

**DAMPAK PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI PADA PROSES
PEMASARAN DODOL BERAS KETAN HITAM DI DESA GARING
KECAMATAN TOMPOBULU KABUPATEN GOWA**

NURLIKA AMIR

105960129712



**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
2016**

**DAMPAK PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI PADA PROSES
PEMASARAN DODOL BERAS KETAN HITAM DI DESA GARING
KECAMATAN TOMPOBULU KABUPATEN GOWA**

**NURLIKA AMIR
10596012971212**



HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Dampak Penggunaan Teknologi Informasi Pada
Proses Pemasaran Dodol di Desa Garing
Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa.

Nama : Nurlika Amir

Stambuk : 105960129712

Konsentrasi : Sosial Ekonomi

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian

Pembimbing I

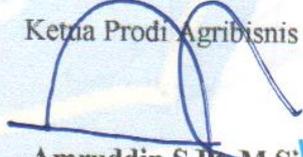
Ir., Nailah Husain M.Si.

Pembimbing II

Reni Fatmawati, S.P., M.Si.

Diketahui

Ir. Saleh Molla, M.M.

Ketua Prodi Agribisnis

Amruddin, S.P., M.Si.

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI
DAMPAK PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI PADA PROSES PEMASARAN DODOL BERAS KETAN HITAM DI DESA GARING, KECAMATAN TOMPOBULU KABUPATEN GOWA

Judul : Dampak Penggunaan Teknologi Informasi Pada Proses Pemasaran Dodol di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa

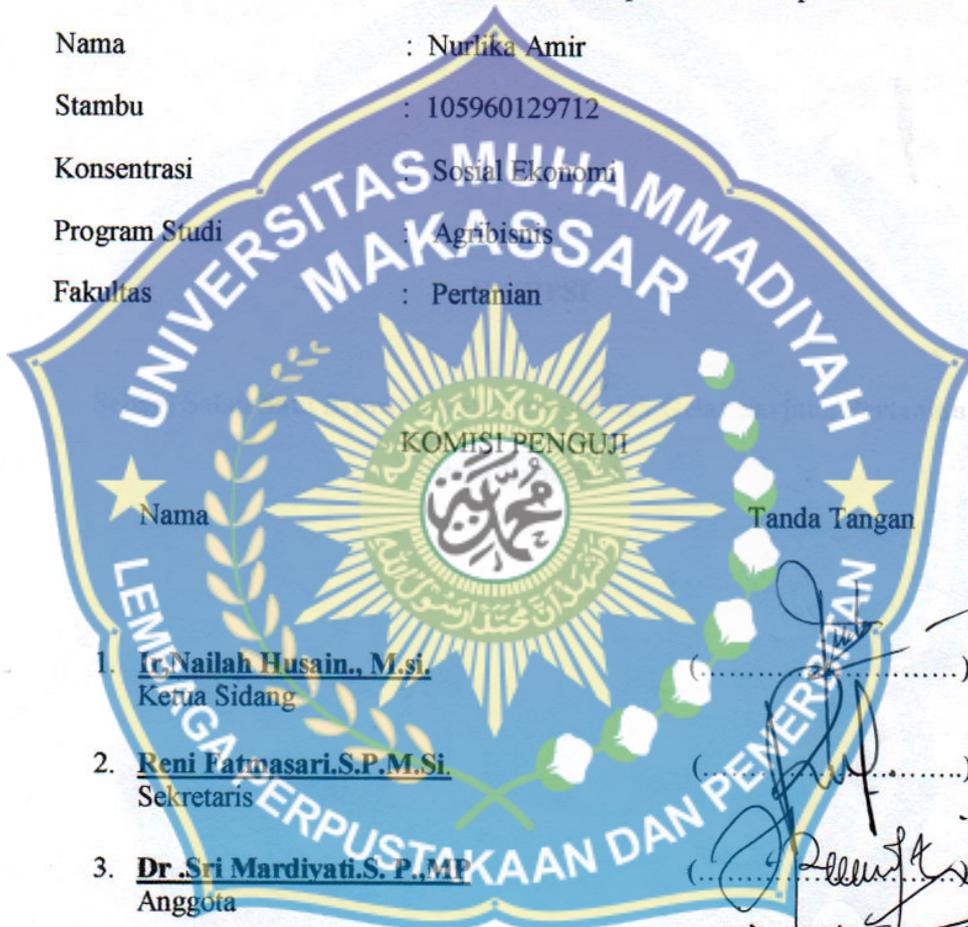
Nama : Nurlika Amir

Stambu : 105960129712

Konsentrasi : Sosial Ekonomi

Program Studi : Agribisnis

Fakultas : Pertanian



Nama

Tanda Tangan

1. Ir. Nailah Husain., M.si.
Ketua Sidang

(.....)

2. Reni Fatmasari.S.P.M.Si.
Sekretaris

(.....)

3. Dr. Sri Mardiyati.S. P.,MP
Anggota

(.....)

4. Ir. Saleh Molla.M.M
Anggota

(.....)

Tanggal Lulus: 2016

PERNYATAAN MENGENAI SKRIPSI DAN SUMBER INFORMASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **Dampak Penggunaan Teknologi Informasi Pada Proses Pemasaran Dodol di Dasa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa** adalah benar merupakan hasil karya yang belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi mana pun. Semua sumber data dan informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian akhir skripsi ini.

Makassar, 2016

Nurlika Amir

105960129712

ABSTRAK

NURLIKA AMIR.105960129712. dampak penggunaan teknologi informasi pada proses pemasaran dodol beras ketan hitam di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa Dibimbing oleh NAILAH HUSAIN dan RENI FATMASARI.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak penggunaan teknologi informasi pada proses pemasaran dodol beras ketan hitam dan untuk mengetahui Penentuan sampel dalam penelitian ini diambil dari semua karyawan usaha rumah tangga dodol beras ketan hitam sebanyak 4 karyawan. Analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif deskripsi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dampak penggunaan teknologi informasi pada proses pemasaran dodol beras ketan hitam di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa adalah meningkat. sebelum menggunakan handphone pada proses pemasaran produk terjual adalah 7,2 kg per bulan dan setelah menggunakan handphone dodol beras ketan hitam yang terjual adalah 12,8 kg per bulan



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Dampak Penggunaan Teknologi Informasi Pada Proses Pemasaran Dodol di Desa Garing Kabupaten Gowa

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Ir.Nailah Husain.,M.Si, selaku pembimbing I dan Reni Fatmasari.S.P.M.Si selaku pembimbing II yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga skripsi dapat diselesaikan
2. Bapak Ir. Saleh Molla, M.M selaku Dekan Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Amruddin, S.Pt., M.Si selaku ketua Prodi Agribisnis FakultasPertanian Universitas Muhammadiyah Makassar.

4. Kedua orangtua ayahanda Amir Ode Unga dan ibunda Alma Abjan dan Kakak dan Adik-Adik tercinta Nurlila Amir, Sukarno Amir, Nurmala Amir, Nur Khadjha Amir, Sunaryo Amir, dan segenap keluarga yang senantiasa memberikan bantuan, baik moril maupun material sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Seluruh Dosen Jurusan Agribisnis di Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah membekali segudang ilmu kepada penulis.
6. Kepada pihak pemerintah Kabupaten Gowa dan khususnya kepada Pemerintah Desa Garing yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di Usaha tersebut.
7. Semua pihak yang telah membantu penyusunan skripsi dari awal hingga akhir yang penulis tidak dapat disebut satu persatu.

Akhir kata penulis ucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terkait dalam penulisan skripsi ini, semoga karya tulis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan. Semoga kristak-kristal Allah senantiasa tercurah kepadanya. Amin.

Makassar, 2016

Nurlika Amir

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
1.4 Manfaat/ Kegunaan Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Dodol	5
2.2 Jenis-Jenis Dodol	9

2.3 Handphone	11
2.4 Bauran Pemasaran	17
2.5 Kerangka Pikir	21
III. METODE PENELITIAN	22
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	22
3.2 Teknik Penentuan Sampel	22
3.3 Jenis Dan Sumber Data	22
3.4 Teknik Pengumpulan Data	31
3.5 Teknik Analisis Data	31
3.6 Definisi Operasional	32
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	33
1.1 Letak Geografis	33
1.2 Kondisi Geografis	34
1.3 Kondisi Pasar	39
1.4 Infrastruktur	41
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	42
5.1 Sejarah Usaha	42
5.2 Dampak Penggunaan Teknologi Handphone Pada Proses Pemasaran Dodol Beras Ketah Hitam	43
5.3 Sumber Daya	45
5.4 Sumber Daya Alam	46
5.5 Proses Produksi	47

5.6 Biaya Pengolahan	48
5.7 Perbedaan Harga Produk Sebelum dan Setelah menggunakan Teknologi Informasi	55
5.8 Volume Penjualan Dodol Beras Ketan Hitam Sebelum dan setelah menggunakan teknologi informasi	55
5.9 Kendala yang Dihadapi	56
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	57
DAFTAR PUSTAKA	59
LAMPIRAN	60
• Kuesioner Penelitian	61
• Rekapitulasi Data	64
• Dokumentasi	67
• Surat Izin	
RIWAYAT HIDUP	72
JADWAL PELAKSANAAN PENELITIAN	73

DAFTAR TABEL

Nomor	Teks	Halaman
1.	Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa	35
2.	Jumlah penduduk berdasarkan Usia di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa	36
3.	Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa	37
4.	Jumlah Penduduk Berdasarkan tingkat Pendidikan di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa 2014	49
5.	Jenis Biaya yang digunakan dalam satu kali proses produksi dodol beras ketan hitam sebelum menggunakan teknologi informasi	49
6.	Jenis Biaya yang digunakan dalam satu kali proses produksi dodol beras ketan hitam setelah menggunakan teknologi informasi ..	50
7.	Besar Biaya Penyusutan Alat Pada Usaha Rumah Tangga 2016	51
8.	Biaya Pemasaran Dodol Beras Ketan Hitam	53

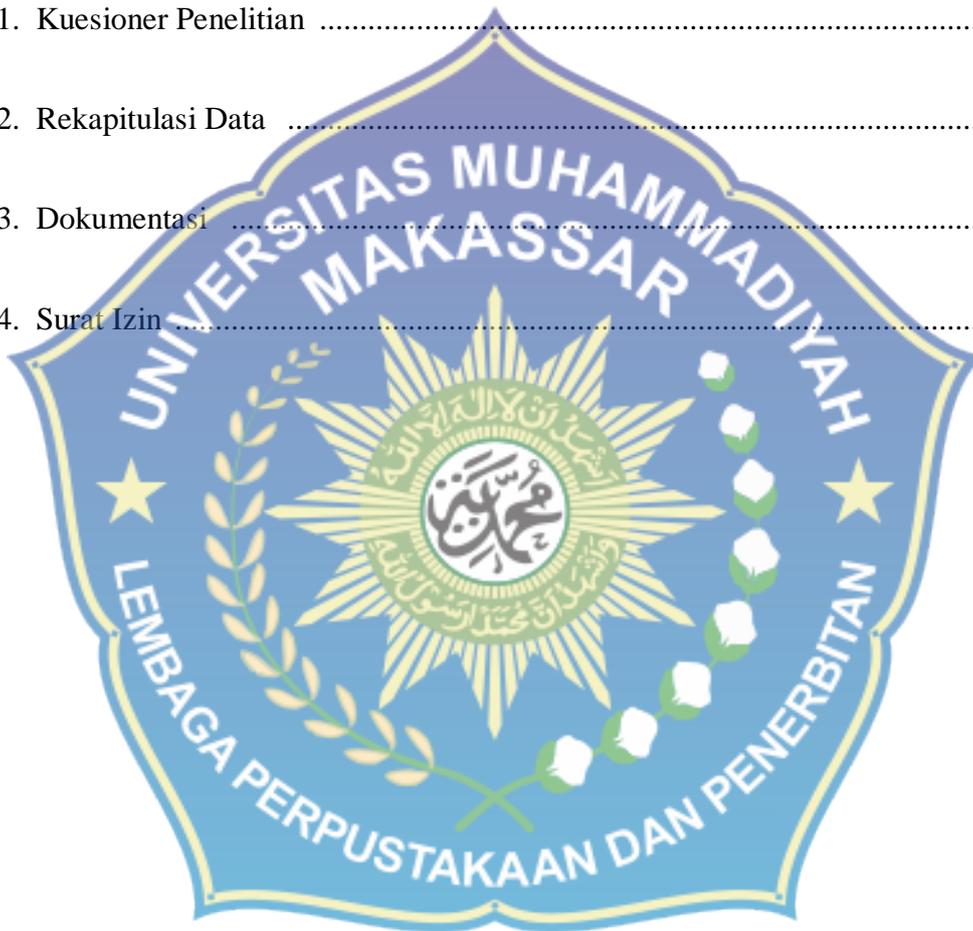
DAFTAR GAMBAR

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kerangka Pikir Dampak Penggunaan Teknologi Informasi Pada Proses Pemasaran Dodol Beras Ketan Hitam di Usaha Rumah Tangga	28



DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Teks	Halaman
1.	Kuesioner Penelitian	61
2.	Rekapitulasi Data	64
3.	Dokumentasi	67
4.	Surat Izin	74



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan zaman yang semakin maju menyebabkan tuntutan teknologi yang sesuai dengannya. Oleh karena itu manusia sebagai pencipta teknologi harus selalu berpikir dan menemukan hal yang bisa menjadi suatu penemuan baru, sehingga dapat bermanfaat bagi manusia dan kehidupannya. Teknologi sendiri tidak dapat lepas dari yang namanya komunikasi dan perkembangan pengetahuan. Pada bentuknya yang paling sederhana, khususnya pada masyarakat berburu dan meramu dan masyarakat tradisional, pembentukan teknologi lebih didorong oleh tuntutan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Abdul kadir 2003).

Manusia butuh makanan mereka membuat dan mengembangkan tombak dan panah sebagai alat berburu. Namun, dimasa sekarang sudah banyak manusia yang membutuhkan makanan hanya tinggal mencari restoran atau rumah makan bahkan dengan menelpon saja. Makanan sudah siap untuk diantarkan. Manusia di zaman sekarang ini, tidak perlu susah payah membuat peralatan untuk berburu mencari makanan. Perkembangan teknologi disisi lain berdampak dapat mengubah peradaban manusia, yang mulai bergantung pada teknologi. Istilah TI (Teknologi Informasi) atau IT (Information Technology) yang populer saat ini adalah bagian dari mata rantai panjang dari perkembangan istilah dalam dunia SI (Sistem Informasi) atau IS (Information System). Istilah TI memang lebih merujuk pada teknologi yang digunakan dalam menyampaikan maupun mengolah informasi

namun pada dasarnya masih merupakan bagian dari sebuah sistem informasi itu sendiri. TI memang secara nota bene lebih mudah dipahami secara umum sebagai pengolahan informasi yang berbasis pada teknologi komputer yang tengah terus berkembang pesat. Teknologi informasi merupakan alat atau tool dalam sebuah sistem informasi yang dibangun dalam suatu bisnis (Abdul kadir 2003).

Salah satu contoh adalah bidang persaingan bisnis yang semakin ketat di era globalisasi ini menuntut perusahaan untuk menyusun kembali strategi dan taktik bisnisnya. Yang kemudian jika dilihat lebih mendalam, ternyata esensi dari persaingan terletak pada bagaimana sebuah perusahaan dapat mengimplementasikan proses penciptaan produk dan atau jasanya secara lebih murah, lebih baik, dan lebih cepat dibandingkan dengan pesaing bisnisnya atau menciptakan produk yang berbeda atau unik yang tidak dapat diproduksi oleh pesaing. Sehingga penerapan teknologi informasi dan komunikasi diperlukan dalam dunia bisnis sebagai alat bantu dalam upaya memenangkan persaingan terutama dalam pemasaran produk atau jasa (Abdul kadir 2003).

Dodol merupakan makan tradisional yang cukup populer di beberapa daerah Indonesia. Dodol klasifikasikan menjadi dua yaitu dodol yang diolah dari buah-buahan dan dodol yang diolah dari tepung-tepungan, antara lain tepung beras dan tepung ketan. Saat ini dodol dikenal dengan nama daerah asal seperti dodol garut, dodol kudus, atau jenang kudus, gelamai, Sumatera Barat, dodol durian (lempong) dari Sumatera dan Kalimantan, dodol buah-buahan seperti dodol apel, dodol strawberry, dodol papaya dan lain sebagainya (Satuhu dan Sunarmani 2004).

Dodol sebagai makanan khas biasanya terbuat dari tepung beras ketang di campur gula dan santan kelapa, ketiga bahan bahan baku tersebut di aduk sehingga merata dan kemudin diproses diatas tungku perapian sampai mencapai kematangan tertentu. Bahan tersebut kemudian dimasukkan kedalam ketel besar diatas tungku perapian. Untuk beberapa saat baha-bahaan tersebut diaduk sehingga merata dan kemudian berubah warna menjadi coklat muda dan lebih kental. Dodol yang sudah masak tersebut kemudian didinginkan (Kompas 2004).

Kabupaten Gowa merupakan sentra pembuatan dodol beras ketan yang merupakan makanan khas bugis makasar yang banyak diminati oleh masyarakat dari zaman dulu hingga saat ini meskipun banyak jenis dodol yang di produksi dari buah-buahan namun dodol beras tetap produk yang banyak di minati masyarakat. Dengan perkembangan teknologi yang semakin meningkat, dapat membantu meningkatkan pemasaran dan pendapatan usaha rumah tangga

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana dampak penggunaan teknologi informasi pada proses pemasaran dodol beras ketan hitam di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui Dampak Sebelum dan sesudah menggunakan teknologi handphone pada proses pemasaran Dodol Beras Ketan Hitam di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa.

1.4 Manfaat / Kegunaan Penelitian

Manfaat/ kegunaan penelitian ini adalah:

1. Secara teoritis, diharapkan mampu menambah khasanah keilmuan bagi peneliti dan dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti-peneliti selanjutnya. Paling tidak menambah pengetahuan tentang bagaimana menganalisis dampak penggunaan teknologi handphone pada proses pemasaran dodol beras ketan hitam.
2. Secara Praktis
 - a. Untuk Pemerintah: Sebagai bahan informasi dan rujukan dalam dampak penggunaan teknologi handphone pada proses pemasaran dodol beras ketan hitam
 - b. Untuk Masyarakat: Memberikan sumbangsi pemahaman mengenai dampak teknologi handphone pada proses pemasaran dodol.

I. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Dodol Beras Ketan Hitam

Dodol beras ketan hitam merupakan salah satu jenis produk olahan hasil pertanian yang bersifat semi basah, berwarna putih sampai coklat, dibuat dari campuran tepung ketang, gula dan santan dengan atau tanpa bahan pengawet. Pengolahan dodol sudah cukup lama di kenal masyarakat, prosesnya sederhana, murah dan banyak menyerap tenaga kerja (Departemen Pertanian 2001).

Dodol adalah jenis makanan yang mempunyai definisi yaitu bahan padat dengan penambahan gula pekat. Pengentalan dilakukan sampai mencapai kadar zat padat lebih besar dari 65% mencapai kualitas yang di kehendaki (Soemaatmadja 2001).

Dodol merupakan salah satu jenis produk olahan hasil pertanian yang bersifat semi basah, berwarna putih sampai coklat, dibuat dari campuran tepung ketang, gula dan santan dengan atau tanpa bahan pengawet. Pengolahan dodol sudah cukup lama di kenal masyarakat, prosesnya sederhana, murah dan banyak menyerap tenaga kerja. Proses pembuatan dodol di Indonesia beranekaragam, setiap daerah mempunyai ciri khas tersendiri dan berbeda dengan daerah lainya (Kompas 2004).

Dodol buah terbuat dari daging buah matang yang di hancurkan, kemudian di masak dengan penambahan gula dan bahan makanan lainnya atau tanpa penambahan bahan makanan lainnya. sesuai dengan definisi tersebut maka dalam pembuatan dodol buah-buahan di perbolehkan penambahan bahan lainnya, seperti

tepung ketang, tepung tapioca, tepung hunkue, bahan pewarna maupun bahan pengawet. Bahan-bahan yang di tambahkan harus sesuai dan tidak boleh lebih dari aturan yang berlaku (Satuhu dan Sunarmani 2004).

Dalam pengolahan dodol selain bahan utama bahan-bahan lain untuk memperoleh rasa atau aroma yang diinginkan jenis buah-buahan yang dapat digunakan dalam pembuatan dodol yaitu nangka, durian, sirsak, wuluh, nanas, dan sebagainya. Buah-buahan yang mempunyai aroma (*flavo*) dan rasa yang kuat serta murah, baik di buat produk olahan dodol buah-buahan yang masih mempunyai nilai ekonomi rendah, maupun buah-buahan pada musim puncak harganya sangat rendah sebaiknya di bentuk olahan dodol, sehingga nilai ekonomi produk buah dapat meningkat. Misalnya buah yang mudah rusak, seperti buah nangka amat baik di buat dodol nangka. Prospek pemasaran dodol cukup cerah karena produk olahan dodol ini banyak di minati oleh masyarakat dari berbagai kalangan masyarakat, terbukti dengan terdapatnya dodol dari daerah lain dan tetap berkembangnya produk-produk dari dodol di setiap daerah (Wikipedia 2007).

Komposisi Dodol

Dodol sebagai makanan khas biasanya diasanya terbuat dari tepung ketan di campur gula merah aren dan santan kelapa. Ketiga bahan baku tersebut kemudian proses diatas tungku perapian sampai mencapai tingkat kematangan tertentu. ketiga komposisi yaitu:

a. Tepung Beras Ketan

Beras ketan (*oryza sativa glutinosa*) mengandung karbohidrat yang cukup tinggi, yaitu sekitar 80%. Selain karbohidrat, kandungan dalam beras ketan adalah lemak sekitar 4%, protein 6%, dan air 10%. Karbohidrat di dalam tepung beras ketan terdapat dua senyawa, yaitu amilosa dan amilopektin dengan kadar masing-masing sebesar 1% dan 99%. Di dalam pembuatan dodol selain tepung beras ketan dalam adonan tepung beras ketan di tambahkan tepung terigu dengan maksud agar sifat gel dari dodol dapat bertahan cukup lama (Departemen Pertanian 2001).

b. Gula Merah Aren

Gula merah aren di buat daari nira yang di hasilkan dari pohon nira itu dihasilkan penyadap tongkol (Tandan) bunga jantan. Jika yang di sadap tongkol bunga betina maka diperoleh nira yang tidak memuaskan baik jumlah maupun kualitasnya. Dalam beberapa hal , gula merah dari nira aren memang lebih unggul dari pada gula merah dari nira kelapa dari segi aroma dan rasa gula aren jauh lebih tajam dan manis. Oleh karena itu, industry pangan yang menggunakan gula merah seperti perusahaan jenang dodol kabupaten gowa misalnya lebih suka menggunakan gula merah aren. Pada umumnya harga gula aren dipasaran mahal dari pada gula kelapa. Harga gula aren pada umumnya sama atau hampir sama dengan dengan gula pasir. Berdasarkan pengalaman dilapangan, 10 liter nira segar dapat menghasilkan gula merah sekitar 1.5 kg (Sunanto 2002).

c. Santan Kelapa

Santan adalah cairan yang di peroleh dengan melakukan pemerasan terhadap daging buah kelapa parutan. Santan merupakan bahan makanan yang di pergunakan untuk mengolah berbagai masakan yang mengandung daging, ikan, ayam, dan untuk pembuatan berbagai kue, es krim, gula-gula, dodol dan lainnya (Suhardiyono, 2002)

d. Pembuatan Dodol

Dalam tahap pembuatannya, bahan-bahan tersebut di campur bersama dalam kuali yang besar dan di masak dengan api sedang. Dodol yang di masak dengan api sedang. Dodol yang di masak tidak boleh dibiarkan tanpa pengawasan, karena jika di biarkan begitu saja, maka dodol tersebut akan hangus pada bagian bawahnya dan akan membentuk kerak oleh sebab itu, dalam proses pembuatannya campuran dodol harus di aduk terus menerus untuk mendapatkan hasil yang baik.

Waktu pemasakan dodol kurang lebih membutuhkan waktu kurang lebih 3-4 jam dan jika kurang dari itu, dodol yang di masak akan kurang enak untuk di makan setelah 2 jam. pada umumnya campuran dodol tersebut akan berubah warnanya menjadi coklat pekat, pada saat itu juga campuran dodol tersebut akan mendidih dan mengeluarkan gelembung-gelembung udara untuk selanjutnya, dodol harus di aduk agar gelembung-gelembung udara yang terbentuk tidak menguap dari kuali sampai saat dodol tersebut matang dan siap untuk di angkat. Yang terakhir, dodol tersebut harus di dinginkan dalam tenuk yang besar dodol harus berwarna coklat tua, berkilat, dan pekat, setelah itu, dodol tersebut bisa di

potong dan di makan. Biasanya dodol di hidangkan kepada para tamu di hari-hari tertentu seperti perayaan hari besar(Wikipedia Indonesia, 2007).

2.2.Jenis-jenis dodol

2.2.1. Dodol Buleleng

Dodol tradisional yang satu ini memang bukan dodol biasa. Bentuknya memanjang dibungkus daun jagung kering yang wangi aromanya. Tidak hanya laris-manis sebagai sajian upacara keagamaan tetapi juga banyak diborong sebagai oleh-oleh.Tidak hanya Betawi dan Garut yang punya dodol. Bali pun memiliki ikon dodol Buleleng yang cukup kondang bahkan di kalangan para pelancong. Dodol Buleleng memiliki ciri khas tersendiri selain pada bungkusnya juga terletak pada bahan baku pembuatannya. Dodol Bali atau yang juga dikenal dengan dodol Buleleng memiliki cita rasa yang khas yaitu manis legit dan wangi. Bahan bakunya adalah ketan hitam, santan, dan gula merah. Proses pembuatan dodol ini masih tergolong tradisional karena dikerjakan pada industri-industri rumahan di daerah Buleleng, Bali Utara yang merupakan kota asal pembuatannya.Tak heran kalau kemasannya pun sangat tradisional dan unik. Tiap dodol dibungkus dengan 'klobot' atau daun jagung kering. Bentuknya dibuat sedikit memanjang dengan kedua sisi diikat menggunakan tali rafia. Aroma daun jagung kering sebagai pembungkusnya yang wangi memberi sensasi tersendiri saat menikmati dodol yan berwarna hitam pekat ini.

Keunikan lainnya, dodol Buleleng tidak dikemas dalam kotak-kotak atau plastik. Dodol ini direnceng jadi satu memanjang tiap 10 buah dan digantung dengan tali rafia. Tiap renceng dijual dengan harga Rp 10.000,00. Di Bali, dodol

Buleleng sering digunakan sebagai pelengkap sesajian upacara keagamaan. Seiring waktu dodol ini banyak dibawa oleh para pelancong yang datang sebagai oleh-oleh khas Bali. Dodol ini tahan disimpan hingga 3 minggu lamanya. Nah, kalau jalan-jalan ke pulau Dewata pastikan Anda membeli dodol khas Bali ini. Selain cocok sebagai oleh-oleh karena rasanya yang khas dan enak, hitung-hitung Anda pun sudah ikut melestarikan kuliner tradisional.

2.2.2. Dodol Garut

Dodol Garut merupakan makanan khas dari kota Garut provinsi Jawa Barat. Terdapat banyak jenis dari dodol Garut ini, diantaranya adalah dodol wijen, dodol nanas, dodol tomat, dodol durian, dodol coklat, dan masih banyak lagi jenis-jenisnya. Dodol ini termasuk kepada makanan camilan karena rasanya yang manis. Terdapat banyak sekali toko-toko atau warung-warung yang menyajikan dodol sebagai jualannya. Di sepanjang jalan kota Garut banyak penjual yang menjajakan dodol garut, terutama di jalan-jalan yang sebagai pintu gerbang ke daerah lain di sekitar kota Garut. Orang banyak yang menyukai dodol Garut ini karena rasanya yang khas, sehingga membedakan dengan dodol-dodol yang berasal dari daerah lainnya di Indonesia.

2.2.3. Dodol Sirsak

Dodol Sirsak diolah dari sirsak pilihan dengan kualitas terbaik, diproses secara modern dan higienis. Dodol Sirsak memiliki kandungan dan nilai gizi tinggi, berserat tinggi, dan mengandung vitamin C. Selain rasanya enak dan segar

juga merupakan makanan yang sangat baik bagi tubuh serta dapat dijadikan oleh-oleh ataupun bingkisan.

2.3.Teknologi Informasi (Handphone)

Handphone atau biasa disebut Telepon Genggam atau yang sering dikenal dengan nama Ponsel merupakan perangkat telekomunikasi elektronik yang mempunyai kemampuan dasar yang sama dengan telepon konvensional saluran tetap, namun dapat dibawa ke mana-mana (portabel, mobile) dan tidak perlu disambungkan dengan jaringan telepon menggunakan kabel (nirkabel; wireless): (Wikipedia.org)

Selain itu, Pengertian Handphone dapat didefinisikan sebagai sebuah alat elektronik yang digunakan untuk telekomunikasi radio dua arah melalui jaringan seluler dari BTS yang dikenal sebagai situs sel. Ponsel berbeda dari telepon tanpa kabel, yang hanya menawarkan layanan telepon dalam jangkauan terbatas melalui stasiun pangkalan tunggal menempel pada garis tanah tetap, misalnya di dalam rumah atau kantor.

Sebuah ponsel memungkinkan pengguna untuk membuat dan menerima panggilan telepon dari dan ke jaringan telepon publik yang meliputi ponsel lain dan telepon fixed-line di seluruh dunia. Hal ini dilakukan dengan menghubungkan ke jaringan seluler milik operator jaringan mobile. Fitur utama dari jaringan selular adalah bahwa hal itu memungkinkan panggilan telepon mulus bahkan ketika pengguna sedang bergerak di sekitar wilayah yang luas melalui proses yang

dikenal sebagai handoff atau handover. Selain menjadi telepon, Ponsel modern juga mendukung layanan tambahan banyak, dan aksesoris, seperti SMS (atau teks) pesan, e-mail, akses Internet, game, Bluetooth dan inframerah komunikasi nirkabel jarak pendek, kamera, MMS messaging, Player radio, MP3 dan GPS. Ponsel Low-end sering disebut sebagai fitur ponsel, sedangkan ponsel high-end yang menawarkan kemampuan komputasi yang lebih maju yang disebut sebagai smartphone.



Telepon genggam pertama ditunjukkan oleh Dr Martin Cooper dari Motorola pada tahun 1973, menggunakan handset berat 2 kg (4.4 lb). Motorola merilis ponsel komersial pertama tersedia, DynaTAC 8000x pada tahun 1983. Pada tahun 1990 12,4 juta orang di seluruh dunia telah langganan selular. Pada akhir tahun 2009, kurang dari 20 tahun kemudian, jumlah pelanggan selular di seluruh dunia mencapai sekitar 4,6 miliar, 370 kali nomor 1990, menembus negara-negara berkembang.

Handphone Generasi 0

Sejarah penemuan telepon seluler tidak lepas dari perkembangan radio. Awal penemuan telepon seluler dimulai pada tahun 1921 ketika Departemen Kepolisian Detroit Michigan mencoba menggunakan telepon mobil satu arah. Kemudian, pada tahun 1928 Kepolisian Detroit mulai menggunakan radio

komunikasi satu arah regular pada semua mobil patroli dengan frekuensi 2 MHz. pada perkembangan selanjutnya, radio komunikasi berkembang menjadi dua arah dengan "frequency modulated "(FM).

Tahun 1940, Galvin Manufactory Corporation (sekarang Motorola)mengembangkan portable Handie-talkie SCR536, yang berarti sebuah alat komunikasi di medan perang saat perang dunia II. Masa ini merupakan generasi 0 telepon seluler atau 0-G, dimana telepon seluler mulai diperkenalkan.

Setelah mengeluarkan SCR536,kemudian pada tahun 1943 Galvin Manufactory Corporation mengeluarkan kembali partable FM radio dua arah pertama yang diberi nama SCR300 dengan model backpack untuk tentara U.S. Alat ini memiliki berat sekitar 35 pon dan dapat bekerja secara efektif dalam jarak operasi 10 sampai 20 mil. Sistem telepon seluler 0-G masih menggunakan sebuah sistem radio VHF untuk menghubungkan telepon secara langsung pada PSTN *landline*. Kelemahan sistem ini adalah masalah pada jaringan kongesti yang kemudian memunculkan usaha-usaha untuk mengganti sistem ini.

Generasi 0 diakhiri dengan penemuan konsep modern oleh insinyur-insinyur dari Bell Labs pada tahun 1947. Mereka menemukan konsep penggunaan telepon hexagonal sebagai dasar telepon seluler. Namun, konsep ini baru dikembangkan pada 1960-an.

Handphone Generasi I

Telepon genggam generasi pertama disebut juga 1G. 1-G merupakan telepon genggam pertama yang sebenarnya. Tahun 1973, Martin Cooper dari

Motorola Corp menemukan telepon seluler pertama dan diperkenalkan kepada public pada 3 April 1973. Telepon seluler yang ditemukan oleh Cooper memiliki berat 30 ons atau sekitar 800 gram. Penemuan inilah yang telah mengubah dunia selamanya. Teknologi yang digunakan 1-G masih bersifat analog dan dikenal dengan istilah AMPS. AMPS menggunakan frekuensi antara 825 Mhz- 894 Mhz dan dioperasikan pada Band 800 Mhz. Karena bersifat analog, maka sistem yang digunakan masih bersifat regional. Salah satu kekurangan generasi 1-G adalah karena ukurannya yang terlalu besar untuk dipegang oleh tangan. Ukuran yang besar ini dikarenakan keperluan tenaga dan performa baterai yang kurang baik. Selain itu generasi 1-G masih memiliki masalah dengan mobilitas pengguna. Pada saat melakukan panggilan, mobilitas pengguna terbatas pada jangkauan area telpon genggam.

Handphone Generasi II

Generasi kedua atau 2-G muncul pada sekitar tahun 1990-an. 2G di Amerika sudah menggunakan teknologi CDMA, sedangkan di Eropa menggunakan teknologi GSM. GSM menggunakan frekuensi standar 900 Mhz dan frekuensi 1800 Mhz. Dengan frekuensi tersebut, GSM memiliki kapasitas pelanggan yang lebih besar. Pada generasi 2G sinyal analog sudah diganti dengan sinyal digital. Penggunaan sinyal digital memperlengkapi telepon genggam dengan pesan suara, panggilan tunggu, dan SMS. Telepon seluler pada generasi ini juga memiliki ukuran yang lebih kecil dan lebih ringan karena penggunaan teknologi chip digital. Ukuran yang lebih kecil juga dikarenakan kebutuhan tenaga baterai yang lebih kecil. Keunggulan dari generasi 2G adalah ukuran dan berat

yang lebih kecil serta sinyal radio yang lebih rendah, sehingga mengurangi efek radiasi yang membayakan pengguna.

Handphone Generasi III

Generasi ini disebut juga 3G yang memungkinkan operator jaringan untuk memberi pengguna mereka jangkauan yang lebih luas, termasuk internet sebaik *video call* berteknologi tinggi. Dalam 3G terdapat 3 standar untuk dunia telekomunikasi yaitu Enhance Datarates for GSM Evolution (EDGE), Wideband-CDMA, dan CDMA 2000. Kelemahan dari generasi 3G ini adalah biaya yang relatif lebih tinggi, dan kurangnya cakupan jaringan karena masih barunya teknologi ini. Tapi yang menarik pada generasi ini adalah mulai dimasukkannya sistem operasi pada ponsel sehingga membuat fitur ponsel semakin lengkap bahkan mendekati fungsi PC. Sistem operasi yang digunakan antara lain Symbian, Android dan Windows Mobile

Handphone Generasi IV

Generasi ini disebut juga *Fourth Generation* (4G). 4G merupakan sistem ponsel yang menawarkan pendekatan baru dan solusi infrastruktur yang mengintegrasikan teknologi nirkabel yang telah ada termasuk *wireless broadband* (*WiBro*), *802.16e*, *CDMA*, *wireless LAN*, *Bluetooth*, dan lain-lain. Sistem 4G berdasarkan heterogenitas jaringan IP yang memungkinkan pengguna untuk menggunakan beragam sistem kapan saja dan di mana saja. 4G juga memberikan penggunaanya kecepatan tinggi, volume tinggi, kualitas baik, jangkauan global, dan fleksibilitas untuk menjelajahi berbagai teknologi berbeda.

2.3.1 Penggunaan Teknologi Handphone

Handphone merupakan alat telekomunikasi elektronik dua arah yang bisa dibawa kemana-mana dan memiliki kemampuan untuk mengirimkan pesan berupa suara. Pengertian tersebut merupakan pengertian handphone secara umum. Dalam keseharian kini manusia hampir tidak bisa lepas dari handphone. Apalagi dengan semakin berkembangnya handphone sehingga handphone memiliki berbagai fungsi sekaligus. Bukan hanya sebagai alat komunikasi saja namun telah berkembang menjadi alat dengan fungsi lainnya seperti sebagai media hiburan, media bisnis, dan sebagainya.

2.3.2. Definisi Dampak

Dampak secara sederhana bisa diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Dalam setiap keputusan yang diambil oleh seseorang biasanya mempunyai dampak tersendiri, baik itu dampak positif maupun dampak negative, pengertian dampak menurut KBBI adalah benturan, pengaruh yang mendatangkan akibat baik positif maupun negative.

2.4. Bauran Pemasaran

Kombinasi variabel atau kegiatan memasarkan itulah yang merupakan inti dari sistem pemasaran. Sedikitnya ada 4 aktivitas pemasaran dan disebut dengan “Bauran Pemasaran” atau (*Marketing Mix*) Beragam definisi atau pengertian Bauran Pemasaran” atau (*Marketing Mix*). disampaikan pakar marketing namun secara umum dapat disampaikan adalah kumpulan dari variabel-variabel

pemasaran yang dapat dikendalikan yang digunakan oleh suatu badan usaha untuk mencapai tujuan pemasaran dalam pasar sasaran. Jadi, bauran pemasaran terdiri dari himpunan variabel yang dapat dikendalikan dan digunakan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen dalam pasar sasarnya.

Bauran pemasaran terdiri dari 4 komponen, yaitu :

1. Produk
2. Harga
3. Distribusi
4. Promosi

Keempat bauran pemasaran tersebut secara singkat dijelaskan sebagai berikut:

1. Product (produk) adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada masyarakat untuk dilihat, dipegang, dibeli atau dikonsumsi. Produk dapat terdiri dari product variety, quality, design, feature, brand name, packaging, sizes, services, warranties, and returns.
2. Price (harga) adalah sejumlah uang yang konsumen bayar untuk membeli produk atau mengganti hal milik produk. Harga meliputi last price, discount, allowance, payment period, credit terms, and retail price.
3. Place (tempat) adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk membuat produk yang dihasilkan/dijual terjangkau dan tersedia bagi pasar sasaran. Tempat meliputi antara lain channels, coverage, assortments, locations, inventory, and transport.
4. Promotion (promosi) adalah berbagai kegiatan perusahaan untuk mengkomunikasikan dan memperkenalkan produk pada pasar sasaran. Variabel

promosi meliputi antara lain sales promotion, advertising, sales force, public relation, and direct marketing.

Namun dalam pengembangannya 4 komponen Bauran Pemasaran (marketing mix) mengalami perkembangan. Pakar marketing yaitu Lovelock dan Wright mengembangkan bauran pemasaran (marketing mix) menjadi integrated service management dengan menggunakan pendekatan 8Ps, yaitu: *product elements, place, cyberspace, and time, promotion and education, price and other user outlays, process, productivity and quality, people, and physical evidence.*

1. Product elements adalah semua komponen dari kinerja layanan yang menciptakan nilai bagi pelanggan.
2. Place, cyberspace, and time adalah keputusan manajemen mengenai kapan, dimana, dan bagaimana menyajikan layanan yang baik kepada pelanggan.
3. Promotion and education adalah semua aktivitas komunikasi dan perancangan insentif untuk membangun persepsi pelanggan yang dikehendaki perusahaan atas layanan spesifik yang perusahaan berikan.
4. Price and other user outlays adalah pengeluaran uang, waktu, dan usaha yang pelanggan korbankan dalam membeli dan mengkonsumsi produk dan layanan yang perusahaan tawarkan atau sajikan.
5. Process adalah suatu metode pengoperasian atau serangkaian tindakan yang diperlukan untuk menyajikan produk dan layanan yang baik kepada pelanggan
6. Productivity and quality, produktivitas adalah sejauhmana efisiensi masukan-masukan layanan ditransformasikan ke dalam hasil-hasil layanan yang dapat

menambah nilai bagi pelanggan, sedangkan kualitas adalah derajat suatu layanan yang dapat memuaskan pelanggan karena dapat memenuhi kebutuhan, keinginan, dan harapan.

7. People adalah pelanggan dan karyawan yang terlibat dalam kegiatan memproduksi produk dan layanan (service production).

8. Physical evidence adalah perangkat-perangkat yang diperlukan dalam menyajikan secara nyata kualitas produk dan layanan.

Definisi Pemasaran

Ada beberapa definisi mengenai pemasaran diantaranya adalah :

- a. Philip Kotler (Marketing) pemasaran adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.
- b. Menurut Philip Kotler dan Amstrong pemasaran adalah sebagai suatu proses sosial dan managerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.
- c. Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.
- d. Menurut W Stanton pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli maupun pembeli potensial.

2.5. Dampak Teknologi Di Bidang Pemasaran

a. Dampak Teknologi Di Bidang Pemasaran

Teknologi Informasi sebagai tulang punggung manajemen supply chain, konsep manajemen supply chain tidak dapat dipisahkan dari perkembangan teknologi informasi (TI). Konsep manajemen supply chain memperlihatkan adanya proses ketergantungan antara berbagai perusahaan yang terkait di dalam sebuah system bisnis. Semakin banyak perusahaan yang terlibat dalam rantai tersebut, akan semakin kompleks strategi pengelolaan yang perlu dibangun. Dalam konteks bisnis, internet membawa dampak transformatif yang menciptakan paradigma baru dalam berbisnis, berupa digital marketing atau internet marketing (cyber marketing, electronic marketing). Istilah internetisasi mengacu pada proses sebuah perusahaan terlibat dalam aktivitas-aktivitas bisnis secara elektronik (e-commerce atau e-bisnis), khususnya dengan memanfaatkan internet sebagai media, pasar, maupun infrastruktur penunjang. Kebutuhan akan tenaga yang berbasis teknologi informasi masih terus meningkat; hal ini bisa terlihat dengan banyaknya jenis pekerjaan yang memerlukan kemampuan di bidang teknologi informasi di berbagai bidang; juga jumlah SDM berkemampuan di bidang teknologi informasi masih sedikit, jika dibandingkan dengan jumlah penduduk Indonesia

Dengan teknologi informasi yang terkoneksi dengan jaringan internet global memberikan peluang dalam pemasaran produk atau jasa, dengan jaringan internet dan fitur web yang menarik merupakan salah satu alat promosi yang baik dan

lebih murah terutama dalam bisnis jasa. Dalam konsep Good Governance dimana terdapat kesetaraan peran antara pemerintah, masyarakat dan swasta, mau tidak mau pemerintahpun harus menguasai dan mengembangkan teknologi informasi yang populer sekarang dengan sebutan E-Government. Pada prinsipnya peran teknologi dalam pemasaran adalah sebagai alat untuk mempermudah proses, dibalik itu tetap sumberdaya manusia dan strategi pemasaran memegang kunci utama

Teknologi dalam pemasaran punya peran penting untuk meningkatkan eksistensi sebuah perusahaan atau suatu badan usaha. Pemasaran pada zaman sekarang ini, jika tidak ditunjang dengan adanya perkembangan teknologi yang maju tidak mungkin dapat dipasarkan secara maksimal. Peranan teknologi dalam pemasaran yakni menunjang kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, serta kaitannya dengan mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli. Sehingga pemasaran barang dan jasa dapat berjalan secara maksimal.

Suatu perkembangan teknologi dapat memiliki peranan penting dalam kehidupan manusia. Namun, di sisi lain juga memiliki dampak dalam kehidupan manusia. Terutama kaitannya di bidang pemasaran yang terjadi dalam proses jual beli di suatu perusahaan atau badan usaha untuk mempromosikan produknya. Dampak dari teknologi di bidang pemasaran dapat berupa dampak positif atau yang membawa kemajuan, tetapi juga dapat berupa dampak negatif atau yang membuat kemunduran.

Salah satu dampak positif dari teknologi dalam kehidupan manusia, terutama di bidang pemasaran yakni proses penyampaian informasi secara cepat. Jika zaman dulu, dalam memasarkan produk harus menunggu beberapa minggu atau beberapa bulan baru tersampaikan. Tetapi, pada zaman sekarang ini, dengan kemajuan teknologi informasi para penjual maupun pembeli tidak perlu menunggu lama-lama untuk dapat melihat produk. Karena dapat diakses melalui sebuah jaringan internet maupun situs – situs terkait.

Dampak positif yang lain dari perkembangan teknologi adalah proses transaksi yang dapat berlangsung secara cepat. Tidak perlu antri lama – lama di kantor pos untuk mengirim maupun mengambil uang. Adanya fasilitas ATM (Anjungan Tunai Mandiri) adalah salah satu sarana penunjang dalam sebuah kelancaran pemasaran barang dan jasa. Pengenalan produk barang dan jasa suatu perusahaan maupun badan usaha melalui media periklanan, baik itu media elektronik maupun media cetak. Seperti televisi, pemasangan iklan lewat internet yang saat ini banyak beredar. Dan media cetak seperti koran, majalah, buletin. Merupakan bukti adanya dampak yang berpengaruh baik atau positif bagi teknologi yakni dibidang pemasaran. Perkembangan teknologi yang terus berkembang membuat masyarakat dalam menjalankan kehidupannya menjadi semakin maju dan tidak gagap teknologi. Artinya dapat mengikuti perubahan zaman yang terjadi yang ditandai dengan adanya perubahan dan pengembangan teknologi yang berproses secara bertahap.

Dampak negatif atau dampak yang kurang baik bagi teknologi dibidang pemasaran salah satunya adalah adanya kesenjangan sosial. Dalam kaitannya dengan pertumbuhan ekonomi dan ketidaksamaan pemerataan peranan teknologi sangat besar, karena perkembangan teknologi berkaitan erat dengan stratifikasi sosial. Dalam hal ini surplus ekonomi dalam kaitannya dengan pemasaran dianggap berkaitan erat dengan perkembangan teknologi. Dengan demikian maka, penetapan teknologi rendah maupun teknologi tinggi sangat berdampak terhadap kesenjangan sosial.

Dampak negatif yang lainnya adalah dibidang sosial ekonomi teknologi. Dalam hal ini, teknologi mungkin memiliki wajah yang revolusioner. Meskipun banyak pendapat mengenai peran teknologi dalam masyarakat, namun satu hal yang pokok bahwa teknologi merupakan salah satu faktor yang dapat mengubah tatanan suatu masyarakat sehingga memiliki wajah yang lain sama sekali. Dikatakan demikian karena dulu ketika ditemukan teknologi peleburan besi, dan baju, lahirlah revolusi pertama dalam sejarah manusia, yaitu pertanian. Dan ketika mesin uap ditemukan dan kemudian menjadi motor penggerak mesin-mesin di pabrik, lagi-lagi teknologi menjadi salah satu faktor terjadinya revolusi industri.

Namun dari segi-segi tertentu, teknologi telah membuat perubahan bentuk maupun kapasitas sehingga menghilangkan ciri khas personal dalam sebuah produk. Dampak sosial teknologi jauh sekali terasa bila melalui proses alih teknologi. Penggunaan sebuah teknologi baru (yang belum tentu sesuai dengan

karakter lokal) menuntut penyesuaian struktur sosial budaya dengan cepat. Akibatnya, masyarakat tersebut akan mengalami suatu kondisi kritis yang dapat berujung pada sebuah kelompok atau kesatuan baru, mungkin malah terjadi perselisihan atau perpecahan. Kenyataan menunjukkan bahwa kepentingan ekonomi dan politik sangat mempengaruhi penerimaan alih teknologi, termasuk di dalamnya kepentingan ekonomi dan praktek dari negara pengalih teknologi.

Teknologi tidak dapat hanya dipahami sebagai benda-benda konkret saja, seperti mesin, alat, perkakas dan lain sebagainya. Seperti terlihat dari awal katanya, teknologi adalah sebuah ilmu, yaitu ilmu untuk membuat suatu alat, perkakas, mesin atau bentuk-bentuk konkret lainnya (sebagai penerapan kaidah dan prinsip-prinsip ilmu pengetahuan) untuk memudahkan aktivitas atau pekerjaan manusia. Dengan demikian, teknologi itu, mempunyai empat komponen utama yaitu:

1. Pengetahuan, yaitu seperangkat gagasan bagaimana mengerjakan sesuatu.
2. Tujuan, untuk apa “sesuatu” tersebut digunakan,
3. Aktivitasnya harus terpola dan terorganisasi, dan,
4. Lingkungan pendukung agar aktivitas itu dapat berjalan efektif. (Abdul

kadir. 2003).

Pada masa sekarang, prinsip teknologi sebagai alat (kepanjangan tangan) manusia masih terus berlanjut. Prinsip ini dapat dijumpai pada tang, obeng dan sepeda, meskipun nuansanya lebih canggih dari pada masa sebelumnya. Secara prinsip, bentuk maupun kegunaan, teknologi modern berkembang sangat pesat. Hal itu dikarenakan teknologi tersebut merupakan penerapan praktis prinsip-

prinsip ilmu pengetahuan modern. Sebagai contoh, bola lampu pijar dan telepon adalah penerapan praktis teori listrik Faraday dalam kehidupan sehari-hari (Abdul kadir 2003).

Dari segi penggunaannya, teknologi ada yang bersifat individual dan ada pula teknologi yang bersifat kolektif. Tipe teknologi pertama dapat kita jumpai pada obeng, tang dan sepeda. Prinsip mana tipe teknologi ini adalah sebagai alat atau kepanjangan tangan manusia. Tangan kita, jelas sulit untuk mencabut paku atau menancapkan mur. Karena itu dibuatlah obeng dan tang untuk memudahkan pekerjaan. Demikian pula sepeda adalah alat untuk mempercepat perjalanan kita (Abdul kadir 2003).

Sedangkan teknologi yang bersifat kolektif adalah teknologi yang dalam penggunaannya harus dilakukan secara bersama-sama. Televisi, baru bisa kita nikmati setelah dikelola secara kolektif. Ada acara yang disajikan. Harus ada stasiun televisi yang menyiarkan acara tersebut Penyusunan acara dan penyiaran acara televisi tersebut oleh stasiun televisi sudah tentu melibatkan banyak orang. Teknologi yang bersifat kolektif ini juga dapat dijumpai pada pabrik-pabrik yang menghasilkan satu barang. Dalam proses pembuatan mobil misalnya, secanggih apa pun sebuah teknologi yang dipergunakan harus melibatkan banyak orang. Ada sebagian orang yang memasang bagian tertentu dan sebagian lainnya mengecat; sementara yang lain melakukan finishing. Dengan kata lain, dalam proses teknologi yang bersifat kolektif tersebut terkaiterat dengan soal manajemen atau suatu sistem produksi. (Sukardjo, JS. 2005).

Menurut Basu Swastha. 2000 menjelaskan pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Jadi jika kita meninjau kembali maka pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli.

Jadi disini teknologi dan pemasaran sebagai hal yang dapat dikaitkan sebagai pola yang saling memberi keuntungan satu sama lain. Jika tidak ada teknologi maka pemasaran akan menjadi terbelakang dan tidak akan maju untuk memenuhi tuntutan zaman. Maka dalam hal ini perlu adanya pengetahuan peran dan dampak teknologi dalam kaitannya di bidang pemasaran. (Maskoeri, Jasin. 2003).

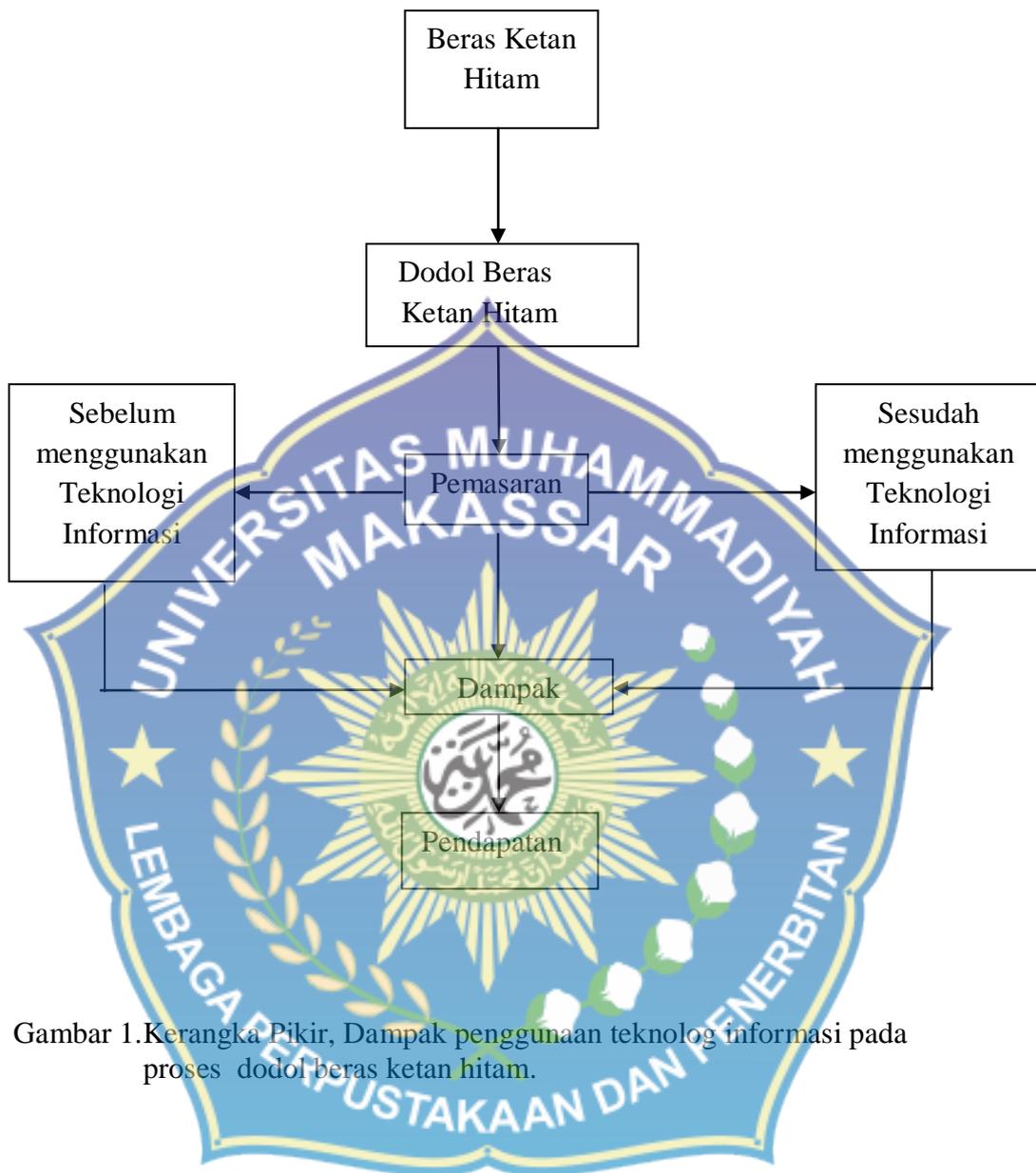
2.6. Kerangka Pikir

Berdasarkan latar belakang dan kajian pustaka yang telah di uraikan sebelumnya maka proses produksi dodol beras ketan hitam sangat baik dan proses pemasaran berjalan lancar,walaupun sebelumnya tidak menggunakan teknologi informasi untuk memasarkan produknya,maka produsen harus pergi ketempat-tempat ramai atau datang langsung ke rumah-rumah warga untuk menawarkan produk mereka.Adapun pelanggan usaha tersebut baru luar gowa yaitu Makassar,jeneponto,karena usaha tersebut belum menggunakan teknologi

informasi maka pelanggan dari luar gowa harus datang langsung ke tempat usaha tersebut untuk memesan dodol beras ketan hitam tersebut.

Tetapi seiring perkembangan zaman yang sangat cepat dengan begitu usaha tersebut mengikuti arus zaman tersebut. Dan proses produksi berjalan dengan baik proses pemasaran pun berubah setelah menggunakan teknologi informasi, proses pemasaran lancar pelanggan tinggal menelpon ketika ingin memesan dodol beras ketan hitam dan usaha tersebut sangat di mudahkan dengan adanya teknologi informasi, dan tingkat penggunaan teknologi informasi berpengaruh terhadap pendapatan, kerangka pikir dapat di susun seperti gambar 1 dibawah ini kerangka pikir menggambarkan bahwa dampak penggunaan teknologi informasi pada proses pemasaran dodol beras ketan hitam sebelum dan sesudah menggunakan teknologi informasi dan berpengaruh terhadap pendapatan





Gambar 1. Kerangka Pikir, Dampak penggunaan teknologi informasi pada proses dodol beras ketan hitam.

III.METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini di laksanakan di desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa yang berlangsung selama dua bulan mulai bulan April sampai Bulan Juni 2016.dasar pertimbangan melakukan penelitian di Desa Garing Kabupaten Tompobulu Kabupaten Gowa karena daerah tersebut merupakan sentra pengolahan dodol beras ketan hitam

3.2.Teknik Penentuan Sampel

Teknik penentuan sampel dalam penelitian ini adalah metode purposive sampling adalah pengambilan sampel dengan sengaja mengambil usaha dodol dg Intan,jumlah karyawan 5 orang dengan dg Intan sebagai pemilik dan dodol beras ketan hitam karena pengusaha 1 orang, dan karyawan 4 orang lagi sebagai pekerja untuk pembuatan dodol beras ketan hitam.

3.3.Jenis Dan Sumber Data

Jenis data terdiri dari Data Kualitatif dan Data Kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang bukan bilangan atau berupa cirri – cirri ,sifat – sifat, data keadaan atau gambaran dari kualitas objek yang di teliti dan Data kuantitatif adalah data berupa bilangan, nilainya bisa berubah – ubah atau bersifat variatif.

Sumber data terdiri dari data primer dan data sekunder. Data primer adalah data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (Responden). Data

sekunder adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung, diperoleh melalui media perantara.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah:

1. Observasi yaitu pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung terhadap kondisi lokasi penelitian di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa
2. Wawancara yaitu pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan pengusaha dodol menjadi sampel penelitian, mengenai dampak penggunaan teknologi handphone pada proses pemasaran dodol, dan pemasaran dengan menggunakan daftar kuesioner.
3. Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dari berbagai sumber yang relevan dengan penelitian.

3.5. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif tentang perbedaan pendapatan sebelum atau sesudah menggunakan teknologi handphone, sedangkan untuk menentukan jumlah pendapatan usaha dodol digunakan rumus pendapatan usaha

$$Pd=VC-TC$$

Keterangan : Pd=Pendapatan

VC=Total penerimaan

TC=Total Biaya

3.6. Definisi Operasional

1. Dodol merupakan makanan khas bugis makassar yang terbuat dari tepung beras ketan, santan dan gula merah
2. Handphonen merupakan alat komunikasi yang di gunakan untuk mencari informasi
3. Pemasaran adalah aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum
4. Pendapatan adalah selisi antara penerimaan dan total biayah dengan satuan rupiah (Rp)
5. Bauran pemasaran adalah variabel atau kegiatan memasarkan itulah yang merupakan inti dari sistem pemasaran

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Letak Geografis

4.1.1 Luas dan Letak Wilayah

Luas wilayah Desa Garing 9,33 km². Terdiri dari:

Padang Pengembalaan : -

Tambang Gol C : -

Pemukiman : 38,16

Lain-lain : 18,15

Desa Garing terletak di wilayah Kecamatan Tompubulu Kabupaten Gowa, yang merupakan salah satu Desa dari 6 Desa dan 2 Kelurahan. Wilayah Desa Garing secara administrasi dibatasi oleh wilayah Kabupaten dan Kecamatan serta Desa / Kelurahan tetangga Desa Garing mempunyai batasan-batasan sebagai berikut :

Disebelah Utara : Berbatasan dengan Kelurahan Malakaji

Disebelah Selatan : Berbatasan dengan Desa Bontobuddung

Disebelah Barat : Berbatasan dengan Desa Garing

Disebelah Timur : Berbatasan dengan Desa Tanete

Desa Garing pada umumnya merupakan dataran tinggi yang tinggi dengan ketinggian 200-700 m dari permukaan laut. Terdiri dari lima dusun yaitu :

1. Dusun Cengkong
2. Dusun Garing
3. Dusun Tammalabba
4. Dusun Bangkeng Ta,bing
5. Dusun Bontobiraeng
6. Dusun Talembo
7. Dusun Badieng

4.1.2 Kondisi iklim

Berdasarkan data curah hujan rata-rata dalam setahun menunjukkan bahwa peta klasifikasi iklim antara 135 hari s/d 160 hari,serta suhu rata-rata setahun adalah 20 s/d 25 °C.

4.2 Kondisi Demografis

Jumlah Penduduk di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa adalah 2193 jiwa yang terdiri dari jenis kelamin,berbagai latar Belakang usia dan tingkat pendidikan

4.2.1 Keadaan Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin

Keadaan penduduk suatu wilayah merupakan salah satu keuntungan yang dimiliki wilayah tersebut,karena penduduk merupakan salah satu sumber daya manusia yang potensial dalam meningkatkan pembangunan suatu wilayah. Oleh karenanya maka peningkatan kualitas penduduk suatu wilayah perlu mendapatkan

perhatian khusus dari pemerintah setempat. Untuk mengetahui klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah penduduk berdasarkan jenis kelamin di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa.

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase (%)
1	Laki-laki	1076	49,07
2	Perempuan	1117	50,93
	Total	2193	100,00

Sumber : Data Sekunder Kantor Camat Desa Garing 2014

Tabel 1 menunjukkan bahwa Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa yaitu sebanyak 2.193 jiwa. Jumlah perempuan dan laki-laki dan berbeda tipis. Terlihat bahwa jumlah penduduk di Desa Garing yang mendominasi adalah laki-laki yaitu 1076 orang dengan presentase 49,07 % sedangkan perempuan 1117 orang dengan persentase 50,93 %. Hal ini sesuai dengan pendapat Wirawan (2008) yang menyatakan bahwa perpindahan wanita biasanya terjadi dalam jarak dekat sedangkan laki-laki berpindah dalam jarak jauh seperti pusat kota untuk memperbaiki taraf kehidupannya

4.2.2 Keadaan Penduduk Berdasarkan Usia

Usia adalah waktu yang kita gunakan untuk hidup dengan melakukan aktifitas-aktifitas individu dengan sosial. Usia adalah salah satu faktor pendukung untuk meningkatkan produktivitas kerja sehingga tidak secara langsung akan berpengaruh terhadap pembangunan terhadap pembangunan suatu wilayah.

Jumlah penduduk berdasarkan Usia di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2. Jumlah penduduk berdasarkan Usia di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa.

No	Usia (tahun)	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1	0-3	193	8,89
2	4-6	120	5,47
3	7-12	428	19,52
4	13-15	201	9,17
5	16-22	243	11,08
6	23-45	731	33,33
7	46-60	155	7,07
8	61 keatas	118	5,38
	Jumlah	2193	100,00

Sumber: Data Kantor Camat Desa Garing 2014

Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah penduduk berdasarkan penduduk usia produktif di Desa Garing yaitu 16-60 tahun 1129 orang artinya dominasi usia produktif tinggi sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat produktifitas penduduk Desa Garing sangat dominan apabila ditinjau berdasarkan usia. Hal ini sesuai pendapat Anonim (2009) yang menyatakan bahwa umur produktif adalah umur yang berkisar antara umur 18 tahun sampai dengan umur 45 tahun.

4.2.3 Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Mata pencaharian penduduk merupakan sumber pendapatan utama bagi masyarakat, dimana umumnya bagi penduduk Desa Garing dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka senantiasa melaksanakan berbagai aktifitas

baik disektor pertanian industry kecil maupun jasa. Meskipun seringkali terdapat penduduk bermata pencaharian ganda ataupun berpindah – pindah pada saat tertentu, namun secara umum dapat dikatakan bahwa sebagian besar penduduk yang berada di wilayah Desa Garing bermata pencaharian petani dan pertukangan.

Dalam usaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup, penduduk Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa menekuni berbagai jenis pekerjaan. Komposisi penduduk berdasarkan mata pencaharian dapat dilihat dari tabel 3

Tabel 3. Jumlah penduduk berdasarkan mata pencaharian di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa.

No	Pekerjaan	Jumlah (orang)	Presentase (%)
1	PNS	1	0,87
2	Polri	2	1,74
3	TNI	-	
4	Pensiunan	2	1,74
5	Pedagang	1	0,87
6	Petani	96	83,48
7	Pertukangan	5	4,35
8	Wirasuasta/Jualan	3	2,61
9	Sopir	4	3,48
10	Perbengkelan	1	0,87
11	Ojek	-	
12	Buruh tani	-	
13	Guru honor	-	
Jumlah		115	100,00

Sumber: Data Kantor Camat Desa Garing 2014

4.2.4 Keadaan Penduduk Berdasarkan Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan salah satu alat ukur untuk melihat kemampuan masyarakat dalam hal penerimaan suatu inovasi baru. Selain itu dengan adanya pendidikan yang cukup memadai akan mempengaruhi pola pikir seseorang sehingga mereka mampu untuk melaksanakan atau melakukan suatu pekerjaan yang lebih produktif. Pendidikan merupakan salah satu sarana untuk meningkatkan kecerdasan bangsa. Dengan demikian Sumber Daya Manusia (SDM) tergantung dari kualitas pendidikannya dan akan menentukan karakter dari pembangunan ekonomi dan sosial, karena manusia adalah pelaku aktif dari seluruh kegiatan tersebut. Kecenderungan yang ada menunjukkan bahwa penduduk usia sekolah dari tahun ke tahun terus meningkat. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai jumlah penduduk berdasarkan dari tingkat pendidikan masyarakat di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa dapat dilihat pada Tabel 3.



Tabel 4. Jumlah Penduduk Berdasarkan tingkat Pendidikan di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa 2014

No	Jenjang Pendidikan	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	Tamat Sekolah SD	98	23,67
2	Tamat Sekolah SLTP	39	9,42
3	Tamat Sekolah SMA	12	2,90
4	Tamat Perguruan Tinggi	10	2,42
5	Tidak Tamat Sekolah SD	137	33,09
6	Masih Sekolah SD	31	7,49
7	Masih Sekolah SMP	14	3,38
8	Masih Sekolah SMA	12	2,90
9	Masih Kuliah	4	0,97
10	Belum Sekolah	21	5,07
11	Tidak Pernah Sekolah	36	8,70
Total		414	100,00

Sumber: Data Kantor camat Desa Garing 2014

Berdasarkan pada tabel 4 jumlah masyarakat di Desa Garing tidak tamat SD tertinggi yaitu sekolah dasar sebanyak 137 jiwa (33,09). Ini menandakan bahwa tingkat pendidikan masyarakat Desa Garing kurang memadai dan masih perlu adanya dorongan dari pemerintah untuk merangsang masyarakat agar mereka mau bersekolah khususnya pada jenjang yang lebih tinggi.

4.3 Kondisi Pasar

Kondisi pasar Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa sangat tidak stabil karena pasar hanya ada seminggu sekali dan itu satu-satunya pasar

yang ada di Desa Garing, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat Desa memanfaatkan ladang mereka untuk di tanami sayur mayur untuk persediaan, karena pasar hanya seminggu sekali maka dg Intan memproduksi dodol beras ketan hitam setiap hari karena pesanan setiap hari selalu ada, untuk pesediaan pesanan maupun untuk di pasarkan ke pasar tersebut, karena pesanan tiap hari maka dg Intan memproduksi dodol setiap hari guna untuk memenuhi kebutuhan mmaupun untuk mendapatkan keuntungan, karena kondisi pasar yang tidak stabil maka dg Intan memasarkan produknya di sentra oleh-oleh makanan khas dengan label dodol dg Intan namun tidak berlangsung lama karena banyak persaingan di bidang usaha ini, dg Intan menarik produknya karena adanya produk lain yang memiliki rasa lain dan mudah rusak, sehingga dg Intan menarik produknya karena ditakutkan berpengaruh terhadap produk dodolnya, dan beralih menggunakan teknologi handphone karena dg Intan berfikir bahwa dengan menggunakan teknolog infirmas akan memudahkan dirinya dalam memasarkan produknya maupun pelanggan yang di mudahkan dalam memesan produk dodol dg Intan sekarang pelanggan dg Intan tidak repot lagi untuk memesan atau membeli dodol beras ketan hitam milik dg Intan karena pelanggan tinggal menelpon atau sms saja, sekarang dg Intan memiliki dua saluran pemasaran yaitu memasarkan di pasar yang ada setiap seminggu sekali dan melalui handphone, dodol di pasarkan di pasar untuk menjangkau pelanggan yang ada di desa dan desa tetangga, dan dodol di pasarkan melalui handphone untuk menjangkau pelanggan yang jauh maupun yang di luar desa.

4.4. Infrastruktur

Terdapat beberapa akses mencapai kecamatan ini antara lain akses jalan Pallangga-Bungaya, jalan Palleko (Takalar)-Biringbulu, dan Sungguminasa-Jeneponto. Akses utama yang dipergunakan warga sejak puluhan tahun silam akses terakhir jalan nasional yang menghubungkan Makassar ke Jeneponto, karena dua akses pertama kondisi jalannya masih kurang baik selain jalur itu dipenuhi tanjakan. dan untuk menuju rumah yang di tempat memproduksi dodol beras ketan hitam sangatlah strategis karena berada di jalan poros yang selalu di lewaati transportasi antar penumpang dari kota maupun sebaliknya.



V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Sejarah Usaha

Usaha dodol “Dodol Dg Intan” yang berdiri di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa sudah cukup lama di kenal di daerah luar khususnya Malakaji dan Gowa. awal mula berdirinya usaha rumah tangga ini pada tahun 2006 yang berawal dari kearifan seorang ibu rumah tangga, yang melihat banyak permintaan akan dodol beras ketan hitam untuk konsumsi, acara pernikahan suku bugis maupun untuk di jual lagi, karena dodol beras ketan hitam sangat banyak di produksi di Desa tersebut dan untuk mendapatkan bahan terutama bahan baku sangatlah mudah, hal inilah yang mendorong Dg Intan untuk mendirikan usaha yang bertempat di rumahnya sendiri dan masih menggunakan alat tradisional seperti menggunakan wajan, kayu, dan plastik bening dan menggunakan tenaga kerja keluarga sebanyak 4 orang pemasaran produk yang di hasilkan saat itu akan di simpan dan di kemas sesuai permintaan dan di jual di pasar yang ada di Desa Garing dengan menggelar produknya dengan harga Rp 10.000 sampai dengan Rp 30.000 tergantung kemasan .

5.2. Dampak Penggunaan teknologi informasi pada proses pemasaran Dodol Beras Ketan Hitam

Sebelum menggunakan teknologi informasi pada akhir –akhir bualan September tahun 2006 sampai dengan pertengahan bulan agustus tahun 2014, usaha ini mengalami kendala dalam pemasaran produknya di karenakan terkendala informasi atau akses teknologi untuk memasarkan produknya karena di tahun – tahun ini pemilik belum terlalu mengenal yang namanya handpone, sehingga beliau kesulitan dalam hal pemasaran tetapi beliau tetap memproduksi dodol beras ketan hitam dengan jumlah yang sama yakni sebanyak lima liter beras ketan hitam atau sebanyak 3.765 kg, dan satu liter beras biasa sebanyak 0,8 kg, karena usaha ini akan memasarkan produknya ke tetangga dan pasar atau pesanan pernikahan sebagai seserahan pernikahan adat bugis makassar, dan juga untuk estimasi pesanan tetangga

usaha ini tetap memproduksi dodol beras ketan hitam dalam jumlah yang sama dari tahun ke tahun dengan alasan dodol beras ketan hitam ini bisa bertahan dalam jangka waktu satu bulan sehingga produk yang sudah di produksi bisa di simpan untuk pesanan berikut asal tidak lewat dari jangka waktu yang sudah di tentukan. sebelum menggunakan teknologi informasi atau handpone usaha ini hanya bisa menjual produknya sebanyak 9 liter atau 6,777 kg, per wadah plastik dengan harga Rp.30.000 dengan 0,753 kg per bulan dan 30 kotak dengan berat 10gram dengan harga Rp.10.000 perbulan

Setelah menggunakan teknologi informasi atau handpone pada bulan September tahun 2015, usaha ini mengalami peningkatan dalam hal pemasaran di

karenakan usaha ini telah menggunakan teknologi informasi atau handphone sebagai alat untuk memasarkan produknya dengan memiliki dua saluran pemasaran usaha ini tetap saja memproduksi dodol beras ketan hitam sebanyak lima liter atau 3.765 kg, dan beras biasa sebanyak 0,8 kg, tidak ada perbedaan dalam hal produksi hanya dalam hal pemasaran tahun – tahun sebelumnya usaha ini tidak mengalami peningkatan dalam hal pemasaran tetapi dalam produksi tidak ada perubahan dari tahun ke tahun. Setelah menggunakan teknologi informasi atau handphone usaha ini dapat menjual produknya sebanyak 100 kotak dengan harga Rp.10.000

5.3.Sumber Daya

Bahan baku sangatlah penting dalam dunia usaha karena usaha rumah tangga ini adalah makanan khas bugis yang berbahan beras ketan hitam yang di olah menjadi dodol beras ketan hitam dan tidaklah susah untuk mendapatkan beras ketan hitam yang merupakan bahan baku dalam proses pembuatan dodol beras ketan hitam dan harga yang terjangkau dan mudah di dapatkan di kampung maupun di petani beras ketan hitam dan pasar

Alat -alat yang di gunakan dalam proses pembuatan dodol beras ketan hitam ini masih menggunakan alat –alat tradisional seperti wajan, sude, maupun ada alat-alat yang lebih canggih namun usaha ini hanya mau menggunakan alat-alat tradisional ini untuk mempertahankan rasa dan tahan lama dodol beras ketan hitam.

5.4. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia (SDM) adalah salah satu faktor yang penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik instansi maupun perusahaan sumberdaya manusia juga merupakan kunci yang menentukan perkembangan perusahaan .pada hakikatnya sumberdaya manusia berupa manusia yang di perkerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak untuk mencapai tujuan organisasi Adapun tenaga kerja yang bekerja di usaha rumah tangga ini sebanyak 4 orang masing-masing adalah Dg Tammu,Dg Putik,Dg Puji,Dg Mawa,sistem kerjanya tidak beraturan karena usaha ini bekerja dan mempersiapkan bahan-bahan secara bersama –sama mulai dari mempersiapkan bahan baku sampai dengan pemasakan sampai dengan pengemasan alasannya karena ini adalah usaha rumaah tangga dan bersama-sama dalam mempersiapkan bahan –bahan itu lebih baik dan pemilik Dg Intan yang memasarkan produk baik lewat pasar maupun lewat handphone

Bahan baku yang di gunakan dalam pembuatan dodol beras ketan ini adalah beras ketan hitam dan beras biasa yang tidak susah di dapatkan dan memiliki harga yang sangat terjangkau dan adapun bahan-bahan penolong dalam pembuatan dodol beras ketan hitam ini diantaranya adalah santan kelapa dan gula merah aren

5.5. Proses Produksi Sebelum dan Setelah Menggunakan Teknologi Informasi

Proses produksi yang dilakukan dalam pengolahan dodol beras ketan hitam menjadi dodol merupakan proses yang dilakukan melalui dari pengadaan bahan baku sampai dengan pemasaran produk jadi, dalam satu kali proses produksi yang dilakukan membutuhkan waktu lima jam di mana untuk proses penapisan beras ketan hitam, pencampuran beras ketan hitam dengan beras biasa lima banding satu, kemudian di rendam selama 5 jam, dan ditiriskan selama 30 menit kemudian dilakukan penggilingan selama 1 jam sampai membentuk tepung, kemudian menyiapkan santan kelapa, menyiapkan gula merah aren dan proses pemasakan, pendinginan kemudian pengemasan kegiatan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengadaan bahan baku

- Bahan baku yang digunakan dalam pengolahan dodol adalah beras ketan hitam dan beras biasa yang diperoleh dari petani beras ketan hitam dan masyarakat secara langsung dengan jumlah 3,65 kg dan beras biasa sebanyak 0,8 kg dalam satu kali produksi.

1. Proses Produksi

Adapun tahapan-tahapan produksi dalam pengolahan dodol beras ketan hitam adalah sebagai berikut:

Menyediakan bahan baku berupa beras ketan hitam dan beras dengan komposisi 3,65 kg beras ketan hitam dan 0,8 kg beras biasa dalam satu kali proses produksi, Setelah menyediakan bahan bakunya, maka dilakukan proses

penapisan dan pencampuran dengan beras biasa lima banding satu menyiapkan kelapa sebanyak 12 biji dan gula merah aren sebanyak 9 butir. Proses selanjutnya adalah pemasakan dengan terlebih dahulu memasak santan kelapa hingga membentuk setengah minyak lalu mencampurkan semua bahan yang sudah di campur kedalam wajan dengan menggunakan api kayu selama lima jam dalam satu kali proses produksi kemudian di dinginkan selama lima sampai dengan enam jam, pengemasan sampai dengan proses pemasaran.

2. Pengemasan

Dodol beras ketan hitam yang sudah di masak sebanyak tiga kilo gram akan menghasilkan dodol sebanyak 7,53 kg. dari 7,53 kg akan menghasilkan 16 wadah plastik itu di pengaruhi oleh campuran pada dodol beras ketan hitam dan akan di bentuk sesuai pesanan selanjutnya dimasukkan dalam wadah plastik dan masing –masing wadah tersebut berisi satu 0,753 kg, dan kemudian di bungkus dengan menggunakan plastik bening dan di kemas dalam kotak plastik sebanyak 100 kotak . Lalu di tutup dengan menggunakan api kecil . Lalu siap untuk di pasarkan

3. Penyimpanan

Dodol yang telah dikemas dan sudah di masukkan dalam wadah plastik atau di bungkus dengan plastik bening selanjutnya di susun dan simpan sampai pengiriman ke pelanggan.

4. Pemasaran

Pemasaran Sebelum menggunakan teknologi informasi proses pemasaran dodol beras ketan hitam hanya melalui teman-temanya yang ada di Kabupaten

Gowa, sebelum menggunakan teknologi informasi penjualan dodol beras ketan hitam .sebanyak 9 wadah plastik dengan isi 0,53 kg dengan harga Rp.30.000/perbulan dan 30 kotak dengan harga Rp.10.000 perbulan

Pemasaran Setelah menggunakan teknologi informasi proses pemasaran berjalan lancar usaha rumah tangga ini tinggal menelpon ketika ingin menawarkan produksnya dan pembeli juga hanya tinggal memelpon ketika ingin memesan dodol beras ketan hitam dan hal ini berpengaruh terhadap pendapatan, setelah menggunakan teknologi informasi usaha rumah tangga ini dapat menjual produknya sebanyak 100 kotak per hari dengan harga Rp.10.000 dan 16 wadah plastik denga isi 0,53 kg dengan harga 30.000 perbulan

5.6. Biaya Pengolahan

Biaya pengolahan adalah seluruh biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi, seperti biaya bahan baku, biaya pemasaran biaya bahan bakar, biaya tenaga kerja, biaya penyusutan alat dan jumlah produksi.

5.6.1. Biaya pengolahan satu kali produksi sebelum dan sesudah menggunakan teknologi informasi

- Sebelum menggunakan teknologi informasi

Biaya pengolahan dodol beras ketan hitam sebelum menggunakan teknologi informasi satu kali produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan bakar, biaya tenaga kerja. Biaya pengolahan dodol beras ketan hitam dapat dilihat pada tabel 5 berikut ini

Tabel 5. Jenis Biaya yang digunakan dalam satu kali proses produksi dodol beras ketan hitam sebelum menggunakan teknologi informasi

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Kg	Harga (Rp/unit)	Nilai (Rp)
1	Jenis Bahan Baku				
	• Beras Ketan Hitam	5 liter	3.65	8.000	40.000
	• Beras Biasa	1 liter	0.8	6,000	6.000
2	Bahan Bakar				
	• Kayu	-		-	-
3	Gula Merah	9 butir		9.000	81.000
4	Kelapa	12 biji		3.000	36.000
Jumlah					163.000

Sumber: Data Primer Usaha Rumah Tangga 2016

Tabel 5 menunjukkan jumlah keseluruhan bahwa biaya yang di gunakan usaha rumah tangga dalam satu kali proses produksi sebelum menggunakan teknologi informasi sebesar Rp.163.000,dengan biaya bahan baku Rp,40.000 yang terdiri dari beras ketan hitam Rp.40.000,di mana beras biasa Rp.6.000, dan gula merah aren Rp.81.000 dimana usaha ini menggunakan gula merah aren sebanyak 9 butir dan kelapa 36.000 di mana usaha ini menggunakan kelapa sebanyak 12 biji lalu 1 jam menyiapkan semua bahan bahan dan 5 jam untuk proses pemsakaan dodol beras ketan

- Setelah menggunakan teknologi informasi

Biaya pengolahan dodol beras ketan hitam setelah menggunakan teknologi informasi dalam satu kali produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan

bakar, biaya tenaga kerja. Biaya pengolahan dodol beras ketan hitam dapat dilihat pada Tabel 6 berikut ini

Tabel 6. Jenis Biaya yang digunakan dalam satu kali proses produksi dodol beras ketan hitam setelah menggunakan teknologi informasi

No	Uraian	Jumlah (Unit)	Kg	Harga (Rp/unit)	Nilai (Rp)
1	Jenis Bahan Baku				
	• Beras Ketan Hitam	5 liter	3.65	10.000	50.000
	• Beras Biasa	1 liter	0.8	8500	8.500
2	Bahan Bakar				
	• Kayu	-	-	-	-
3	Gula Merah	9 butir		15.000	135.000
4	Kelapa	12 biji		6.000	72.000
	Jumlah				265.500,

Sumber: Data Primer Usaha Rumah Tangga 2016

Tabel 6 menunjukkan jumlah keseluruhan bahwa biaya yang di gunakan usaha rumah tangga dalam satu kali proses produksi setelah menggunakan teknologi informasi sebesar Rp 265.500, dengan biaya bahan baku Rp,50.000 yang terdiri dari beras ketan hitam Rp.50.000, di mana beras biasa Rp.8,500, dan gula merah aren Rp.15.000 dimana usaha ini menggunakan gula merah aren sebanyak 9 butir dan kelapa Rp.72.000 di mana usaha ini menggunakan kelapa sebanyak 12 biji lalu 1 jam menyiapkan semua bahan bahan dan 5 jam untuk proses pemasakan dodol beras ketan

5.6.2. Biaya Penyusutan Alat

Biaya penyusutan peralatan untuk membuat beras ketan hitam menjadi dodol beras ketan hitam ini di beli sejak awal usaha dan sebagian alat sudah mengalami penggantian dengan alat yang baru.hal ini menunjukkan bahwa peralatan yang di gunakan mengalami penyusutan.besar biaya penyusutan dapat dihitung dengan rumus

Tabel 7. Besarnya biaya penyusutan pada usaha rumah tangga selama tahun 2005 sampai tahun 2016

No	Jenis Alat	Jumlah Alat	Nilai Awal (Rp)	Umur Ekonomis (Tahun)	Nilai Akhir (Rp)	Penyusutan Alat (Rp)
1	Mesin penggiling	1	3.000.000	7	1.200.000	257,142,8
2	Wajan	1	1.500.000	10	200.000	130.000
3	Sude	1	15.000	1	5.000	10.000
4	Wadah plastic	16	2.000	1	1.000	10.000
5	Pisau	1	6.000	1	1.000	5.000
6	Plastik	1	6.000	1	-	-
7	Baskom	1	15.000	1	5.000	10.000
Jumlah						422,742.8

Sumber: Data Primer Usaha Rumah Tangga 2016

Tabel 7 menunjukan besarnya biaya penyusutan alat pada pengolahan dodol beras ketan dengan jumlah keseluruhan biaya penyusutan sebesar Rp 422.742,00 dengan rincian masing-masing yaitu dengan menggunakan mesin penggiling dengan biaya penyusutan Rp.257.142,00 dengan jumlah unit satu dengan harga awal Rp 3.000.000,dengan jumlah ekonomis tujuh tahun dan nilai akhir adalah Rp 1.200.000,wajan dengan biaya penyusutan sebesar Rp 1.300,dengan jumlah

unit satu dengan harga awal Rp 1.500 dengan jumlah ekonomis sepuluh tahun dan nilai akhir Rp 200.000 sude dengan biaya penyusutan Rp 10.000 dengan jumlah unit satu dengan harga awal Rp 15000 dengan jumlah ekonomis satu tahun dan nilai akhir Rp 5000,wadah plastik dengan biaya penyusutan Rp 10.000 dengan jumlah unit 16 dengan harga awal Rp 2000,dengan nilai ekonomis satu tahun dan nilai akhir Rp 500,pisau dengan biaya penyusutan Rp 6000.dengan jumlah satu unit dengan harga awal Rp 6000,dengan nilai ekonomis satu tahun dan nilai akhir Rp 1000 plastik dengan biaya penyusutan Rp 6000 dengan nilai ekonomis tergantung pemakaian dengan harga awal Rp 6000 dengan nilai ekonomis tergtung pemakaian dan nilai akhir Rp.tergantung pemkaian,baskom biaya penyusutan Rp 30.000 jumlah unit satu dengan harga awal Rp 40.000 dengan nilai ekonomis satu tahun dan nilai akhir Rp 10.000

5.6.3. Jumlah Produksi dalam Satu Kali Proses Produksi Sebelum dan Setelah menggunakan Teknologi Informasi

Dalam satu kali produksi usaha rumah tangga ini menghasilkan produk sebanyak 7.53 kg dari 7.53 kg akan menghasilkan 100 kotak dengan harga yang berbeda - beda tergantung pesanan,kemasan yang pertama dalam bentuk wadah plastik yang berisi 0,753 kg dengan harga Rp 30.000, dari jumlah produksi 3.765 kg dengan nilai Rp 480.000.dan kemasan yang kedua dalam bentuk kotak dengan nilai Rp 1.000.000.

Jumlah produksi dodol beras ketan hitam dalam satu kali produksi pada bulan September 2006 sebanyak 100 kotak dengan harga Rp.10.000 per kotak ,maka nilai produk akhir diperoleh sebesar Rp 1.000.000

$$\begin{aligned} \text{Nilai Produk Akhir} &= \text{Jumlah Produksi (1 liter)} \times \text{Harga Rp/ kotak} \\ &= 16 \times \text{Rp } 30.000 \\ &= \text{Rp } 480.000 \end{aligned}$$

5.6.4. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah semua biaya yang sejak saat produk selesai diproduksi dan di simpan dalam gudang sampai dengan produk tersebut berubah kembali dalam bentuk uang tunai. Mulyadi (1991)

Tabel 8. Biaya peamasaran dapat dilihat di Tabel 8 sebagai berikut

No	Biaya Pemasaran	Jumlah (Unit)	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1	Pulsa	2 kali	7.000	14.000
2	Tenaga kerja	4 orang	30.000	120.000

Karena usaha rumah tangga ini menggunakan teknologi informasi atau handphone pada proses pemasaran maka usaha ini hanya memerlukan pulsa untuk menelpon atau sms pelanggan untuk memberikan informasi tentang produk yang telah di pesan kepada pelanggan tentang produk yang telah di pesan dan memberikan informasi kepada pelanggan – pelanggan yang lain dengan pulsa lima ribu dengan harga tujuh ribu maka usaha ini mampu menjual produknya di daerahnya maupun di luar daerah tersebut.

5.6.5. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya produksi yang jumlahnya berubah sesuai dengan jumlah produksi yang dihasilkan, jika produksi sedikit maka biaya variabel sedikit dan begitu sebaliknya

Keterangan = $TVC =$ biaya variabel total
= $VC =$ biaya variabel per unit
= $Q =$ jumlah
= $TVC = V \times Q$

Biaya produksi dalam satu kali produksi menghasilkan sebanyak 16 liter biaya variabel per unit sebanyak 7.000, maka biaya variabel total adalah diketahui adalah $VC = 7.000$ dan $Q = 7,53$

$$= TVC \times Q = 7.000 \times 7,53 = 112.000$$

Besar biaya variabel total (TVC), jumlah seluruh biaya variabel yang dikeluarkan oleh usaha rumah tangga ini untuk menghasilkan hasil produksi

5.7. Perbedaan Harga Produk Sebelum dan Setelah menggunakan Teknologi Informasi

- Sebelum menggunakan teknologi informasi

Sebelum menggunakan teknologi informasi harga produk dodol beras ketan hitam dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2014 dengan harga yaitu per 0,753 kg dengan wadah plastik dengan isi 0,753 kg dengan harga Rp 30.000 perbulan

dan perkotak dengan isi 26 dengan berat 10 gram dengan harga Rp 10.000 perbulan,dan pada tahun 20015 ada dua kemasan produk dodol beras ketan hitam

- Setelah menggunakan teknologi informasi

Setelah menggunakan teknologi informasi harga mulai mengalami perubahan pada kemasan wadah plastik dengan isi satu 0.753 kg dengan harga Rp 35.000 per kg dan kemasan yang kedua tetap sama dari tahun ke tahun yaitu Rp 10.000 per kg.

5.8. Volume Penjualan Dodol Beras Ketan Hitam Sebelum dan setelah menggunakan teknologi informasi

Sebelum menggunakan teknologi informasi pada tahun 2005 sampai pertengahan tahun 2015 bulan September penjualan tidak mengalami peningkatan dalam hal penjualan di karenakan usaha ini hanya melakukan penjualan di sekitar rumah atau tetangga – tetangga sekitar rumah dan pasar yang hanya ada seminggu sekali usaha ini tetap memproduksi dodol beras ketan hitam karena peminatnya banyak apalagi dodol sering di minta atau di pesan untuk seserahan pernikahan adat suku bugis di daerah tersebut kalau pun ada pesanan dari luar desa itu akan memakan waktu yang cukup lama karena produsen dan konsumen sama – sama merasa terkendala oleh informasi.

Setelah menggunakan teknologi informasi pada pertengahan tahun 2015 bula oktober sampai tahun 2016 ,penjualan meningkat di karena usaha ini mulai mengetahui pentingnya melakukan penjualan atau pemasaran lewat handphone selain di mudahkan dan juga efien usaha ini dari tahun ke tahun tetap

memproduksi dodol beras ketan hitam dengan jumlah yang sama hanya perbedaan harga dulu dan sekaran dulu harga masih murah sekarang harga sudah mulai mengalami kenaikan sehingga dg intan tetap memproduksi dodol beras ketan hitam sebanyak 3,65 kg, dan pada tahun ini juga usaha ini berhasil menjual produknya sebanyak 12,8 per kg dan yang paling banyak di pesan dalam bentuk kotak karena sudah di kemas setelah menggunakan teknologi informasi usaha ini dalam satu hari saja dapat menjual 100 kotak dengan harga Rp 1.000.000

5.9. Kendala yang di Hadapi

Usaha Rumah Tangga memiliki kendala dalam manajemen pengolahan karena Usaha Rumah Tangga belum membentuk tugas dari masing-masing karyawan, selain itu pemasaran hanya di dalam atau luar daerah saja tidak memasarkan ke supermarket-supermarket makanan khas daerah di sekitar kabupaten gowa dan proses produksi hanya satu macam rasa dan pasar yang ada hanya satu kali dalam seminggu

VI.KESIMPULAN DAN SARAN

6.1.Kesimpulan

Hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut:

➤ Sebelum menggunakan teknologi handphone usaha rumah tangga ini hanya memproduksi dodol beras ketan hitam sebanyak 7,2 kg dengan harga Rp 30.000/kg.Sedangkan Setelah menggunakan teknologi handphone usaha rumah tangga ini dapat menjual produknya sebanyak 12,8 kg dengan harga Rp 35.000/k walaupun usaha rumah tangga harus membeli pulsa sebagai penunjang usaha rumah tangga ini tetapi tidaklah masalah karena penjualan yang meningkat dan menutupi biaya pulsa, dan tingkat penjualan meningkat karena pelanggan bertambah dan pelanggan tidak hanya dalam Desa tersebut bahkan pelanggannya ada yang di luar Desa mulai Jeneponto maupun Gowa dan bahkan sampai Makassar.

6.2.Saran

Saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dalam pengolahan beras ketan hitam menjadi dodol beras ketan hitam sebagai

1. Sebaiknya usaha ini membentuk kemasan yang lebih menarik sehingga pembeli tertarik .
2. Sebaiknya usaha ini mencantumkan nama produk pada kemasan agar mudah di kenali pembeli.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul kadir. 2003. *Pengenalan Teknologi Informasi*. Andi Yogyakarta.
- Basu Swastha.2000.*Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty. Yogyakarta.
- Departemen .pertanian ,2001.Dodol.<http://gamanmesinmandiri.com>,akses 23 maret 2016
- Ken Suratiyah, 2015. Ilmu *usahatani*. Penebar swadaya. Jakarta
- Kompas,2004.Dodol.<http://www.kompas.com/kompas-cetak/sumah/785520>akses 23 maret 2016
- Maskoeri, Jasin. 2003. *Ilmu Alami di Dasar (Untuk Perguruan Tinggi non Eksakta dan Umum)*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Satuhu,S, dan Sunarmani 2004. Membuat Aneka Dodol Buah. Pebar Swadaya,Jakarta,
- Soemaatmadja, 2001,Pengawetan Pabgan di Indonesia ,IPB,Bogor,StandarNasion al Indonesia
- Suhardiono,M.,A.,2002. Tanaman Kelapa. Kanisius. Yogyakarta.
- Sukardjo, JS. 2005. *Ilmu Kealaman Dasar*. Surakarta : UNS Press.
- Sumanto,H.2002.Aren. Kanisius. Yogyakarta.
- Wikipedia, 2007,Dodol. [http:www. Wikipedia.org/wiki/dodol](http:www.Wikipedia.org/wiki/dodol).Akses 23 maret 2016



Lampiran 1. Kuisisioner Penelitian

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS PERTANIAN
PROGRAM STUDI AGRIBISNIS**

Nurlika Amir (105960 1297 12)

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK RESPONDEN

Judul Penelitian :

**Dampak Penggunaan Teknologi Informasi Pada Proses Agroindustri Dodol
Berasa Ketan Hitam Di Desa Garing Kecamatan Tompobulu Kabupaten
Gowa**

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Informan :
2. Umur : tahun
3. Pendidikan Terakhir : TT SD / SD / SLTP / SLTA / Diploma / Sarjana
4. Nama Usaha :
5. Berdiri : Tanggal.....Bulan.....Tahun.....
6. Lokasi Usaha : Desa.....Kec.....Kab.....
7. Lama usaha : ha
8. Jumlah karyawan : orang

B. PROSES PEMASARAN

1. Apakah anda mempunyai handphone?
2. Sejak kapan anda menggunakan handphone?
3. Tahun berapa anda menggunakan handphone?
4. Penjualan meningkat tidak, ketika tidak menggunakan handphone?
5. Penjualan meningkat tidak, setelah menggunakan handphone?
6. Sebelum menggunakan handphone bagaimana pemasarannya ?
7. Apakah handphone mempengaruhi pendapatan?

8. Apakah terbantu dengan adanya handphone?

C. BIAYA PENGOLAHAN

2.1 Biaya Pengolahan Satu Kali Produksi

No.	Uraian	Satuan (unit)	Jumlah (unit)	Harga (Rp/unit)	Nilai (Rp)
1	Jenis Bahan Baku				
	a. Beras Ketan Hitam	Kg			
	b. Gula Aren	Kg			
	c. Santan Kelapa	Bijis			
2.	Jenis Bahan Penolong				
	a.				
	b.				
	c.				
	d.				
	e.				
3.	Jenis Bahan Bakar				
	a.	Rp			
	b.	Rp			
4.	Biaya Pemasaran				
	a.				
	b.				
	c.				
5.	Biaya Tenaga Kerja				
	a.				

2.2. Penyusutan Alat

Nama alat	Harga Beli (Rp/unit)	Jumlah (unit)	Nilai (Rp)	Umur Ekonomis (tahun)	Penyusutan (Rp/musim)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
Total Penyusutan					

2.3. Jumlah Produksi dalam Satu Kali Produksi

Nama Produk	Jumlah (Bungkus)	Harga (Rp)	Nilai (Rp/Bungkus)
1.			

Lampiran 2. Rekapitulasi Data

Besarnya biaya penyusutan pada usaha rumah tangga selama satu kali produksi dapat di lihat Sebagai Berikut:

No	Jenis Alat	Jumlah Alat	Nilai Awal (Rp)	Jumlah Ekonomis (Tahun)	Nilai Akhir (Rp)	Penyusutan Alat (Rp)
1	Mesin penggiling	1	3.000.000	7	1.200.000	257,142,8
2	Wajan	1	1.500.000	10	200.000	130.000
3	Sude	1	15.000	1	5.000	5000
4	Talan	16	2.000	1	1.000	1000
5	Pisau	1	6.000	1	1.000	5000
6	Plastik		6.000	1	-	-
7	Baskom	1	15.000	1	5.000	10.000
Jumlah					1.412000	422,742.8

Sumber: Data Primer Usaha Rumah Tangga 2016

1. Mesin Penghalus Beras Ketan Hitam

$$NP = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

$$NP = \frac{3.000.000 - 1.200.000}{7}$$

7

$$NP = \frac{1.800.000}{7}$$

7

$$NP = 257,142,8$$

2. Sude

$$NP = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

$$NP = \frac{15.000 - 5000}{1}$$

$$NP = \frac{5.000}{1}$$

$$NP = 5.000$$

3. Talan

$$NP = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

$$NP = \frac{2.000 - 1.000}{1}$$

$$NP = \frac{1.000}{1}$$

1

$$NP = 1.000$$

4. Pisau

$$NP = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Umur Ekonomis

$$NP = \frac{6.000 - 1.000}{1}$$



$$NP = 5.000$$

5. Baskom

$$NP = \frac{\text{Nilai Awal} - \text{Nilai Akhir}}$$

Umur Ekonomis

$$NP = \frac{15.000 - 5.000}{1}$$

$$NP = \frac{10.000}{1}$$

$$NP = 10.000$$



Lampiran 3 . Dokumentasi Penelitian



Mesin penghalus beras ketan hitam menjadi tepung



Gula merah aren



Dodol beras ketan hitam dalam kemasan talan



Dodol beras ketan hitam dalam kemasan plasstik



Pelastik pembungkus dodol beras ketan hitam



Kemasan dodol beras ketan hitam dalam bentuk kotak



Proses pemasakan dodol beras ketan hitam



Proses pemasakan dodol beras ketan hitam



JADWAL PELAKSANAAN PENELITIAN

No	Judul kegiatan	Kegiatan dalam bulan ke minggu											
		Bulan I			Bulan II			Bulan III			Bulan IV		
1	Penyusunan Proposal												
2	Seminar Proposal												
3	Penelitian												
	Observasi												
	Wawancara												
	Dokumentasi												
	Pengumpulan data												
	Analisis data												
4	Penulisan Skripsi												
5	Seminar hasil												
6	Perbaikan												
7	Ujian Skripsi												

RIWAYAT HIDUP



Nurlika Amir dilahirkan di Kukupang tanggal 18

Maret 1992 dari ayah AmirOde Unga dan ibu

Alma Abjan. Nurlika Amir merupakan anak

kedua dari enam bersaudara.

Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selama mengikuti perkuliahan, penulis

Pendidikan formal yang dilalui penulis adalah MA FASTABIQUL

KHAIRAT KUKUPANG Halmahera selatan Kota Ternate dan lulusan tahun

2012. Pada tahun yang sama, penulis lulus seleksi masuk Program Studi

Agribisnis Fakultas Pertanian perna magang di Pesantren Ummul Mukminin

Muhammadiyah. Tugas akhir dari perguruan tinggi diselesaikan dengan

menulis skripsi yang berjudul “Dampak Penggunaan Teknologi Informasi

Pada Proses Pemasaran Dodol Beras Ketan Hitam di Desa Garing

Kecamatan Tompobulu Kabupaten Gowa