

“UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK HANDPHONE DI JAYA
CELL DAMPAK PASCA PANDEMI COVID-19”

PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT



Disusun Oleh:

Yosua Theo Herlia 1812110239

INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA

BANDAR LAMPUNG

TAHUN 2020/2021

HALAMAN PENGESAHAN

**LAPORAN PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)
UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK HANDPHONE DI JAYA
CELL SERTA MEMPERSIAPKAN DAMPAK PASCA PANDEMI COVID-19**

Oleh:

Yosua Theo Herlia (1812110239)

Telah memenuhi syarat untuk diterima
Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Aderina Harahap, S.Pd.,M.M.
NIK 42640919

Pembimbing Lapangan



Toni
Pemilik UMKM

Ketua Program Studi Manajemen



Dr. Anggala Wijasari, S.Kom.,M.M
NIK 11510809

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR

BAB I PENDAHULUAN

Latar Belakang Pelaksanaan PKPM

1.1 Latar Belakang

1.2 Rumusan Masalah

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.4 Mitra yang terlibat

BAB II PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program-program yang dilaksanakan

2.1.1 Survey Kegiatan PKPM

2.1.2 Permohonan Izin

2.1.3 Pengabdian terhadap UMKM

2.1.4 Inovasi pemasaran produk UMKM

2.1.5 Melakukan kegiatan pendukung lainnya

2.1.6 Pelepasan PKPM

2.2 Waktu Kegiatan

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

2.3.1 Penyerahan surat permohonan izin

2.3.2 Kegiatan sharing dengan pemilik UMKM

2.3.3 Kegiatan pembuatan logo UMKM

2.3.4 Kegiatan pembuatan dan edukasi tentang email bisnis

2.3.5 Kegiatan pembuatan dan edukasi tentang Instagram bisnis

2.3.6 Kegiatan pembuatan dan edukasi tentang e-commerce

2.3.7 Kegiatan pembuatan dan edukasi tentang website

2.3.8 Kegiatan edukasi pencegahan Covid-19

2.3.9 Kegiatan pembuatan dan edukasi tentang Linktree

2.3.10 Kegiatan tentang edukasi investasi

2.4 Dampak Kegiatan

2.4.1 Pembuatan Logo

2.4.2 Pembuatan Email Bisnis

2.4.3 Pembuatan Instagram Bisnis

2.4.4 Pembuatan E-Commerce

2.4.5 Pembuatan Web

2.4.6 Edukasi Covid-19

2.4.7 Pembuatan Linktree

2.4.8 Edukasi Investasi

BAB III PENUTUP

3.1 Kesimpulan

3.2 Saran

3.3 Rekomendasi

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karna berkat limpahan Rahmat dan Karunia-Nya saya dapat melaksanakan dan menyelesaikan kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Bandar Jaya, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah, Provinsi Lampung, serta saya juga dapat menyelesaikan tugas makalah yang berjudul “Upaya Peningkatan Penjualan Produk Handphone Di Jaya Cell Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah” ini tepat pada waktunya.

Adapun tujuan dari penulisan dari proposal ini adalah untuk memenuhi tugas akhir setelah melakukan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM). Selain itu, makalah ini juga bertujuan untuk menambahkan wawasan tentang “Upaya Peningkatan Penjualan Produk Handphone Di Jaya Cell Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah” bagi para pembaca dan juga bagi penulis.

Oleh karena itu, saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini, semoga atas segala bantuan yang telah di berikan mendapat balasan yang setimpal dari Tuhan Yang Maha Esa.

Saya mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan dan penyusunan laporan Kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) diantaranya :

1. Tuhan yang Maha Esa yang telah member kelancaran dan kemudahan disetiap kegiatan.
2. Bapak dan ibu Saya beserta keluarga besar yang telah memberikan semangat do'a dan dukungan motivasi kepada saya.
3. Bapak Ir. Firmansyah YA, M.B.A., M.Sc selaku Rektor IIB Darmajaya.
4. Ibu Aderina Harahap, S.Pd., M.M. selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah memberikan bimbingan dan saran-saran

selama kegiatan hingga penyusunan laporan PKPM.

5. Ibu Dr. Anggalia Wibasuri, M.M. selaku ketua Prodi Manajemen IIB Darmajaya.
6. Bapak Toni, selaku pemilik UMKM yang telah memberikan ijin dan mendampingi saya dalam melaksanakan kegiatan PKPM.

Dalam penyusunan laporan ini, penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dari segi penyusunan serta cara penulisan laporan ini, Kritik dan Saran yang konstruktif sangat diharapkan bagi penulis demi kesempurnaan laporan ini.

Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan. Penulis berharap laporan ini dapat di jadikan bahan masukan dan acuan dalam pengembangan penelitian laporan selanjut nya.

Bandar Jaya, 17 September 2021

Yosua Theo Herlia

NPM 1812110239

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa secara interdisipliner, institusional, dan kemitraan sebagai salah satu wujud dari Tri Dharma perguruan tinggi. Namun, saat ini Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) dilakukan berdampingan dengan penyebaran Covid-19.

Pelaksanaan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) periode Genap 2021/2022 dilaksanakan secara mandiri/individu oleh mahasiswa dan berlokasi di daerah domisili tempat tinggal peserta Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) dengan tetap menerapkan prosedur dan protokol kesehatan yang ketat. Hal ini juga bertujuan untuk memutus mata rantai penyebaran Covid-19.

Pelaksanaan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) secara individu/mandiri akan lebih efektif dari sisi penjangaan diri dari penularan daripada secara berkelompok yang justru memiliki potensi penularan lebih besar. Selain itu Pandemi Covid-19 memberi dampak pada ketidakstabilan ekonomi, termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Secara umum, mayoritas dari pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan bahkan kebangkrutan akibat pandemi Covid-19. Menghadapi hal demikian diperlukan strategi bagi UMKM untuk tetap bertahan dan dapat mengembangkan bisnisnya di tengah pandemi Covid-19. Analisis sementara aspek utama yang sangat berdampak bagi pelaku UMKM salah satunya adalah penurunan jumlah penjualan yang membuat kondisi keuangan UMKM dalam kondisi krisis. Pembatasan kegiatan sosial membuat UMKM sulit untuk bergerak mengembangkan skala usaha jika hanya memanfaatkan metode konvensional tersebut. Pelaku usaha telah melakukan berbagai cara merespon kondisi sulit ini untuk mempertahankan usahanya. Selain itu

Pandemi Covid-19 membatasi para konsumen untuk membeli produk UMKM secara langsung. Adanya pandemi ini juga menyebabkan banyaknya peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah, seperti larangan untuk berkerumun dan adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Kondisi tersebut menyebabkan pemilik UMKM kesulitan dalam melayani konsumen yang biasanya berkumpul di lapak para pemilik UMKM.

Berdasarkan berbagai permasalahan yang terjadi pada pemilik UMKM dapat disimpulkan bahwa mereka membutuhkan pendampingan maupun pelatihan dalam hal pembuatan pemasaran digital/online dan cara branding serta pembuatan inovasi dalam memasarkan produk ke pasar yang lebih luas. Branding produk, strategi pemasaran dan inovasi produk yang baik sangat dibutuhkan dalam upaya meningkatkan kembali penjualan serta pendapatan pemilik UMKM. Maka dari itu, upaya yang dilakukan untuk mengembalikan serta meningkatkan penjualan serta pendapatan para mitra UMKM yakni dengan melakukan pendampingan serta pelatihan mengenai penerapan teknologi digital serta strategi pemasaran online/digital marketing (pemasaran pada platform online).

Kondisi ini menjadi salah satu alasan untuk membantu memberdayakan pelaku UMKM dengan melakukan bantuan berupa pendampingan dalam pemanfaatan serta optimalisasi penggunaan media digital untuk melakukan promosi dan pemasaran secara masif agar dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap awareness target konsumen dengan harapan dapat meningkatkan penjualan produk UMKM. Dengan demikian hal itu menjadi tantangan bagi penulis untuk mengabdikan diri kepada masyarakat dengan memperoleh pengalaman dan ilmu dari berbagai perbedaan dan persamaan antara teori dan praktek. Berdasarkan analisa diatas tersebut, penulis membuat laporan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini dengan judul **“UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK HANDPHONE DI JAYA CELL DAMPAK PASCA PANDEMI COVID-19”**

2. Rumusan Masalah

1. Apakah upaya yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk handphone di Jaya Cell?
2. Apakah inovasi yang akan dikembangkan untuk dapat terus meningkatkan bisnis di Jaya Cell?
3. Bagaimana cara memperkecil dampak ekonomi dari terjadinya penurunan penjualan akibat pandemi?

3. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk di Jaya Cell.
2. Untuk mengetahui dampak inovasi yang telah dikembangkan dalam meningkatkan bisnis di Jaya Cell.
3. Untuk memperkecil dampak ekonomi dari terjadinya penurunan penjualan akibat pandemi.

2. Manfaat Penelitian

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat, IIB Darmajaya, Mitra yang terlibat dan mahasiswa sebagai berikut :

- a. Masyarakat:** Penelitian ini diharapkan dapat membantu masyarakat dalam memperoleh bantuan pemikiran dan ilmu pengetahuan dalam merencanakan, merumuskan, dan melaksanakan pembangunan.
- b. IIB Darmajaya:** Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tolak ukur bagi mahasiswa PKPM IIB Darmajaya selama melaksanakan kegiatan di wilayah masing-masing dan sebagai bentuk pengabdian mahasiswa IIB Darmajaya terhadap masyarakat Bandar Jaya.
- c. Mahasiswa:** Penelitian ini di harapkan dapat membuat mahasiswa lebih , bertanggung jawab dan dapat memanfaatkan

sumber daya yang ada, serta memperoleh pengetahuan terkait UMKM yang sudah diteliti yang dapat bermanfaat di lingkungan bermasyarakat.

3. Mitra yang terlibat

1. Ketua RT 01/ RW 01, Bandar Jaya.
2. Warga sekitar Desa Bandar Jaya RT 01/ RW 01, Kecamatan Terbanggi besar Kabupaten Lampung Tengah.
3. UMKM Jaya Cell.

BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program-program yang dilaksanakan

2.1.1 Survey kegiatan PKPM

Mensurvey tempat untuk melakukan kegiatan PKPM di daerah tempat tinggal yang sesuai dengan tema “ Lampung Economic Recovery Melalui Optimalisasi Digital Smart Solution Darmajaya”.

2.1.2 Permohonan Izin

Permohonan ijin dengan menyampaikan surat dari Institusi kepada Bapak Toni untuk melaksanakan kegiatan PKPM selama 1 bulan di Jaya Cell Bandar Jaya.

2.1.3 Pengabdian terhadap UMKM

Melaksanakan kegiatan disalah satu UMKM dengan membantu proses penjualan hingga membantu dalam upaya pengembangan potensi dan pemasaran.

2.1.4 Inovasi Pemasaran Produk

Membantu UMKM mencari permasalahan dalam kegiatan usaha dalam rangka persiapan peningkatan penjualan produk yang ada menjadi yang lebih memiliki nilai jual yang lebih tinggi, yaitu dengan menggunakan digital marketing.

2.1.5 Melakukan Kegiatan Pendukung Lainnya

Melakukan kegiatan pendukung lainnya yang dapat berguna bagi masyarakat sekitar seperti; edukasi pencegahan covid, dan edukasi investasi dalam rangka persiapan recovery pasca covid-19.

2.1.6 Pelepasan PKPM

Salah satu hal yang harus dilaksanakan ketika sudah menyelesaikan kegiatan PKPM dan berpamitan kepada perangkat desa serta pihak UMKM dengan penyerahan cinderamata sebagai ucapan terimakasih telah diizinkan melaksanakan kegiatan di daerah tersebut.

2.2 Waktu Kegiatan

No.	Hari/Tanggal	Kegiatan
1.	Senin, 16/08/21	Pelepasan Mahasiswa
2.	Selasa, 17/08/21	Permintaan izin kepada pemilik UMKM
3.	Rabu, 18/08/21	Sharing kepada pihak UMKM
4.	Kamis, 19/08/21	Survey perkembangan usaha
5.	Jumat, 20/08/21	Mendata kekurangan dalam kegiatan usaha
6.	Sabtu, 21/08/21	Mencarikan solusi dalam kegiatan usaha
7.	Minggu, 22/08/21	Diskusi tentang opsi solusi kegiatan usaha
8.	Senin, 23/08/21	Mengumpulkan informasi dan data usaha
9.	Selasa, 24/08/21	Pembuatan logo
10.	Rabu, 25/08/21	Revisi pembuatan logo
11.	Minggu, 05/09/21	Finalisasi pembuatan logo
12.	Senin, 06/09/21	Gojek Goes To Campus

13.	Selasa, 07/09/21	Pembuatan dan edukasi email bisnis
14.	Rabu, 08/09/21	Pembuatan dan edukasi tentang Instagram bisnis
15.	Kamis, 09/09/21	Pembuatan dan edukasi tentang Shopee
16.	Jumat, 10/09/21	Pembuatan dan edukasi tentang Tokopedia
17.	Sabtu, 11/09/21	Pembuatan dan edukasi tentang Linktree
18.	Minggu, 12/09/21	Edukasi pencegahan Covid-19 serta Vaksin
19.	Senin, 13/09/21	Edukasi tentang Investasi
20.	Selasa, 14/09/21	Realisasi Investasi
21.	Rabu, 15/09/21	Pembuatan Web
22.	Kamis, 16/09/21	Finalisasi penggunaan Web serta pelepasan Mahasiswa

2.3 Hasil Kegiatan

2.3.1 Penyerahan Surat Permohonan Izin Kepada Bapak Toni yang Diwakilkan oleh Anak dari Bapak Toni

Meminta izin kepada Bapak Toni untuk melaksanakan kegiatan PKPM di Jaya Cell Bandar Jaya, dan mendapat respon baik dan diperbolehkan oleh Bapak Toni untuk melakukan kegiatan PKPM di Jaya Cell Bandar Jaya.



2.3.2 Kegiatan Sharing Dengan Pemilik Usaha

Kegiatan ini dilaksanakan online melalui jaringan telepon karena pemilik usaha sedang keluar kota untuk mengambil barang yang akan ia jual. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengetahui bagaimana progres kegiatan usaha yang dilakukan oleh pemilik usaha, kegiatan ini juga salah satunya untuk mencari dimana letak kekurangan dalam kegiatan usaha tersebut agar pihak UMKM dapat mengetahui bagaimana langkah yang harus diambil selanjutnya dalam rangka meningkatkan kegiatan usaha mereka. Hasil dari kegiatan ini adalah mengetahui bagaimana kegiatan selanjutnya akan berlangsung.

2.3.3 Kegiatan Pembuatan Logo UMKM

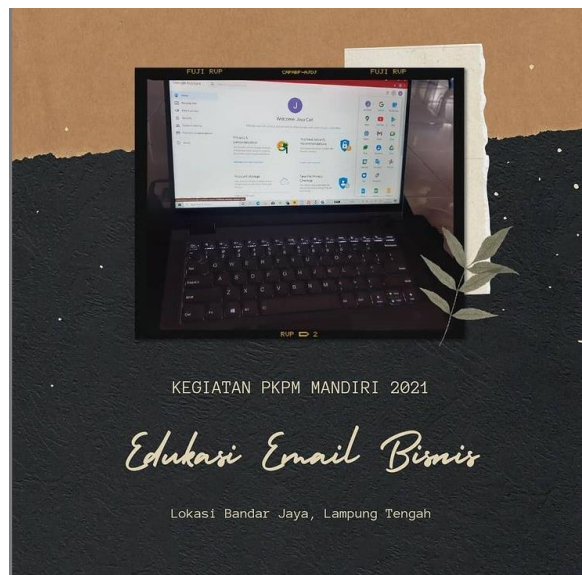
Kegiatan ini dilakukan secara daring, dengan data yang sudah didapatkan tentang identitas dan sejarah usaha ini maka pemilik usaha meminta penulis untuk membuat logo dari usahanya agar dapat lebih mudah di branding untuk meningkatkan awareness dari pelanggan. Kegiatan ini cukup menyita banyak waktu karena menurut penulis dan pemilik UMKM hal ini sangat krusial mengingat logo adalah hal yang pertama dilihat oleh konsumen dalam mengetahui tempat ia akan menukarkan uangnya untuk sebuah barang yang mereka inginkan.



JY
Jaya Cell

2.3.4 Kegiatan Pembuatan dan Edukasi tentang Email Bisnis

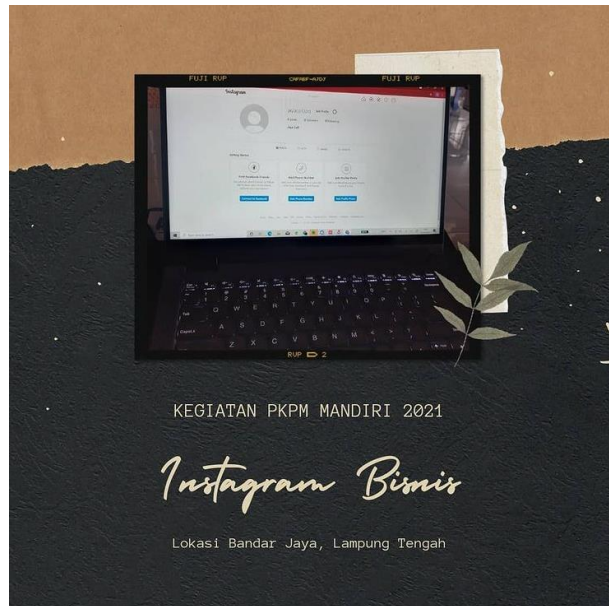
Kegiatan ini bertujuan untuk mengenal basis dari kegiatan digital marketing, karena email bisnis adalah hal yang paling mendasar yang dibutuhkan saat melakukan kegiatan pemasaran melalui online. Email bisnis ini juga dapat digunakan dalam mempermudah pengecekan data penjualan yang ada serta melihat feedback dari konsumen terhadap produk atau brand dari pemilik usaha.



2.3.5 Kegiatan Pembuatan dan Edukasi tentang Instagram Bisnis

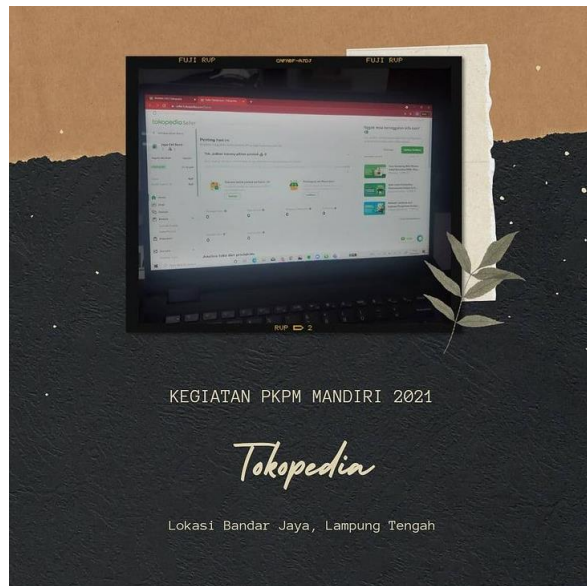
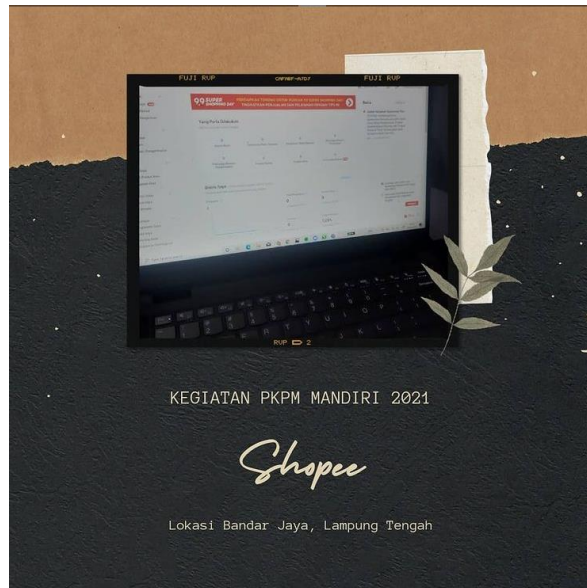
Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan dan meningkatkan brand awareness terhadap UMKM, karena target pasar dari usaha ini adalah orang yang ada di usia produktif yang cenderung suka mengganti gadget mereka saat ada yang baru, maka solusi yang penulis berikan untuk meningkatkan brand awareness pada target pasar tersebut adalah memperkenalkan Jaya Cell di platform intagram karena platform ini banyak berisi orang yang berusia 18-34 tahun.

(<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/06/29/perempuan-paling-banyak-gunakan-instagram-di-indonesia>)



2.3.6 Kegiatan Pembuatan dan Edukasi tentang E-Commerce

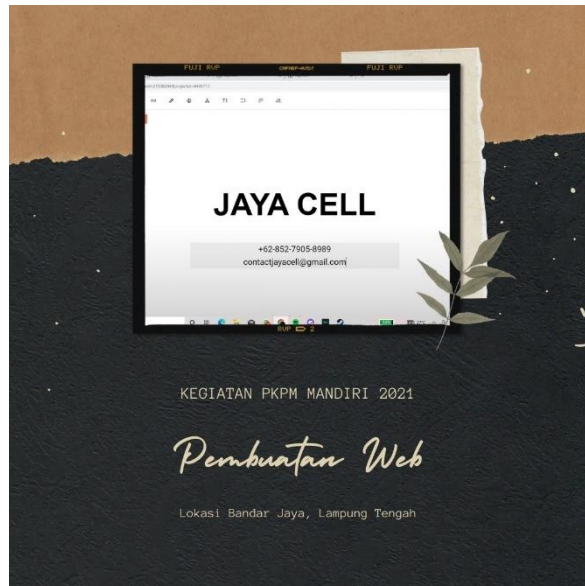
Kegiatan ini bertujuan untuk mempermudah kegiatan jual beli karena permasalahan dalam kegiatan usaha pada saat pandemi saat ini yaitu keterbatasan dalam kegiatan jual beli secara langsung, maka permasalahan ini dapat di atasi dengan melakukan kegiatan jual beli secara online melalui web e-commerce yang tersedia di Indonesia. Untuk saat ini terdapat 2 e-commerce yang paling banyak di gunakan oleh masyarakat yaitu Tokopedia dan Shopee. Maka dari itu, penulis dan pemilik usaha sepakat untuk memperluas kegiatan usaha melalui kedua e-commerce tersebut. Kegiatan ini meliputi proses pembuatan hingga cara melakukan transaksi di web e-commerce.



2.3.7 Kegiatan Pembuatan dan Edukasi tentang Website

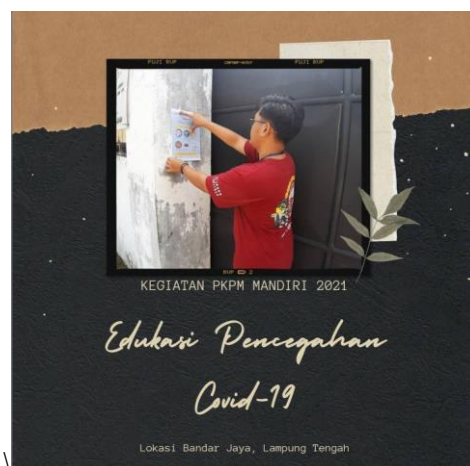
Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan brand awareness terhadap UMKM Jaya Cell, berdasarkan pengalaman penulis serta pemilik usaha web termasuk salah satu alat yang digunakan dalam kegiatan usaha untuk mempermudah konsumen dalam melihat daftar barang, harga, serta deskripsi produk. Selain itu, web juga dapat meningkatkan kepercayaan kepada pelanggan secara tidak langsung, hal inilah yang membuat web penting untuk dimiliki suatu

usaha agar konsumen dapat lebih mudah mencari produk dan lebih percaya pada suatu brand. Pada kegiatan ini juga penulis memberikan edukasi tentang bagaimana menggunakan web tersebut dalam kegiatan usaha.



2.3.8 Kegiatan Edukasi Pencegahan Covid-19

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan awareness masyarakat tentang bahayanya Covid-19, penulis sebagai salah satu penyintas covid menjelaskan bahayanya Covid-19 dan cara pencegahannya. Hal ini disertai dengan edukasi tentang manfaat vaksin dan cara mendapatkan vaksin. Dan memberikan poster tentang cuci tangan dan vaksin.

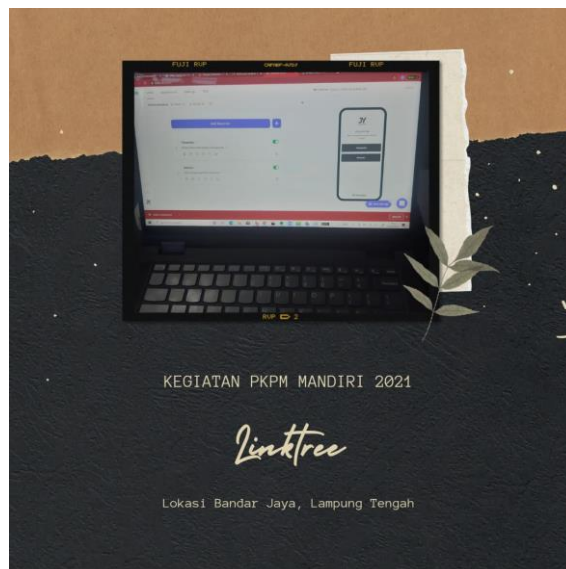


2.3.9 Kegiatan Pembuatan dan Edukasi tentang Linktree

Linktree adalah halaman yang dapat digunakan untuk mencantumkan berbagai tautan.

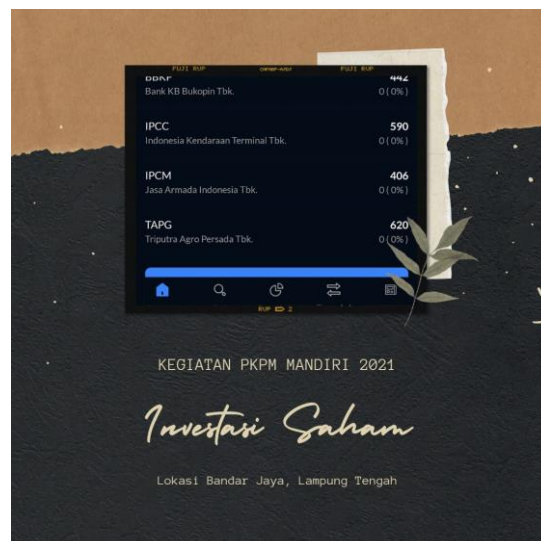
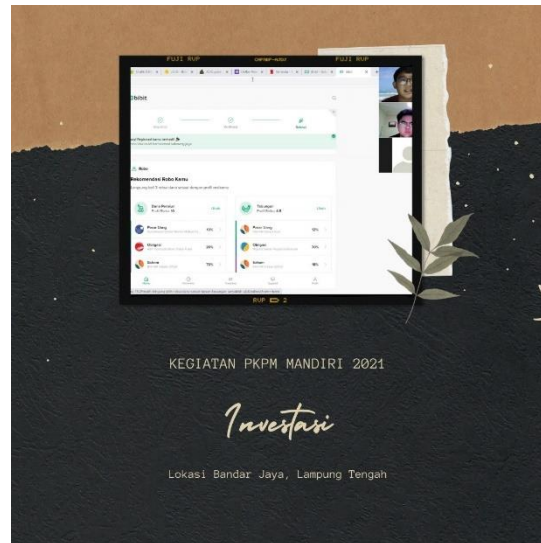
(<https://www.merdeka.com/trending/7-cara-membuat-linktree-di-berbagai-aplikasi-mudah-dan-cocok-untuk-bantu-promosi-kln.html>).

Kegiatan ini bertujuan untuk mempermudah konsumen dalam menemukan berbagai situs yang menuju kepada situs web, e-commerce, serta media social Jaya Cell. Linktree ini akan di tautkan di Instagram dari Jaya Cell agar traffic calon konsumen pada Instagram akan berpindah menuju situs jual beli dan pada akhirnya dapat melakukan kegiatan pembelian kepada Jaya Cell.



2.3.10 Kegiatan Edukasi tentang Investasi serta Realisasi

Kegiatan ini bertujuan untuk menanggulangi dampak penurunan ekonomi pasca pandemi Covid-19. Kegiatan ini dimulai dengan memperkenalkan apa itu investasi hingga aplikasi investasi. Dalam kegiatan ini pemilik usaha tertarik dalam melakukan investasi agar dampak penurunan ekonomi pasca pandemi Covid-19 ini tidak terlalu mempengaruhi arus keuangan dari pemilik usaha tersebut. Di akhir kegiatan ini pemilik usaha akhirnya merealisasikan keputusan keuangannya dengan berinvestasi di instrumen investasi saham melalui aplikasi Ajaib.



2.4 Dampak Kegiatan

2.4.1 Pembuatan Logo

Dampak dari kegiatan pembuatan logo ini adalah membuat calon konsumen dan konsumen lebih mudah mengingat brand Jaya Cell.

2.4.2 Pembuatan Email Bisnis

Dampak dari kegiatan ini adalah UMKM dapat lebih mudah memantau perkembangan usaha mereka yang berbasis online, hal ini juga membuat kegiatan usaha semakin efektif dan efisien.

2.4.3 Pembuatan Instagram Bisnis

Dampak dari kegiatan pembuatan Instagram bisnis ini adalah meningkatkan traffic dari calon konsumen terhadap Jaya Cell serta meningkatnya brand awareness terhadap Jaya Cell.

2.4.4 Pembuatan E-Commerce

Dampak dari kegiatan pembuatan E-Commerce ini adalah meningkatnya kegiatan pembelian yang dilakukan serta mempermudah tracking penjualan barang yang berguna untuk pembukuan keuangan.

2.4.5 Pembuatan Web

Dampak dari kegiatan pembuatan web ini adalah meningkatnya brand awareness serta tingkat kepercayaan pelanggan yang sebelumnya masih ragu untuk melakukan kegiatan pembelian di Jaya Cell.

2.4.6 Edukasi Covid-19

Dampak dari kegiatan edukasi covid-19 ini adalah masyarakat lebih menyadari tentang bahaya dari Covid-19 serta bergunanya vaksin untuk mencegah virus Covid-19 ini.

2.4.7 Pembuatan Linktree

Dampak dari kegiatan pembuatan linktree adalah mempermudah calon pelanggan untuk menemukan Jaya Cell pada situs jual beli online yang bertujuan agar calon pelanggan melakukan aktivitas pembelian.

2.4.8 Edukasi Investasi

Dampak dari kegiatan edukasi investasi ini adalah pelaku usaha melakukan investasi yang di harapkan dapat memperkecil dampak penurunan ekonomi pasca pandemic Covid-19.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan serangkaian kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Desa Bandar Jaya yang mengoptimalkan teknologi untuk meningkatkan ketahanan UMKM di masa pandemi. Dari hasil kegiatan tersebut dapat disimpulkan :

1. Adanya edukasi tentang digital marketing memberikan dampak positif bagi pemilik usaha yang menjadi tahu bahwa pentingnya peran teknologi digital dimasa pandemi Covid-19 sebagai salah satu cara yang efektif untuk di gunakan dalam meningkatkan penjualan.
2. Pembuatan dan edukasi platform digital marketing seperti (Instagram) serta platform marketplace seperti (Shopee dan Tokopedia) yang dapat mendorong kegiatan penjualan di masa pandemi sekarang ini, terutama pada proses pengenalan brand, pemasaran produk, dan proses promosi yang dapat mendorong penjualan guna meningkatkan pendapatan di UMKM dengan alat digital marketing yang mudah digunakan.
3. Selain itu pemilik Usaha juga tahu bahwa logo brand itu sangat perlu dan dibutuhkan dalam sebuah produk untuk mengidentifikasi produknya serta meningkatkan brand awareness pada pasar.

3.2 Saran

Sebaiknya pemilik/pelaku usaha dapat melanjutkan apa yang telah diberikan kepada mereka untuk meningkatkan usaha mereka. Karena saat ini digital marketing bukan hanya bermanfaat sesaat namun sangat bermanfaat untuk mengikuti arus perkembangan digitalisasi agar usaha yang dimiliki dapat terus tumbuh seiring pertumbuhan jaman yang sangat cepat.

3.3 Rekomendasi

Sebaiknya UMKM membuat tim khusus untuk melakukan digital marketing agar terus berlanjut dalam rangka meningkatkan penjualan, tingkat kepercayaan pelanggan, serta brand awareness yang bermanfaat untuk meningkatkan penjualan serta pertumbuhan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Buku panduan pkpm Mandiri IIB DARMAJAYA

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/06/29/perempuan-paling-banyak-gunakan-instagram-di-indonesia>

<https://www.merdeka.com/trending/7-cara-membuat-linktree-di-berbagai-aplikasi-mudah-dan-cocok-untuk-bantu-promosi-klm.html>

LAMPIRAN – LAMPIRAN

Tujuan PKPM Mandiri
- Semester Genap T.A 2020/2021 -

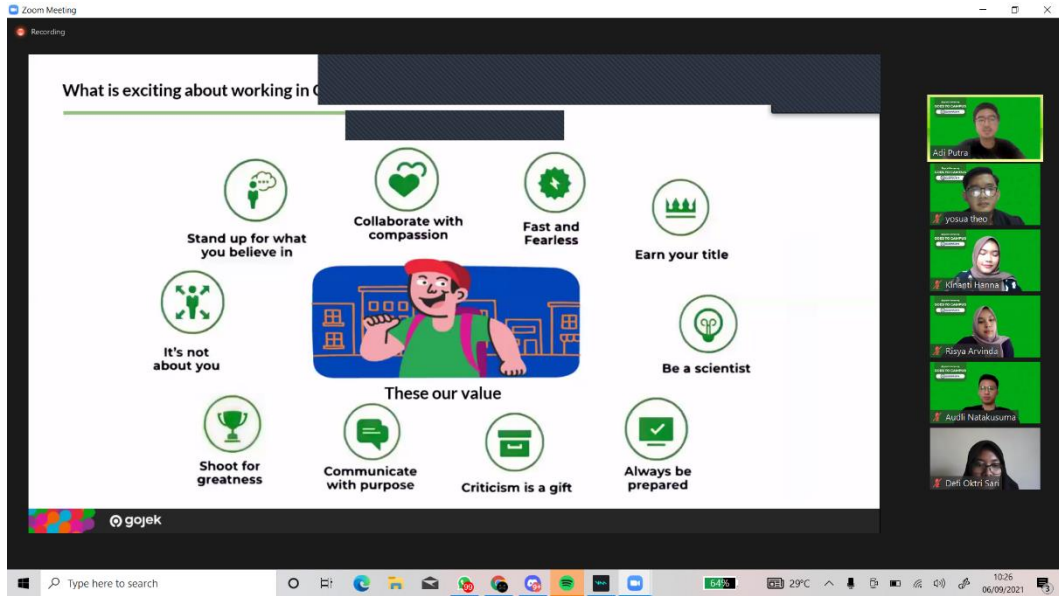
- 01 Mewujudkan Tri Dharma Perguruan Tinggi pada bidang pengabdian kepada masyarakat
- 02 Penerapan Bidang keilmuan Mahasiswa di Masyarakat
- 03 Memberi pengalaman dan pembelajaran kepada mahasiswa dalam kehidupan bermasyarakat
- 04 Membantu menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat

Informatics and Business Institute of Darmajaya, Lampung, Indonesia
pkpm.darmajaya.ac.id

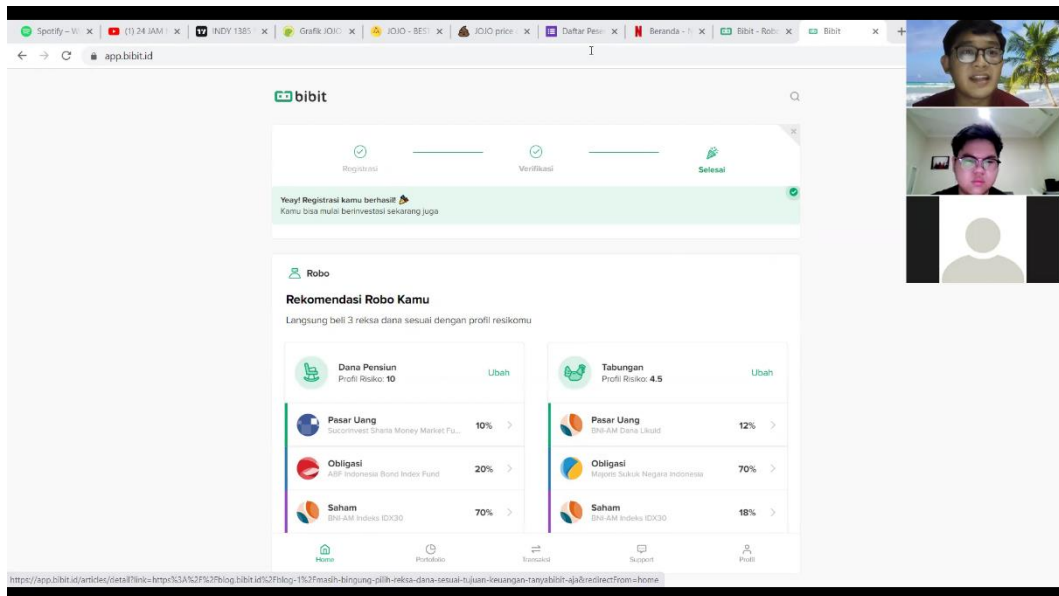
Pembekalan PKPM

Zoom Meeting grid showing 25 participants. A central participant is sharing a slide titled "PKPM & KP Mandiri Periode Semester Genap T.A 2020/2021".

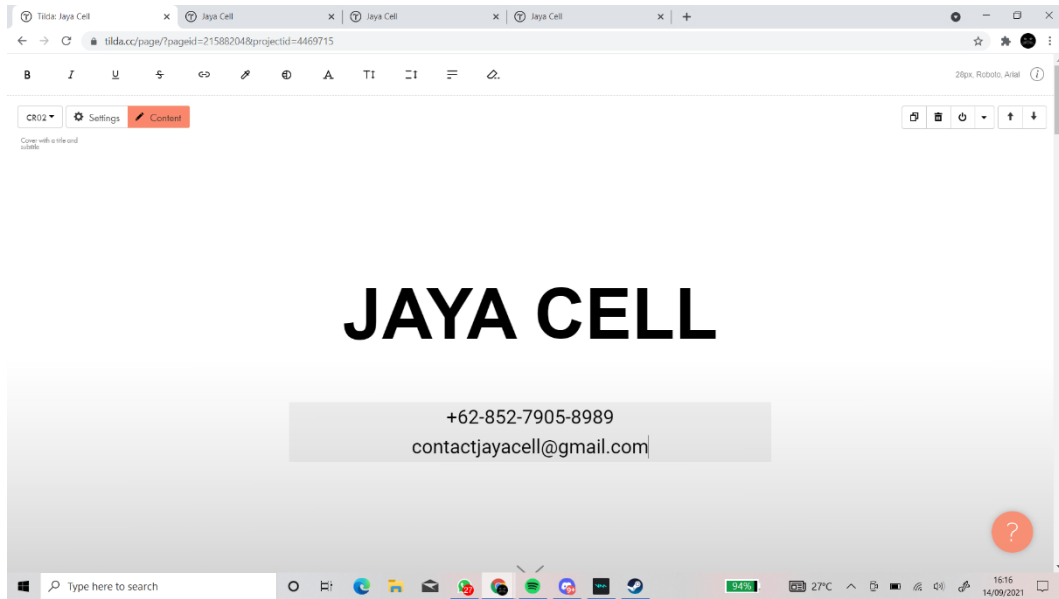
Pelepasan PKPM



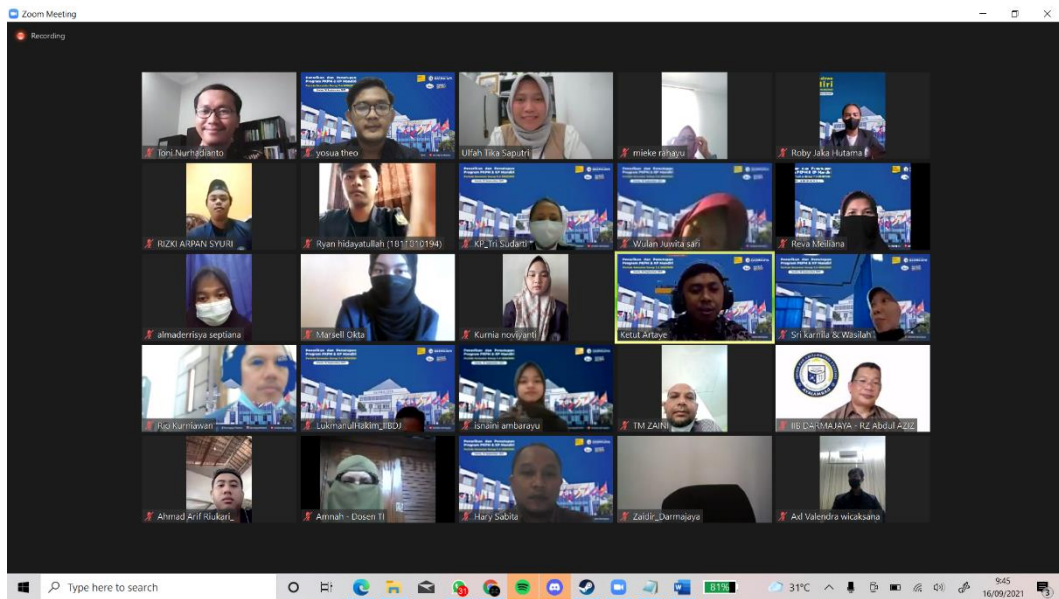
Gojek Goes To Campus



Edukasi Investasi Bersama Pelaku Usaha



Pembuatan Web Jaya Cell



Penutupan PKPM