

**PENGENALAN TEKNIK DIGITAL MARKETING DALAM
RANGKA PENGEMBANGAN INOVASI INDUSTRI TEMPE DI
MASA COVID-19**

Laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM)



Oleh :

Windi Astuti (1812110121)

**INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA
BANDAR LAMPUNG
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)

PENGENALAN TEKNIK DIGITAL MARKETING DALAM RANGKA
PENGEMBANGAN INOVASI INDUSTRI TEMPE DI MASA COVID-19

Oleh :

Windi Astuti (1812110121)

Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima
Menyetujui ,

Dosen Pembimbing



Sri Rahayu, S.E., M.M.
NIK. 10520508

Pembimbing Lapangan



Ketua Program Studi




Dr. Anggalia Wibasuri, S.Kom., MM
NIK. 11310809

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Daftar isi	iii
Daftar Gambar	iv
Daftar Tabel	v
Kata Pengantar	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 LatarBelakang.....	1
1.1.1 ProfildanPotensiDesa	2
1.1.2 Profil UMKM.....	4
1.2 RumusanMasalah.....	5
1.3 TujuandanManfaat	5
1.4 MitrayangTerlibat	6
BAB II PELAKSANAAN PROGRAM	7
2.1 Program-Program Yang Dilaksanakan.....	7
2.2 WaktuKegiatan	11
2.3 HasilKegiatandanDokumentasi	14
2.4 DampakKegiatan.....	24
BAB III PENUTUP	28
3.1 Kesimpulan.....	28
3.2 Saran.....	29
3.3 Rekomendasi.....	29
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Wilayah Desa Gadingrejo

Gambar 2. Desa Gadingrejo Induk

Gambar 3. Kegiatan Produksi

Gambar 4. Kegiatan Penambahan varian rasa & perbaikan logo

Gambar 5. Kegiatan Pemilihan packaging

Gambar 6. Kegiatan Perbaikan ukuran kripik tempe

Gambar 7. Kegiatan Pengemasan dan pengiriman produ

Gambar 8. Kegiatan perhitungan moda

Gambar 9. Kegiatan pengambilan foto/video

Gambar 10. Kegiatan pembuatan akun shopee dan instagram

Gambar 11. Kegiatan Gotongroyong dan acara musjadahan

Gambar 12. Kegiatan bimbingan belajar anak

Gambar 13. Poster mencuci tangan dengan benar

Gambar 14. Kegiatan pendampingan mengaji dan hafalan

DAFTAR TABEL

2.2 Tabel Waktu Pelaksanaan

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan hidayah-Nya, Saya dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Desa Gadingrejo, Kecamatan Gadingrejo, Kabupaten Pringsewu dengan baik dan lancar tanpa suatu halangan apapun .

Dalam penyelesaian penyusunan laporan ini, saya mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam pelaksanaan dan penyusunan laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat, diantaranya :

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kemudahan kepada penulis dalam menjalankan program Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat dengan baik.
2. Orang tua yang selalu memberikan dukungan serta semangat kepada penulis.
3. Bapak Ir. Firmansyah Y. Alfian, MBA., MSc selaku Rektor IIB Darmajaya.
4. Ibu Dr. Anggalia Wibasuri, S.Kom., MM selaku Ketua Prodi Manajemen yang telah memberikan bimbingan dan mendukung kegiatan ini.
5. Bapak Hendra Kurniawan, S.Kom., M.T.I Selaku Ketua Pelaksana kegiatan PKPM Institut Informatika Dan Bisnis Darmajaya
6. Ibu Sri Rahayu, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing
7. Bapak Teguh selaku Ketua RT Desa Gadingrejo
8. Ibu Tatik selaku Pemilik UMKM
9. Seluruh masyarakat desa Gadingrejo yang juga ikut berpartisipasi dalam pelaksanaan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat.

Saya menyadari bahwa dalam laporan ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, Saya mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun agar dalam penyusunan laporan berikutnya dapat menjadi lebih baik. Semoga laporan ini bisa bermanfaat bagi kita semua .

Bandar Lampung, 29 September 2021



Windi Astuti
NPM.1812110121

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi saat ini kompetisi semakin kuat maka dibutuhkan SDM yang dapat menghadapi kompetisi dalam dunia pendidikan, ekonomi, bisnis dan lainnya. Sehingga diperlukan adanya persiapan yang terencana untuk dapat menghadapi era globalisasi saat ini. Dalam mewujudkan SDM yang kreatif dan kompetitif baik dalam lingkungan masyarakat atau dalam bidang pemerintahan. Untuk merealisasikan hal tersebut maka universitas Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya mengadakan kegiatan program kerja yaitu Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat yang bertujuan untuk mencetak mahasiswa yang kreatif dan kompetitif serta unggul dalam bidang ilmu ekonomi dan bisnis. Sebagai implementasi terhadap ilmu pengetahuan yang diterima dibangku kuliah untuk menjawab tantangan dan menyalurkan kepada masyarakat.

Hampir seluruh negara didunia sedang terpuruk dilanda bencana Pandemi Virus Corona yang menyerang berbagai sektor mulai dari pendidikan maupun ekonomi. Pandemi Virus Corona menimbulkan kekacauan diberbagai sektor khususnya disektor ekonomi. Tidak hanya industri besar, pandemi covid-19 telah membuat pelaku UMKM diindonesia dan beberapa daerah khususnya pelaku UMKM yg berada didaerah Gadingrejo mulai gelisah. diantaranya Ibu Tatik selaku pemilik UMKM industri tempe perumahan yang mengalami penurunan pendapatan mengaku hanya mengandalkan pemasarannya dipasar saja dan untuk pemasukan lainnya dibantu dengan jasa jahit rumahan untuk

memenuhi kebutuhan sehari-hari. Meski sebelumnya mereka telah berjalan dengan cukup lancar dengan mengandalkan pelanggan tetap yang terbatas, namun pemanfaatan cara promosi dan ide-ide kreatif berbaur digital dalam bentuk video promosi tersebut masih belum maksimal. Kondisi mitra sebagai kegiatan PKPM ini yaitu berupa UMKM di desa Gadingrejo Kecamatan Gadingrejo, Kabupaten Pringsewu sendiri dapat dijelaskan ke dalam tiga aspek kebutuhan mereka yaitu :

- a. Minimnya pengetahuan khususnya dalam bidang dunia digital dan pengembangan inovasi usaha dengan motivasi yang masih terbatas membuat produk menjadi tidak menarik dan sulit untuk dipasarkan seperti hanya olahan tempe mentahan yang dijual dipasar dan belum adanya logo/merek yang membuat produk tersebut menjadi lebih menarik untuk dipasarkan.
- b. Belum memanfaatkan potensi media sosial secara optimal. Dikarenakan kurangnya ilmu digital marketing yang masih terbatas sehingga pemilik UMKM belum mengenali beberapa media sosial yang seharusnya digunakan guna untuk meningkatkan penjualan produk dari UMKM tersebut.

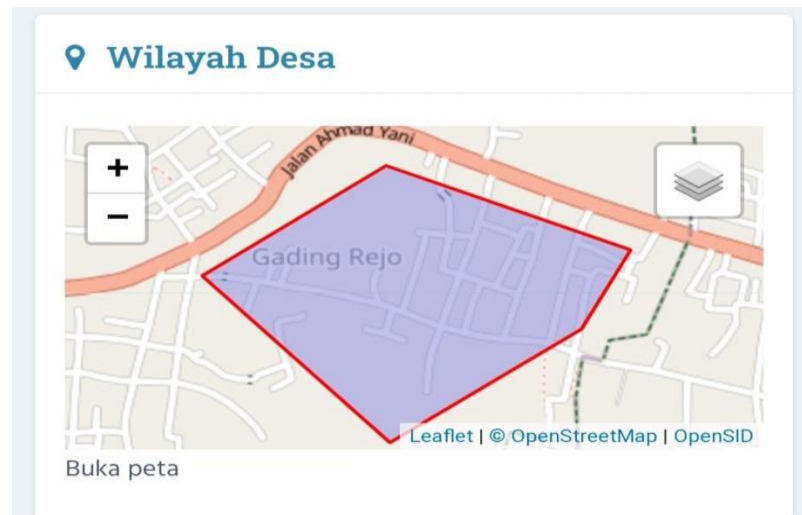
1.1.1 Profil dan Potensi Desa

A. Profil Desa

Negara : Indonesia
Provinsi : Lampung
Kabupaten : Pringsewu
Kecamatan : Gadingrejo

Desa/Kelurahan : 15 Pekon
 Kode Pos : 35372

Gambar 1. Wilayah Desa Gadingrejo



1. Luas Desa Kelurahan : 1000 Ha
2. Batas Wilayah
 - Sebelah Utara : Desa Gadingrejo utara(3.339 Jiwa)
 - Sebelah Selatan : Desa Gadingrejo Induk (5.413 Jiwa)
 - Sebelah Barat : Desa Wonodadi (10.081 Jiwa)
 - Sebelah Timur : Desa Gadingrejo timur (1.849 Jiwa)
3. Orbitas (Jarak dari Pusat Pemerintahan Desa/Kelurahan)
 1. Jarak dari Pemerintahan Kecamatan : 8 km
 2. Jarak dari Ibukota Kab/Kota Bandar Lampung : 35 km

B. Potensi Daerah

Gambar 2. Desa Gadingrejo Induk



1.1.2 Profil UMKM

A. Profil Pengusaha

Nama pemilik	: Ibu Tatik
Alamat Pengusaha	: Jl.Pramuka RT.01 RW 05 Gadingrejo
Tempat,Tanggal lahir	: 11 juni 1978
Status	: Menikah
Suami	: Bapak Tatok

B. Profil Usaha

Nama Usaha	: UMKM Tempe Bu Tatik
Alamat Usaha	: Gadingrejo
Tahun Berdiri	: 2018
Lama Usaha	:4 Tahun
Prinsip Usaha	:Sekecil apapun penghasilan yang didapat tidak dapat dijadikan alasan untuk tidak bersyukur
Sejarah Usaha	:Usaha industri tempe ini sudah berdiri sejak tahun 2018,yang sebelumnya didirikan oleh orangtua dari pemilik umkm tersebut.Usaha UMKM ini adalah usaha turun temurun dari keluarga yang saat ini pengelolaannya dikelola oleh Ibu Tatik.UMKM Ibu

Tatik tidak hanya memproduksi tempe mentahan yg hanya dipasarkan dipasar saja tetapi memiliki produk camilan yaitu keripik tempe yang baru diluncurkan kurang lebih 1 bulan dan diberi label camilan alfafi. Usaha tempe ini dikelola dan menjadi sumber mata pencaharian oleh keluarga IbuTatik, beliau setiap hari nya memproduksi tempe dan keripik tempe untuk dipasarkan dipasar terdekat.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana mengembangkan inovasi industri tempe dimasa pandemi covid-19 ?
2. Bagaimana mengenalkan media digital sebagai teknik digital marketing diindustri tempe ?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan :
 - a. Untuk mengembangkan inovasi dengan memberikan penambahan cita rasa dalam produk kripik tempe supaya lebih menarik minat konsumen.
 - b. Untuk memasarkan produk UMKM industri tempe dimedia sosial agar jangkauan pemasarannya lebih luas.

2. Manfaat :

- a. Membantu dengan adanya pengetahuan digital marketing meningkatkan penjualan melalui digital marketing (memasarkan melalui media sosial)
- b. Lebih dengan adanya pengembangan inovasi berkembangnya usaha dengan penambahan rasa pada produk camilan keripik tempe
- c. Usaha UMKM lebih dikenal banyak kalangan masyarakat dengan memberikan merek/logo

1.4 Mitra Yang Terlibat

Adapun Mitra yang terlibat dalam kegiatan PKPM Mandiri sebagai berikut:

1. Pemilik UMKM
2. Masyarakat di lingkungan desa Gadingrejo
3. Perangkat Desa RT/RW

BAB II PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program-Program yang dilaksanakan

1. Program permohonan izin untuk melakukan kegiatan PKPM

- a. Kunjungan untuk perizinan kegiatan PKPM kepada perangkat desa yaitu Ketua RT didesa Gadingrejo.

untuk dapat melakukan kegiatan PKPM ditempat pemilik UMKM. Untuk melakukan kegiatan PKPM juga diperlukan izin kepada perangkat desa yaitu ketua RT desa Gadingrejo maka dengan itu tujuan kunjungan kepada perangkat desa supaya mendapatkan izin untuk melakukan kegiatan PKPM

- b. Kunjungan kepada pemilik UMKM

Selain untuk bersilahturahmi kunjungan kerumah pemilik UMKM dilakukan dengan tujuan untuk mewawancarai pemilik supaya dapat lebih mengenal dan mendapat beberapa informasi tentang UMKM tersebut serta meminta izin

2. Program Pengembangan UMKM

- a. Observasi serta membantu dalam proses produksi

Observasi dilakukan untuk melihat secara langsung bagaimana kegiatan yang dilakukan ditempat industri, bagaimana proses pembuatan tempe dan bagaimana sistem penjualan yang dilakukan oleh UMKM.

- b. Membantu pemilik UMKM memproduksi penambahan varian rasa serta proses perbaikan logo/merek

Proses penambahan varian rasa bertujuan untuk lebih mengembangkan produk agar lebih menarik serta perbaikan logo yang terus dilakukan agar lebih baik lagi.

- c. Melakukan kegiatan pemilihan packaging untuk produk baru diindustri rumahan tempe yaitu keripik tempe

Kegiatan pemilihan packaging guna untuk memperbaiki packaging lama yang kurang menarik menjadi lebih supaya semakin menarik minat konsumen

- d. Membantu pemilik UMKM menyiapkan pesanan pertama untuk pengiriman keluar kota dan membantu pemilik UMKM untuk mengirimkan paket ke luar daerah

Pesanan pertama keluar kota dilakukan dengan sebaik mungkin supaya produk sampai tujuan dengan aman. Mulai dari proses produksi, pengemasan serta pengiriman melalui ekspedisi terdekat dengan biaya ongkos kirim yang murah

- e. Membantu pemilik UMKM memperbaiki ukuran produk keripik tempe

Banyak konsumen mengeluh mengenai ukuran dari kripik tempe yang terlalu besar sehingga isi dari kripik menjadi sedikit, sehingga dilakukan perubahan ukuran kripik tempe menjadi lebih kecil supaya isi menjadi lebih banyak dan konsumen menjadi lebih puas .

3. Program Pengenalan dan Pemanfaatan Digital Marketing

- a. Membantu pemilik UMKM untuk menghitung rincian modal penambahan rasa kripik tempe dan membantu pemilik UMKM membuat merek/logo untuk produk tersebut

Menghitung rincian modal untuk penambahan rasa sangat penting dilakukan supaya dapat menetapkan harga jual yang akan dipasarkan. Serta pembuatan logo yang baru dibuat bertujuan untuk membuat produk lebih menarik.

- b. Melakukan proses pembuatan video dan foto produk terbaru kripik tempe dan Membantu pemilik UMKM mempromosikan produk dengan meriview dan memfoto produk untuk dipasarkan melalui media sosial

Media sosial saai ini menjadi tempat yang tepat untuk memasarkan suatu produk dikarnakan luasnya jangkauan yang akan diterima masyarakat luar dan akan menarik lebih banyak konsumen. Salah satunya dengan cara memposting video atau foto melalui media sosial guna untuk menarik pelanggan.

- c. Membantu pemilik UMKM memasarka produk melalui salah satu e-commerce yaitu shopee dan Membantu pemilik UMKM membuat akun instagram

Selain media sosial, ada juga market place yang dinamakan e-commere,market place ini juga sangat pesat perkembangannya cara kerja yg begitu efektif dan efisien hanya dengana posting lalu menerima pesanan dan kirim.Market place ini sangat digemari oleh

masyarakat karna cara belanja yang begitu cepat tanpa harus keluar rumah dan berkerumun. Contoh dari market place ini sendiri yaitu Shopee, Lazada, Tokopedia dll.

4. Program Sosial bermasyarakat

- a. Melakukan kegiatan sosialisasi sosial dan keagamaan yaitu Kegiatan musjadahan diTPA Mushola Al-anshor Serta gotong royong dan latihan Risma diMushola Al-anshor

Sosialisasi dengan masyarakat setempat merupakan salah satu silaturahmi untuk lebih mempererat hubungan sosial dengan masyarakat. Sosialisasi yang biasanya dilakukan yaitu gotong royong. Tidak hanya itu ada juga yang berkaitan dengan keagamaan yaitu kegiatan perkumpulan para rismawan dan rismawati dalam menggelar acara musjadahan dengan itu bertujuan untuk lebih mempererat tali persaudaraan dan lebih mempererat keagamaan.

- b. Pendampingan belajar anak

Pada kondisi saat ini banyak sekali bahkan hampir seluruh anak-anak diindonesia melakukan belajar daring (belajar dirumah) dikarenakan situasi yang tidak memungkinkan untuk belajar disekolah. Hal ini dilakukan untuk memutus penyebaran virus covid-19. Maka dari itu diperlukan bimbingan belajar untuk lebih bisa memantau seberapa faham anak dalam menanggapi ilmu yang diberikan guru.

- c. Pembuatan poster pencegahan covid-19 dengan tata cara mencuci tangan dengan benar

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menghimbau kepada masyarakat supaya lebih memperhatikan dalam menjaga kesehatan supaya terhindar dari covid-19. Yaitu dengan cara mencuci tangan dengan benar supaya tangan benar-benar bersih dan terbebas dari virus corona

- d. Melakukan kegiatan keagamaan yaitu pendampingan mengaji dimushola al-anshor dan pendampingan anak-anak mushola al-anshor untuk hafalan surat-surat pendek

Ilmu agama adalah ilmu yang wajib dimiliki setiap umat khususnya umat muslim. Dalam hal ini sedari dini memang harus sudah ditanamkan ilmu agama supaya anak-anak lebih tau dan memiliki perilaku yang baik sesuai dengan ajaran agama. Selain itu supaya anak lebih fasih dan benar dalam pelafalan surat-suratan serta huruf hijaiyah.

2.2 Waktu Kegiatan

Tabel 2.2 Waktu Pelaksanaan

No	Rencana Program Kerja	Waktu Kegiatan (Hari/Tanggal)
1	Kegiatan permohonan izin untuk melakukan pelaksanaan PKPM	
	<ul style="list-style-type: none"> Kunjungan kepada pemilik UMKM bertujuan untuk wawancara tentang latar belakang dan penjualan serta kunjungan untuk perizinan kegiatan PKPM kepada perangkat desa yaitu Ketua RT didesa Gadingrejo 	Senin,16 Agustus 2021 Kamis,19 Agustus 2021

Tabel 2.2 Waktu Pelaksanaan (Lanjutan)

2	<ul style="list-style-type: none"> • Kegiatan Pengembangan UMKM 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Observasi serta membantu dalam proses produksi 	Jum'at,20 Agustus 2021
3	Membantu pemilik UMKM memproduksi penambahan varian rasa serta proses perbaikan logo/merek	Minggu,22 Agustus 2021 Kamis,26 Agustus 2021
	<ul style="list-style-type: none"> • Melakukan kegiatan pemilihan packaging untuk produk baru diindustri rumahan tempe yaitu keripik tempe 	Selasa,24 Agustus 2021
3	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu pemilik UMKM menyiapkan pesanan pertama untuk pengiriman keluar kota dan membantu pemilik UMKM untuk mengirimkan paket ke luar daerah 	Jum'at,27 Agustus 2021 Senin,30 Agustus 2021
	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu pemilik UMKM memperbaiki ukuran produk keripik tempe 	Sabtu,28 Agustus 2021
	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan dan Pemanfaatan Digital Marketing 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Membantu pemilik UMKM untuk menghitung rincian modal penambahan rasa kripik tempe dan membantu pemilik UMKM membuat merek/logo untuk produk tersebut 	Sabtu,21 Agustus 2021
	Melakukan proses pembuatan video dan foto produk terbaru kripik tempe dan Membantu pemilik UMKM mempromosikan produk	Rabu,25 Agustus 2021

Tabel 2.2 Waktu Pelaksanaan (Lanjutan)

	dengan meriview dan memfoto produk untuk dipasarkan melalui media sosial	Rabu,1 September Jum'at,3 September
4	<ul style="list-style-type: none"> Membantu pemilik UMKM memasarka produk melalui salah satu e-commerce yaitu shopee dan Membantu pemilik UMKM membuat akun instagram 	Minggu,29 Agustus 2021 Kamis,2 September 2021
	<ul style="list-style-type: none"> Sosial bermasyarakat 	Sabtu,11 September 2021 Senin,13 september 2021
	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan kegiatan sosialisasi sosial dan keagamaan yaitu Kegiatan musjadahan diTPA Mushola Al-anshor Serta gotong royong dan latihan Risma diMushola Al-anshor 	Selasa,14 September 2021
	<ul style="list-style-type: none"> Pendampingan belajar anak 	Rabu,15 september 2021 Kamis,16 september 2021
	<ul style="list-style-type: none"> Pembuatan poster pencegahan covid-19 dengan tata cara mencuci tangan dengan benar 	Selasa,14 September 2021

	<ul style="list-style-type: none"> Melakukan kegiatan keagamaan yaitu pendampingan mengaji dimushola al-anshor dan pendampingan anak-anak mushola al-anshor untuk hafalan surat-surat pendek 	<p>Rabu,15 September 2021</p>
--	---	-----------------------------------

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

2.3.1 Observasi serta membantu dalam proses produksi

Dalam kegiatan Produksi UMKM Industri Tempe hasil dari kegiatan,yaitu :

- Membantu proses produksi tempe
- Membantu proses pengemasan dan menyusun tempe supaya tempe cepat jadi sempurna

Gambar 3. Kegiatan Produksi



2.3.2 Membantu pemilik UMKM memproduksi penambahan varian rasa

Dengan inovasi penambahan rasa akan membuat produk kripik tempe bu tatik akan semakin menarik. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Membantu UMKM menambah varian Rasa pada produk kripik tempe

Gambar 4. Kegiatan Penambahan varian rasa



- 2.3.3 Melakukan kegiatan pemilihan packaging untuk produk baru diindustri rumahan tempe yaitu kripik tempe
Perubahan packaging dilakukan supaya lebih rapi dan lebih menarik . Hasil dari kegiatan ini adalah :
 - a. Memilih dan menemukan packaging yang lebih menarik untuk produk kripik tempe

Gambar 5. Kegiatan Pemilihan packaging



2.3.4 Membantu pemilik UMKM memperbaiki ukuran produk kripik tempe

Perubahan ukuran dilakukan bertujuan untuk lebih memuaskan konsumen karna semakin kecil ukuran akan semakin banyak isi yang akan diterima konsumen sehingga konsumen merasa lebih puas. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Membuat ukuran kripik tempe menjadi lebih kecil dan lebih banyak isinya

Gambar 6. Kegiatan Perbaikan ukuran kripik tempe



2.3.5 Membantu pemilik UMKM menyiapkan pesanan untuk pengiriman

keluar kota dan membantu pemilik UMKM untuk mengirimkan paket ke luar daerah

Proses pengiriman pertama kali keluar kota dan keluar daerah menggunakan ekspedisi jnt . Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Membuat pemilik UMKM mengerti bagaimana cara mengirimkan produk ke luar kota dan luar daerah
- b. Membuat pemilik UMKM mengerti bagaimana cara packing paket dengan aman

Gambar 7. Kegiatan Pengemasan dan pengiriman produk



2.3.6 Membantu pemilik UMKM untuk menghitung rincian modal

Dengan menghitung modal akan lebih memudahkan pemilik

UMKM dalam memperkirakan pendapatan dan pengeluaran. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Membantu pemilik UMKM menghitung modal untuk kripik tempe yang akan ditambah beberapa varian rasa
- b. Membantu pemilik menghitung keuntungan yang akan diperoleh disetiap 1 bungkus kripik tempe

Gambar 8. Kegiatan perhitungan modal



2.3.7 Melakukan pembuatan video dan foto produk terbaru kripik tempe

Saat ini banyak kalangan entrepreneur menggunakan video/foto dalam memasarkan produknya dengan tujuan untuk memperkenalkan produk dengan detail dan menarik banyak minat konsumen. Hasil Kegiatan ini adalah :

- a. Membuat konsumen menjadi lebih tertarik untuk membeli produk kripik tempe

Gambar 9. Kegiatan pengambilan foto/video

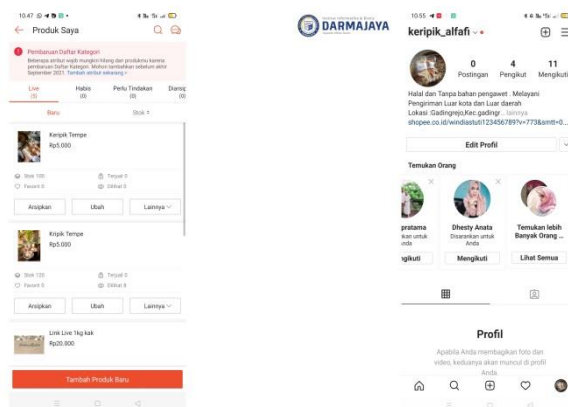


2.3.7 Membantu pemilik UMKM memasarkan produk melalui salah satu e-commerce yaitu shopee dan Membantu pemilik UMKM membuat akun instagram

Dengan mendaftarkan produk kesalah satu aplikasi e-commerce dan media sosial seperti instagram akan meningkatkan penjualan kripik tempe yang dikelola ibu tatik. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- Jangkauan pelanggan lebih luas
- Mengalami peningkatan penjualan

Gambar 10. Kegiatan pembuatan akun shopee dan instagram



2.3.9 Melakukan kegiatan sosialisasi sosial dan keagamaan

Kegiatan sosialisai sangatlah penting dilakukan dilingkungan masyarakat selain untuk mempererat silahturahmi juga dapat meningkatkan jiwa sosial yang semakin tinggi. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Meningkatkan jiwa sosialisasi yang semakin erat serta kerjasama yang baik dilingkungan masyarakat
- b. Lebih banyak mengetahui dan belajar ilmu keagamaan dengan benar

Gambar 11. Kegiatan Gotongroyong dan acara musjadahan



2.3.10 Pendampingan belajar anak

Pendampingan belajar anak penting dilakukan selain untuk mengawasi bertujuan juga untuk mengetahui bahwa anak benar-benar mengetahui atau tidak ilmu yang telah diberikan oleh guru.

Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Lebih meningkatkan fokus anak-anak dalam belajar
- b. Membantu anak-anak dalam mengerjakan tugas yang diberikan guru

Gambar 12. Kegiatan pendampingan belajar anak



2.3.11 Pembuatan poster pencegahan covid-19 dengan tata cara mencuci tangan dengan benar

Pembuatan poster mencuci tangan dengan benar bertujuan untuk membantu masyarakat mengenai bagaimana cara mencuci tangan dengan benar supaya terhindar dari virus covid-19. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Membantu masyarakat menyadari bahwa pentingnya mencuci tangan dengan benar untuk menghindari virus covid-19

Gambar 13. Poster mencuci tangan dengan benar



2.3.12 Melakukan kegiatan keagamaan yaitu pendampingan mengaji

dimushola al-anshor dan pendampingan anak-anak mushola al-anshor untuk hafalan surat-surat pendek

Kegiatan dilakukan untuk memberikan pengetahuan anak-anak tentang bacaan surat-surat pada kitab suci al-qur'an serta membantu anak-anak memahami dan belajar tentang pengucapan ayat-ayat suci al-qur'an dengan benar. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Membantu anak-anak lebih memahami huruf hijaiyah
- b. Membantu anak-anak melantunkan ayat-ayat suci al-qur'an dengan benar

Gambar 14. Kegiatan pendampingan mengaji dan hafalan suratan pendek



2.3.13 Melakukan kegiatan 17 agustusan didesa gadingrejo

Ikut serta dalam acara 17 agustus yang diacaran setiap setahun sekali diDesa Gadingrejo. Hasil dari kegiatan ini adalah :

- a. Membantu menjadi panitia dalam setiap perlombaan
- b. Lebih adil dalam penilaian

Gambar 15. Kegiatan perlombaan 17 agustus



2.3 Dampak Kegiatan

1. Observasi serta membantu dalam proses produksi

Dengan adanya kegiatan PKPM ini pemilik industri tempe menjadi terbantu dalam memproduksi produk yang dibuat. Dampak dari kegiatan ini yaitu pemilik UMKM menjadi lebih mudah dan cepat dalam memproduksi produk karna adanya bantuan dari kegiatan pkpm ini.

2. Membantu pemilik UMKM memproduksi penambahan varian rasa sertaproses perbaikan logo/merek

Penambahan rasa dalam produk keripik tempe sangatlah penting. Kegiatan ini memberikan dampak menjadikan produk semakin banyak diminati karena varian rasa yang bertambah serta memiliki logo/merek yang menarik

3. Melakukan kegiatan pemilihan packaging untuk produk baru diindustri rumahan tempe yaitu keripik tempe

Dengan packaging yang baru dampak dari kegiatan ini memberikan kesan yang menarik dengan model pouch yang lebih simpel dan membuat kripik tempe menjadi lebih tetap renyah dan tahan lama.

4. Membantu pemilik UMKM memperbaiki ukuran produk kripik tempe

Memperbaiki ukuran produk memiliki dampak yang sangat besar bagi konsumen, konsumen lebih merasa puas sebab dengan adanya perubahan

ukuran kripik tempe yang tadinya besar menjadi kecil akan membuat isi dalam kemasan kripik tempe menjadi lebih banyak dari biasanya.

5. Membantu pemilik UMKM menyiapkan pesanan untuk pengiriman keluar kota dan membantu pemilik UMKM untuk mengirimkan paket ke luar daerah

Pengiriman keluar kota maupun daerah harus bisa dilakukan karna dampak dari kegiatan ini adalah pemilik UMKM menjadi lebih faham bagaimana cara pengemasan serta cara pengiriman melalui ekspedisi terdekat.

6. Membantu pemilik UMKM untuk menghitung rincian modal

Dalam berwirausaha perhitungan modal sangatlah penting. Dampak dari kegiatan ini yaitu pemilik UMKM dapat memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan dan keuntungan yang akan didapat.

7. Melakukan pembuatan video dan foto produk terbaru kripik tempe

Pembuatan video dan foto dilakukan guna sebagai media yang akan dipasarkan melalui e-commerce dan media sosial dampak kegiatan ini mengajarkan pemilik UMKM bagaimana cara pengambilan foto atau video dengan baik.

8. Membantu pemilik UMKM memasarkan produk melalui salah satu e-commerce yaitu shopee dan Membantu pemilik UMKM membuat akun instagram

Kegiatan ini memiliki dampak yang cukup besar yaitu pemilik UMKM menjadi lebih faham mengenai bagaimana cara memasarkan produknya melalui akun e-commerce dan instagram sehingga semakin banyak jangkauan masyarakat yang akan lebih mengetahui produk yang dimiliki oleh pemilik UMKM

9. Melakukan kegiatan sosialisasi sosial dan keagamaan

Dampak dari kegiatan ini adalah menimbulkan sikap tanggung jawab dan kerjasama yang baik dalam mewujudkan apa yang ingin dicapai .

10. Pendampingan belajar anak

Pendampingan belajar anak memberikan dampak yang luar biasa yaitu mengasah kesabaran dalam mendidik anak-anak dan menimbulkan rasa empati yang tinggi

11. Pembuatan poster pencegahan covid-19 dengan tata cara mencuci tangan dengan benar

Kegiatan ini memiliki dampak untuk meningkatkan kesadaran masyarakat bahwa pentingnya hidup sehat dan mencuci tangan dengan benar.

12. Melakukan kegiatan keagamaan yaitu pendampingan mengaji dimushola al-anshor dan pendampingan anak-anak mushola al-anshor untuk hafalan surat-surat pendek

Kegiatan ini memiliki dampak lebih mendalam serta mengerti pelafalan ayat-ayat suci al-qur'an dengan benar dan huruf-huruf hijaiyah dengan baik

BAB III PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan serangkaian kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Desa Gadingrejo, Kecamatan Gadingrejo, Kabupaten Pringsewu dengan hasil yang dilaksanakan dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Memberikan pengenalan Digital Marketing bagi UMKM agar lebih dapat memahami manfaat dari digital marketing bagi usahanya.
2. Membantu membuka pola pikir UMKM dengan cara memberikan arahan dalam pengembangan inovasi produk yang bertujuan agar produk lebih menarik dan banyak diminati konsumen.
3. Pendampingan belajar daring bagi pelajar berhasil membuat pelajar memiliki kemampuan mandiri dalam melaksanakan proses belajar daring.
4. Dengan adanya poster mencuci tangan dengan benar di setiap rumah pemahaman cara mencuci tangan dengan benar mulai diterapkan masyarakat desa Gadingrejo.
5. Adanya sosialisasi bermasyarakat dan keagamaan menjadikan masyarakat desa Gadingrejo lebih memiliki keeratan bersilahturahmi serta menjadikan masyarakat Gadingrejo semakin kompak dalam bekerjasama.

3.2 Saran

1. Saran untuk UMKM

perlunya pemahaman tentang memanfaatkan Digital marketing supaya usaha UMKM lebih banyak dikenal masyarakat serta terus mengikuti trend dan pengembangan inovasi produk juga perlu terus dilakukan supaya dapat mempertahankan konsumen.

2. Saran untuk Institut

Pemenuhan fasilitas dan kebutuhan yang diperlukan oleh mahasiswa untuk tahun yang akan datang lebih ditingkatkan seperti baju seragam, IDCard yang sama agar lebih terlihat seragam.

1. Rekomendasi

Untuk pemilik UMKM diharapkan untuk memiliki beberapa karyawan supaya dalam pengerjaan proses produksi tidak memakan waktu yang lama dan supaya konsumen lebih merasa nyaman dalam pelayanan karna tidak harus menunggu terlalu lama. Serta kegiatan pengembangan pada UMKM diharapkan dapat dilakukan secara konsisten agar penjualan secara digital yang dilakukan ini dapat berkelanjutan dan memberikan manfaat bagi UMKM Industri Tempe di Desa Gadingrejo. Lalu, pendampingan belajar daring juga harus selalu diawasi dan diberikan arahan agar pelajar tetap memahami tugas yang disampaikan. Kemudian, masyarakat bersama RT Desa Gadingrejo harus tetap disiplin membiasakan diri menjalankan protokol kesehatan.

Lampiran-Lampiran

a. Bukti Lampiran Aktivitas Media sosial



10.55

facebook

ke Cerita Srchyni Shan Rismatata

Freshycetea Gadingrejo ▶ **WISATA KULINER** ...
GADINGREJO (WKG)
1 menit

Bismillahirrahmanirrahim
Kirim Pesan ke Penjual

Bismillahirrahmanirrahim open order kripik tempe cuma 5rb ya dijamin kriuk karna proses produksi selalu fresh no minep minep yaaa . Yg mau bisa lan... Lihat Selengkapnya



Tawarkan di Lebih Banyak Tempat

Freshycetea Gadingrejo

1 1



Kripik Tempe

Rp6.000

Belum ada penilaian | 0 Terjual



SPayLater

Rp0 >

 **Gratis ongkir**
Gratis ongkir dengan min. belanja 0 >

 Ongkos Kirim: **Rp0**



windiastruti123456789

Online
KAB. PRINGSEWU

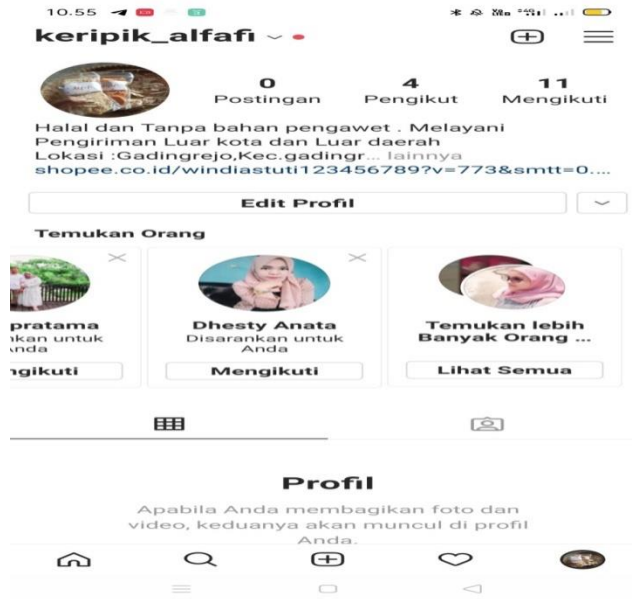
Kunjungi Toko

4
Produk

N/A
Penilaian

6%
Chat Dibalas





8.27

← **Postingan**

windi.pkpm2021



Disukai oleh **leonardmanullangoswald** dan **22 lainnya**

windi.pkpm2021 Day-11 . Proses pembuatan kripik tempe ke2 serta proses perbaikan logo... lainnya

Lihat semua 4 komentar

yuri_setty Wah.. Besok ibu kudu d tester agaknya

windi.pkpm2021 @yuri_setty bisa banget nih Bu , jamin endul

26 Agustus

☰ □ ◀

Daftar Pustaka

Tim Penyusun. 2021 Buku Panduan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) Mandiri Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.

<https://gadingrejo.pringsewukab.go.id/>

<https://www.gadingrejo-pringsewu.desa.id/>

https://www.canva.com/id_id/login/