensi zat gizi dan *nutraceutical* yang terdapat dalam madu sebagai zat anti diabetik.
2. Menerangkan manfaat apa saja yang dapat diperoleh dari produk *Intermediate Moisture Food* bentuk dodol yang menggunakan humektan madu.
3. Menjadi sarana peningkatan keterampilan (*softskill*) berwirausaha.

I.4 Luaran Yang Diharapkan

1. Mampu menjadi pemasok pasar pangan tradisional fungsional di Indonesia dan dunia.
2. Adanya kesadaran masyarakat akan kesehatan semenjak dini.
3. Memperluas daerah produksi dan pemasaran produk *Rainbow Dogadu*.

I.5 Kegunaan Program

Program ini dapat digunakan sebagai sarana mengasah kemampuan mahasiswa dalam berwirausaha. Program ini akan melatih dan meningkatkan kemampuan bersosialisasi dan bekerja sama di dalam tim serta meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam berinteraksi dengan masyarakat luas. Dengan program ini, masyarakat dapat mengenal sebuah produk jajanan sehat *Rainbow Dogadu* yang sehat dan murah. Dengan adanya program ini juga dapat membantu meningkatkan tingkat konsumsi terhadap dodol sekaligus madu di masyarakat.

II. GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

Produk *Rainbow Dogadu* yang dapat berfungsi sebagai jajanan sehat akan memiliki pasar di kawasan kampus, mengingat belum ada yang menggunakan dan memanfaatkan madu sebagai alternatif jajanan sehat, kami melihat ini sebagai peluang usaha. Madu yang sudah diketahui masyarakat luas memiliki banyak khasiat yang berguna bagi kesehatan akan menjadi nilai plus bagi produk kami. Ke depannya, produk kami pun bisa berekspansi ke pasar pangan darurat dan makanan di rumah sakit bagi para pasien diabetes dan penyakit degeneratif lainnya. Selain itu *Rainbow Dogadu* pun bisa dijadikan sebagai oleh-oleh yang sehat bagi orang-orang yang berkunjung ke Bogor sebagai tempat diproduksinya produk kami.

III. METODE PENDEKATAN

III.1 Manajemen Organisasi

Manajemen organisasi dibuat struktur kerja yang hirarki. Struktur kerja berupa *directur, financial and administration manager, research and development manager, marketing manager, dan operational and production manager*. Tujuan dibuat struktur ini adalah agar pembagian kerja dalam tim jelas dan terarah.

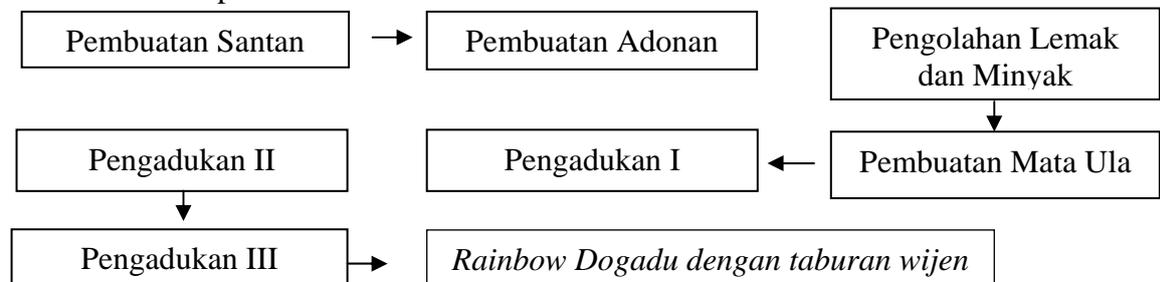
III.2 Aspek Teknis

Proses pembuatan Rainbow Dogadu (Dodol Garut Madu) ini menggunakan cara tradisional agar rasa khas dodol dapat dipertahankan keasliannya. Berikut merupakan metode pengolahannya yaitu :

I. Pembuatan formula

Dodol yang dibuat merupakan dodol sehat yang memiliki indeks glikemik rendah, maka dicari dan dibuat formula untuk takaran bahan yang tepat untuk digunakan dalam pembuatan dodol serta dianalisis ke dalam Laboratorium Nutrifood mengenai kadar indeks glikemik.

II. Produksi produk



Gambar 1 Bagan alir pembuatan dodol

III. Pengemasan produk

Dodol matang yang telah dibalur oleh wijen lalu dikemas secara praktis dan menarik menggunakan plastik bening agar terlihat bentuk asli dengan berbagai varian warna. Selain itu diberi label produk dan dibungkus rapi.



Gambar 2 Pengemasan Dogadu

IV. Penjualan produk

Rainbow Dogadu (Dodol Garut Madu) dengan varian yang telah dikemas dengan plastik kemudian dijual kepada konsumen dengan harga terjangkau.

III.3 Analisa Pasar

a. STP (Segmentation, Targetting, Positioning)

- Segmentation

Segmentasi pasar dari *Rainbow Dogadu* adalah masyarakat umum yang peduli terhadap kesehatan khususnya masyarakat penderita diabetes.

- Targetting

Target usaha *Rainbow Dogadu* adalah masyarakat kelas menengah dan atas, pria dan wanita, semua lapisan umur dan jenis pekerjaan dan terutama mereka yang peduli pada kesehatannya.

- Positioning

Produk *Rainbow Dogadu* sebagai makanan tradisional yang sehat dan camilan alternatif yang menarik dipadukan dengan khasiat kesehatan yang dimilikinya sebagai antidiabetes dan penyakit degeneratif.

b. Bauran Pemasaran

- Price (Harga)

Harga produk *Rainbow Dogadu* ada dua pilihan yaitu paket A dan B. Paket A yaitu berisi 9 dodol seharga Rp 12.000 dan Paket B dengan 14 dodol seharga Rp 14.000.

- Place (Tempat)

Produk *Rainbow Dogadu* dipasarkan kepada mahasiswa IPB dan masyarakat sekitar Bogor dengan via delivery order melalui media sosial yaitu facebook dan media komunikasi berupa sms pemesanan.

- Product (Produk)

Produk *Rainbow Dogadu* merupakan produk dodol yang sehat dengan harga terjangkau. *Rainbow Dogadu* adalah dodol anti diabetes dan penyakit degeneratif lainnya. Produk *Rainbow Dogadu* memiliki variasi 4 warna (hijau, merah, kuning, coklat).

- Promotion (Promosi)

Promosi merupakan alat utama dalam pemasaran produk apalagi untuk sebuah produk baru. Kami menyadari bahwa produk kami ini membutuhkan masa pengenalan untuk masyarakat sehingga kami menginvestasikan anggaran yang cukup besar untuk promosi. Hal-hal yang telah dilakukan untuk mempromosikan produk kami yaitu:

- ✓ Pemberian Informasi secara langsung

Pemberian informasi secara langsung dilakukan oleh para anggota tim ketika melakukan *direct selling* yakni dari mulut ke mulut. Awalnya pada kerabat dekat dan kenalan. Sehingga produk kami dikenal oleh banyak konsumen.

- ✓ Pemberian Informasi secara tidak langsung

Pemberian informasi secara tidak langsung dilakukan dalam beberapa bentuk kegiatan, diantaranya penyebaran brosur, leaflet, dan stiker pada produk di setiap penjualan produk *Rainbow Dogadu*. Dalam media promosi tersebut, kami telah memberi gambaran umum dan keunggulan produk *Rainbow Dogadu* dengan nilai kesehatannya. Untuk memudahkan konsumen, kami membuka sistem pemesanan dengan menyertakan nomor telepon dan alamat yang dapat dihubungi.



Gambar 3 Contoh pamphlet Rainbow Dogadu

✓ Melalui sarana teknologi dan informasi
Sarana teknologi dan informasi merupakan media yang efektif untuk melakukan promosi karena jangkauan penggunaannya yang luas. Kami juga mempromosikan produk ini melalui iklan, banner, dan pamphlet pada *e-mail*, dan jejaring sosial.

IV. PELAKSANAAN PROGRAM

IV.1 Waktu Dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan program berlangsung selama 5 bulan di beberapa tempat, yaitu: 1) Sindang Sari 59 Rt 05 rw 02 ; 2) Kampus IPB Dramaga, Bogor; 3) Kost Pondok Surya, Babakan 1 4) Perumahan Rasamala, Ciomas Bogor; 5) Perumahan Griya Katulampa A5 no15 Bogor; 6) Jl. Tarogong Raya-PT. Picnic Indonesia, Garut; 7) Laboratorium Nutrifood, Jakarta; 8) Cibungbulang, Bogor; 9) PT. Madu Nusantara, Pamulang.

IV.2 Jadwal Faktual Pelaksanaan

1. Pembelian alat dilaksanakan pada Maret-Mei 2013
2. Pembelian bahan dilaksanakan pada Maret-Juli 2013
3. Riset pasar dilaksanakan pada Maret-April 2013
4. Pembuatan kemasan dilaksanakan pada Juni-Juli 2013
5. Pembuatan banner atau iklan dilaksanakan pada Juli 2013
6. Produksi, pemasaran, evaluasi, dan konsultasi dilaksanakan pada Maret-Juli 2013
7. Promosi dilaksanakan pada Mei-Juli 2013
8. Pembuatan pamflet dilaksanakan pada Juli 2013
9. Pembuatan laporan dilaksanakan pada Juli-Agustus 2013
10. Penyerahan laporan dilaksanakan pada 21 Agustus 2013

IV.3 Instrumen Pelaksanaan

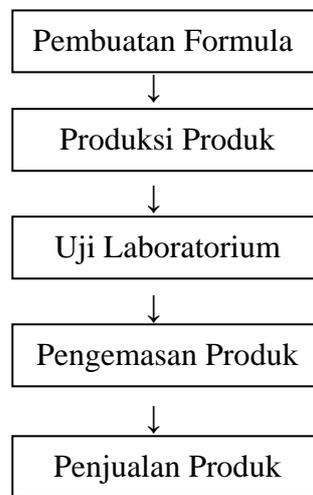
Instrumen pelaksanaan dalam kegiatan ini adalah investasi alat, bahan baku produksi serta produk dengan kemasan yang telah dipasarkan kepada konsumen serta kuesioner uji organoleptik pada produk sebelum dipasarkan.

IV.4 Rekapitulasi Rancangan Dan Realisasi Biaya

No.	Kebutuhan	Rancangan Biaya (Rp)	Realisasi Biaya (Rp)
1.	Biaya bahan baku produksi	Rp 1.720.000	Rp 1.184.000
2.	Biaya Investasi Alat	Rp 6.665.000	Rp 2.000.000
3.	Biaya Operasional	Rp 1.250.000	Rp 1.007.000
4.	Pengembangan Produk	Rp 0	Rp 5.209.000
	Total Biaya	Rp 9.635.000	Rp 9.400.000

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

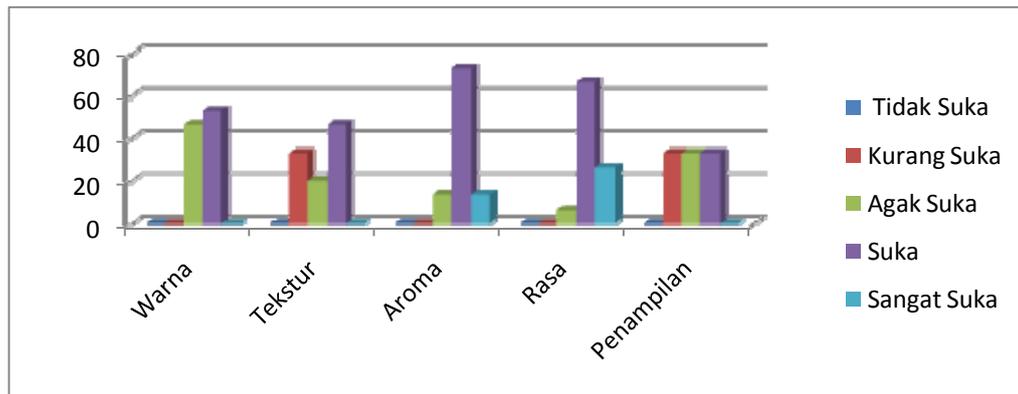
Rangkaian kegiatan dari penacarian formula sampai dihasilkan produk sempurna dirangkum dalam diagram alir berikut ini (Gambar 4).



Gambar 4 Bagan alir rangkuman kegiatan

Tahapan pembuatan formula yang relatif lama hampir memakan waktu lama hampir 2 bulan sempat mengganggu tahap produksi. Formula yang dicari adalah kuantitas bahan baku yang digunakan dalam setiap tahap produksi. Tim telah bekerja sama dengan Laboratorium Indofood untuk uji indeks glikemik. Tim telah mencari banyak tinjauan pustaka dari berbagai referensi yang terpercaya namun dalam tahap uji laboratorium pertama, hasil yang diperoleh tidak sesuai dengan yang diharapkan. Hasil yang diinginkan adalah nilai indeks glikemik yang rendah. Indeks glikemik pertama 68 yaitu hasil uji yang pertama yang dikelompokkan ke dalam indeks glikemik sedang.

Tim mencari berbagai referensi dan terus mencoba mengubah berbagai kuantitas bahan baku. Hingga didapat hasil yang diinginkan yaitu 51 dikelompokkan ke dalam indeks glikemik rendah. Saat uji coba hingga diperoleh hasil yang diinginkan, tim juga terus mengevaluasi produk. Sebelum produk diterjunkan, tim terus mengevaluasi karakteristik produk pada uji coba organoleptik. Uji coba organoleptik dengan mengevaluasi karakteristik khusus yaitu warna, tekstur, aroma, rasa, dan penampilan. Berikut grafik uji coba organoleptik pada 18 Maret 2013, yaitu



Gambar 5 Grafik uji coba organoleptik Dogadu

Terlihat dari warna sebanyak 53,33 % menyatakan suka terhadap produk karena warnanya yang unik terdiri dari berbagai warna yaitu coklat, merah, hijau, dan kuning. Dari karakteristik tekstur sebanyak 46,67 % menyatakan suka terhadap tekstur namun tekstur yang terlalu lengket menjadi perdebatan antara konsumen. Lengket ini akibat penggunaan madu sebagai humektan pada dogadu. Karakter aroma sebanyak 73,33 % menyatakan suka karena aroma dogadu ini sangat khas. Sebanyak 66,67% menyatakan suka terhadap rasa dari dogadu karena manis dari produk yang tepat. Serta karakteristik yang terakhir yaitu penampilan sebanyak 33,33% menyatakan agak suka, suka dan sangat suka.

Demi tercapainya kesempurnaan produk, tim melakukankerja sama dengan berbagai pihak yang terkait yaitu kunjungan ke pabrik dodol di daerah Garut dan juga kerja sama dengan produsen madu. Produsen madu yang bekerja sama dengan tim adalah Produsen Madu Nusantara. Kunjungan yang dilakukan pada bulan April ini memberi motivasi dan inspirasi pada tim dalam berinovasi membuat dogadu yang lebih baik lagi. Pihak PT. Picnic juga dengan penuh hangat menerima tim dalam kunjungan kali ini. Berikut merupakan foto kunjungan tim bersama dengan Pak Insan dari Manajemen serta pembuatan dodol dengan teknologi



Gambar 6 Produksi dodol Gambar 7 Kunjungan ke PT. Picnic

Proses produksi sudah mulai stabil tiap bulannya. Keuntungan pun didapat namun maksimal tiap bulan hanya produksi 3 kali karena kesulitan dalam pengemasan yang terlalu banyak. Fase produksi terhambat dalam proses pengemasan dodol yang masih menggunakan cara tradisional. Terhambatnya proses pengemasan juga berdampak pada konsumen yang menunggu produk

dogadu sehingga proses pendistribusian produk terganggu. Tim pun menambah pekerja khusus untuk pengemasan.

Pengemasan yang digunakan dalam produk dogadu adalah pengemasan cantik sederhana dengan dua paket. Paket yang tersedia dalam berbagi warna yang ada yaitu merah, kuning, hijau, dan cokelat. Berikut foto dari produk dogadu.



Gambar 8 Dogadu Merah



Gambar 9 Dogadu Kuning



Gambar 10 Dogadu coklat



Gambar 11 Dogadu Hijau

Keempat versi tersebut digemari oleh konsumen setia dogadu atau biasa disebut dogaduers. Konsumen dapat memesan dogadu via sms ataupun facebook. Untuk menarik konsumen, selain dibuat iklan dan pamflet. Iklan yang dibuat akan disebar ke media sosial yang ada. Iklan ini dibuat agar menarik konsumen agar tertarik membeli produk ini.

Kemasan sederhana dari dogadu menjadi masalah yang dihadapi oleh tim. Beberapa desain yang telah dibuat untuk kemasan Dogadu mengalami kendala dalam proses percetakan yaitu dalam proses ikon halal dan pendaftaran zat gizi. Kendala biaya yang terlambat menjadi penghalang dalam proses percetakan. Pengembangan produk yang harus dilakukan adalah penilaian kandungan gizi, pendaftaran halal, pendaftaran ke Depkes (Departemen Kesehatan) mengenai daftar perusahaan rumah tangga, dan juga pengemasan dalam kemasan yang lebih sempurna dibanding sebelumnya. Produk kami yakin bisa terjual di pasaran karena konsumen yang setia terhadap produk.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

VI.1 Kesimpulan

Rainbow Dogadu (Dodol Garut Madu) menjadi produk camilan pilihan yang menyehatkan karena mengandung indeks glikemik yang rendah. Pilihan rasa madu yang istimewa berbeda dengan dodol lainnya. Dari kalangan anak-anak, muda, dewasa, dan tua. Berbagai kebaikan madu yang memberikan manfaat bagi kesehatan karena antidiabetes dan penyakit degeneratif lainnya. Pangan tradisional yang dikombinasikan dengan inovasi rasa dalam bentuk Dodol Garut Madu. Sehingga makan tradisional khas

