

**LAPORAN HASIL PRAKTIK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT
DI DESA PONCOWATI**

**“INOVASI PENGEMASAN DAN DIGITALISASI SISTEM PEMASARAN PRODUK
RUMAHAN SUSU KEDELAI NABILA”**



Disusun Oleh :

ARIF JEREMIA SILABAN

1812110353

INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA

BANDAR LAMPUNG

2021

HALAMAN PENGESAHAN

**LAPORAN INDIVIDU
PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)**

**“INOVASI PENGEMASAN DAN DIGITALISASI SISTEM PEMASARAN PRODUK
RUMAHAN SUSU KEDELAI NABILA”**

Oleh :

Arif Jeremia Silaban 1812110353

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Betty Magdalena, S.Pd., MM.

NIK. 12100111

Pembimbing Lapangan



Rosidi

Ketua Prodi Studi Manajemen



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

NIK. 11310809

DAFTAR ISI

JUDUL LAPORAN	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR GAMBAR	v
DAFTAR TABEL.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang.....	1
1.1.1. Profil dan Potensi Desa.....	4
1.1.2. Profil UMKM.....	5
1.2. Rumusan Masalah.....	5
1.3. Tujuan dan Manfaat PKPM	6
1.3.1 Tujuan dilaksanakannya PKPM.....	6
1.4.1 Manfaat Bagi IIB Darmajaya.....	6
1.4.2 Manfaat Bagi Masyarakat	6
1.4.3 Manfaat Bagi Mahasiswa.....	6
1.4 Mitra yang Terlibat	7
BAB II PELAKSANAAN PROGRAM	
2.1 Program – Program yang Dilaksanakan.....	8
2.1.1 Program kerja Utama.....	8
2.1.2 Program Kerja Tambahan.....	8
2.2 Waktu Kegiatan	8
2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi	10
2.4 Dampak Kegiatan	13
BAB III PENUTUP	
3.1 Kesimpulan.....	15
3.2 Saran.....	15

3.2.1	Bagi Pemilik Produk Rumahan.....	15
3.2.2	Bagi Siswa-Siswi dan Masyarakat Desa	15
3.2.2	Bagi Institusi	16
3.3	Rekomendasi	16

LAMPIRAN

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Memperbaharui Logo.....	10
Gambar 2.2 Pembaruan Pada Kemasan.....	11
Gambar 2.3 Membuat Varian Rasa Coklat.....	11
Gambar 2.4 Melakukan Pemasaran Produk Melalui Instagram	12
Gambar 2.5 Menyebarkan Selebaran Poster Tentang Bahaya Covid-19.....	12
Gambar 2.6 Melakukan Kegiatan Jumat Bersih.....	13

DAFTAR TABEL

Tabel 1.2 Waktu Kegiatan	9
--------------------------------	---

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan ke Hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kesehatan serta kenikmatan sehingga saya dapat melaksanakan dan menyelesaikan kegiatan PKPM ditengah pandemi COVID-19 di Desa Pocowati Kecamatan Terbanggi Besar yang dilaksanakan pada tanggal 16 Agustus sampai 16 September 2021 dengan baik tanpa ada kendala, serta dapat menyelesaikan laporan inti tepat pada waktu yang berjudul **“INOVASI PENGEMASAN DAN DIGITALISASI SISTEM PEMASARAN PRODUK RUMAHAN SUSU KEDELAI NABILA”**

Dalam penyusunan laporan ini, saya banyak mendapat tantangan dan hambatan akan tetapi dengan bantuan dari berbagai pihak sehingga kendala tersebut dapat teratasi. Oleh karna itu saya mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini, semoga bantuannya mendapat balasan yang setimpal dari Tuhan Yang Maha Esa. Oleh karna itu saya mengucapkan terimakasih banyak kepada :

1. Tuhan Yang Esa yang telah memberi kelancaran dan kemudahan kepada saya dari awal pembuatan sampai selesai.
2. Orang tua serta keluarga besar yang telah memberi semangat do'a dan motivasi.
3. Bapak Ir. Firmansyah YA, M.B.A, M.Sc, selaku Rektor IIB Darmajaya.
4. Ibu Dr. Anggalia Wibasuri, S.Kom., MM. Selaku ketua program studi Manajemen IIB Darmajaya.
5. Ibu Betty Magdalena, S.Pd., MM. selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah memberikan bimbingan petunjuk serta saran saran yang sangat berharga dalam kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) sampai penulisan laporan PKPM.
6. Bapak Gunawan Pakpahan selaku Kepala Desa Poncowati beserta jajarannya yang telah memberikan arahan dan membantu saya dalam kegiatan.
7. Bapak Rosidi selaku pembimbing lapangan yang telah membantu saya selama PKPM .
8. Ibu Yiyin selaku pemilik produk rumahan Susu Kedelai Nabila.
9. Tidak lupa juga kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu pelaksanaan PKPM di Desa Poncowati yang tidak dapat saya sebutkan persatu.

Semoga itikad dan amal baik yang telah diberikan mendapat balasan dari Allah SWT . Tak lupa saya haturkan maaf kepada semua pihak atas segala kesalahan dan kekurangan dalam melaksanakan program-program saya selama saya melaksanakan PKPM di Desa Poncowati Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah pada khususnya dalam memproses dan pembangunan masyarakat desa. Amin.

Terbanggi Besar ,17 September 2021

Penulis,

Arif Jeremia Silaban

1812110353

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seperti yang kita ketahui bahwa bisnis UMKM menjadi salah satu sektor yang paling merasakan dampak wabah Virus Corona (Covid-19). Berdasarkan info dari Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) (Kompas, 27 Maret 2020), setidaknya terdapat 949 laporan dari pelaku koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang terkena dampak wabah virus Corona (Covid-19). Krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19 telah berdampak terhadap kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berbeda pada saat krisis moneter tahun 1998 di mana UMKM betul betul menjadi penyelamat ekonomi nasional yang pada saat itu mampu meningkat hingga 350 persen ketika banyak usaha besar yang kolaps. Namun pada saat pandemi Covid-19 saat ini, justru UMKM yang sangat terdampak. Dampak dari sulitnya berusaha mengakibatkan banyaknya tenaga kerja yang terpaksa di rumahkan. Di saat masa pandemi terjadi perubahan pola konsumsi barang dan jasa masyarakat dari offline ke online. Pelaku UMKM pasti kesulitan dalam mencapai target-target yang harus dicapai saat perekonomian terganggu. Perubahan pola tersebut, seyogyanya diikuti pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar dapat survive, serta bisa berkembang sehingga mampu menghadapi kondisi new normal.

Digitalisasi menjadi sebuah kebutuhan penting, terbukti di Masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) memberikan kenaikan pada pemanfaatan e-learning, eCommerce, literasi digital, permintaan delivery, dan kebutuhan alat kesehatan/kebersihan. Namun kita tidak dapat memungkiri adanya permasalahan digitalisasi UMKM. Di beberapa daerah terpencil keterbatasan akses internet masih menjadi kendala. Pemahaman dari pelaku UMKM terhadap teknologi, pemasaran online terbatas, proses produksi dan akses pasar daring yang masih dinilai belum cukup maksimal. Selanjutnya konsumen masih merasa tak aman dalam melakukan transaksi digital.

Pandemi virus corona 2019 (Covid-19) telah membawa perubahan besar dalam perilaku politik, sosial ekonomi, pendidikan, dan berbagai aspek lain dalam kehidupan “normal” kita sehari-hari. Di sektor pendidikan, pola pembelajaran dengan tatap muka langsung di kelas, banyak yang terhenti karena adanya anjuran *physical distancing* sebagai salah satu upaya untuk mencegah penularan Covid-19. Demikian juga dengan PKPM (Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat), yang semestinya memberikan ruang yang cukup bagi mahasiswa untuk berinteraksi secara langsung dan belajar bersama dengan masyarakat, mengalami kendala terkait pelaksanaannya.

Namun dengan kondisi saat ini, dimana mahasiswa melaksanakan semua kegiatan perkuliahan dari rumah masing-masing atau secara daring, maka perlu adaptasi penyelenggaraan PKPM yang telah dilaksanakan 16 Agustus sampai dengan 16 September. Pola pelaksanaan PKPM diarahkan pada mengoptimalkan sumber daya manusia dan upaya pencegahan covid-19. Demikian juga dengan PKPM (Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat), yang semestinya memberikan ruang yang cukup bagi mahasiswa untuk berinteraksi secara langsung dan belajar bersama dengan masyarakat, mengalami kendala terkait pelaksanaannya. Namun dengan kondisi saat ini, dimana mahasiswa melaksanakan semua kegiatan perkuliahan dari rumah masing-masing atau secara daring, maka perlu adaptasi penyelenggaraan PKPM yang telah dilaksanakan Agustus sampai dengan September. Berkaitan dengan salah satu syarat kelulusan untuk Program S1 di Kampus IIB Darmajaya, pihak kampus mewajibkan seluruh mahasiswanya untuk melaksanakan mata kuliah Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) pada salah satu kampung. Pelaksanaan program PKPM COVID-19 Mahasiswa IIB Darmajaya Semester Genap 2020/2021 dengan Tema “Lampung Economic Recovery Melalui Optimalisasi Digital Smart Solution Darmajaya”. Belum berhentinya wabah covid-19 membuat Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) dilaksanakan secara mandiri. Dilakukan mahasiswa secara individu sesuai dengan domisili masing-masing mahasiswa.

Dampak pandemi covid-19 sangat terasa sebagai pelaku UMKM terutama bagi di daerah Desa Poncowati banyak UMKM yang penjualannya menurun dan terdampak akibat Covid-19, salah satunya bergerak dalam sektor produksi makanan (Pangan) yaitu Susu

Kedelai Nabila, merupakan usaha skala kecil yang bersifat rumah tangga, karena hanya dilakukan di rumah pemilik dan para pekerjanya berasal dari kalangan keluarga. Salah satu Home Industri yang ada di Poncowati, yaitu Susu Kedelai Nabila. Dengan strategi pemasaran yang baik, sangat memungkinkan untuk menginovasi pengemasan, dan pemasaran yang paling efektif. Strategi Pemasaran yang baik juga membantu UMKM untuk mengetahui pelanggan terbaik mereka. Ini juga mereka dalam memahami kebutuhan konsumen.

Ketertarikan dengan Susu Kedelai Nabila, karena produk rumahan ini sudah berdiri selama 10 tahun terakhir, namun kurang dalam inovasi serta sistem pemasaran maka dari itu saya tertarik untuk membuat inovasi baru pada kemasan susu kedelai dan lebih mengembangkan usaha ini di sosial media. Mengapa saya tidak tertarik dengan UMKM lain seperti keripik pisang dan singkong, pembuatan bakso, kue keciput, dan batu bata. Karena usaha mereka terbilang masih baru dan sudah berkembang. Dengan kendala yang ada di usaha Susu Kedelai Nabila saya dapat mengimplementasikan ilmu yang saya dapat selama perkuliahan dalam membantu usaha Susu Kedelai Nabila, sebagai bentuk pengabdian saya kepada masyarakat terkhusus pelaku usaha dengan memberikan pemahaman dalam penjualan Susu Kedelai Nabila melalui e-commerce kepada pelaku usaha agar penjualan Susu Kedelai Nabila dapat meningkat. Apabila penjualan Susu Kedelai Nabila ini meningkat maka proses produksi dalam usaha Susu Kedelai Nabila pun ikut meningkat juga.

Pemilik produk rumahan Susu Kedelai Nabila bernama Ibu Binandari atau sering disapa Ibu Yiyin, beliau membuka usaha susu kedelai 10 tahun yang lalu lebih tepatnya pada tahun 2011. Nama Nabila di ambil dari nama anaknya yang pertama. Awal mula pemilik produk rumahan membuka usaha tersebut, karena hanya mencoba-coba membuat dan saat dipasarkan lumayan banyak peminatnya sehingga mampu berdiri sampai sekarang. Dari usaha susu kedelai tersebut dapat Ibu Yiyin menyekolahkan anak-anaknya. Dalam mengembangkan usahanya Ibu Yiyin memasarkan produknya pada mitra usahanya seperti tukang sayur keliling, swalayan, kantin sekolah, dan juga penerima pesanan. Biasanya Ibu Yiyin dapat menjual sekitar 500 pcs perhari, Namun seiring berjalannya waktu, di mulai masa pandemi terjadi penurunan yang signifikan yaitu 120 pcs perhari saja sehingga pemilik juga kehilangan pelanggan dan mitra usaha.

Berdasarkan uraian diatas, penulis membuat Laporan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) 2021 yang berjudul :

**“INOVASI PENGEMASAN DAN DIGITALISASI SISTEM PEMASARAN PRODUK
RUMAHAN SUSU KEDELAI NABILA”**

1.1.1 Profil dan Potensi Desa

Sejarah berdirinya Kampung TRANSAD Poncowati diawali dengan pembukaan pilot proyek Transmigrasi Angkatan Darat Poncowati yang dilaksanakan oleh para calon Transmigrasi Angkatan Darat Poncowati dengan dibantu oleh Kesatuan Kompi Serba Guna yang terdiri dari beberapa kesatuan TNI Angkatan Darat. Pada masa lalu, Kampung Poncowati tadinya merupakan hutan belukar. Sejak bulan Oktober 1964 kawasan yang hutan lebat tersebut dirintis pembukaannya oleh para calon transmigrasi yang berasal dari berbagai kesatuan TNI Angkatan Darat dan kemudian diolah menjadi daerah pemukiman transmigrasi yang teratur. Berkat kerja keras dan keuletan para anggota Trans-AD, maka pada tanggal 31 Oktober 1964 Pilot Proyek Transmigrasi Angkatan Darat diresmikan pembukaannya oleh Menteri Panglima Angkatan Darat Jenderal Ahmad Yani dengan nama PONCOWATI.

Nama PONCOWATI diambil dari cerita pewayangan dalam tokoh Prabu Ramawijaya, takala bersama-sama dengan Wadya Wanaraja (pasukan kera) berhasil menggempur habis angkara murka dari raja raksasa yang bernama Dasamuka. Hal ini adalah sebagai perlambang bagi para prajurit untuk dapat berhasil melaksanakan pembangunan disegala bidang.

Potensi Desa yang ada di Poncowati adalah segenap sumber daya alam dan sumber daya manusia yang memiliki desa sebagai modal dasar yang perlu dikelola dan dikembangkan desa bagi kelangsungan desa, adapun sebagai berikut :

1) Pertanian

Jumlah Hasil Usaha Perkebunan :

- | | |
|--------------|-------------------|
| a) Buah Naga | : 1 Ton/tahun |
| b) Sawit | : 390 Ton/tahun |
| c) Karet | : 54,75 Kg/tahun |
| d) Padi | : 1.224 Ton/tahun |

- e) Singkong : 12.305 Ton/tahun
- f) Jagung : 1.170 Ton/tahun

2) Peternakan

Jumlah Usaha Peternakan

- a) Kambing : 2.971 Ekor
- b) Sapi : 585 Ekor
- c) Ayam : 534.523 Ekor
- d) Itik : 246 Ekor

3) Perikanan

Jumlah usaha perikanan : : 59 Buah

Luas Lokasi Tamba : 10Ha

1.1.2 Profil Produk Rumahan Susu Kedelai Nabila

Susu Kedelai ini di rintis selama 10 tahun tepatnya pada tahun 2011. Dalam merintis usaha Susu Kedelai, pemilik produk rumahan mempunyai beberapa masalah seperti dalam pengemasan, penjualan dan pemasaran. Hasil produksi Susu kedelai masih di packing dengan sederhana dan masih menggunakan plastik es yang berukuran 200ml dan di ikatkan menggunakan alat yang dimiliki oleh pemilik produk rumahan. Ruang lingkup penjualan Susu Kedelai masih didaerah Poncowati dengan cara dititipkan produknya pada mitra usahanya seperti tukang sayur keliling, swalayan, kantin sekolah dan juga menerima pesanan. Secara promosi Susu Kedelai masih minim sehingga kurang begitu dikenal oleh masyarakat luar Poncowati, Susu Kedelai ini belum memiliki desain merek untuk produk rumahan Susu Kedelai, Dengan adanya desain kemasan maka dari itu konsumen dapat mulai mengenal Susu Kedelai Nabila dan dapat meningkatkan efektifitas dan nilai produk.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dari kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PPKM) Covid-19 sebagai berikut:

1. Bagaimana inovasi pengemasan Susu Kedelai Nabila?
2. Bagaimana sistem pemasaran secara digital di produk rumahan Susu Kedelai Nabila?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan Dilaksanakannya PKPM

1. Untuk membantu inovasi pengemasan produk rumahan Susu Kedelai Nabila.
2. Untuk mengedukasi atau pendampingan sistem pemasaran di produk rumahan Susu Kedelai Nabila.

1.3.2 Manfaat bagi IIB Darmajaya

1. Sebagai bentuk nyata pemberdayaan dan pengabdian IIB Darmajaya kepada masyarakat khususnya desa Poncowati.
2. Mempromosikan Kampus IIB Darmajaya yang terkenal akan kampus berbasis Teknologi Informasi dan Ekonomi Bisnis kepada masyarakat.

1.3.3 Manfaat bagi Masyarakat

1. Mempertahankan UMKM, membantu perekonomian masyarakat dan membuka usaha.
2. Mengembangkan dan meningkatkan inovasi pada UMKM yang ada di Desa Poncowati.

1.3.4 Manfaat Bagi Mahasiswa

1. Mendapatkan nilai lebih yaitu di dalam kemandirian, disiplin, tanggung jawab, kepemimpinan dan memiliki pengalaman tentang organisasi.
2. Menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa yang dapat digunakan di masa yang akan datang.
3. Mahasiswa dapat memiliki kemampuan bersosialisasi yang baik kepada masyarakat.

4. Memberikan pengalaman dan gambaran nyata kepada mahasiswa terhadap apa saja kegiatan yang dilakukan pada saat bekerja di masyarakat.
5. Meningkatkan keterampilan dan mempersiapkan mahasiswa sebagai tenaga kerja yang terampil dan siap pakai.

1.4 Mitra yang Terlibat

1. Pihak kelurahan Desa Poncowati, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah.
2. RT 20, Poncowati
3. Pemilik Produk Rumahan di Desa Poncowati, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah.
4. Masyarakat Desa Poncowati, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah.

BAB II

PELAKSAAN PROGRAM

2.1 Program – Program yang Dilaksanakan

2.1.1 Program utama

Program-program yang sudah dirancang dan direncanakan pada waktu pelaksanaan PKPM telah dilaksanakan. Program kerja utama yang dibentuk adalah sebagai berikut:

1. Pembuatan desain merek yang dijadikan sebagai sarana untuk mengembangkan produk. Desain merek yang baik dapat memperbarui dari beberapa fungsi kemasan sehingga menghasilkan kemasan yang memiliki tingkat efektifitas yang baik dalam produksi.
2. Melakukan inovasi dengan menciptakan suatu penemuan yang baru. Dengan pengemasan yang menggunakan botol.
3. Membantu memasarkan produk dengan cara digitalisasi pemasaran dan pencarian mitra usaha baru.

2.1.2 Program Kerja Tambahan

1. Melakukan sosialisasi covid-19 kepada anak-anak dengan Bahasa yang mudah di mengerti menggunakan animasi agar anak-anak dapat mengetahui dan mencegah penyebaran covid-19.
2. Melakukan kegiatan Jumat bersih di sekitaran Desa Poncowati. Kegiatan ini merupakan sesuatu yang sangat penting untuk kehidupan pribadi maupun lingkungan. Karena lingkungan yang bersih tanda lingkungan yang sehat dan masyarakat yang peduli akan kebersihan lingkungan merupakan hal penting dalam pencegahan penularan penyakit.

2.2 Waktu Kegiatan

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang dilaksanakan merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat selama 30 hari yaitu dari 16 Agustus sampai dengan 16 September. Tempat kegiatan PKPM IIB Darmajaya berada di lokasi RT.20, Desa Poncowati, Kecamatan Terbanggi Besar, Lampung Tengah.

Tabel 2.1 Waktu Kegiatan.

No	HARI/TANGGAL	KEGIATAN	KETERANGAN
1	16 Agustus 2021	Melakukan perizinan dengan ketua RT 20 dan pemilik produk rumahan Susu Kedelai Nabila serta membahas program kerja yang akan dilakukan	Terlaksana
2	18 Agustus 2021	Membuat proposal bisnis untuk menjelaskan prospek usaha produk rumahan Susu Kedelai Nabila	Terlaksana
3	19 Agustus 2021	Mempresentasikan rencana pengembangan bisnis produk rumahan Susu Kedelai Nabila kepada pemilik guna mencari solusi dari masalah yang ada	Terlaksana
4	20 Agustus 2021	Mencari mitra usaha untuk pemasaran Susu Kedelai	Terlaksana
7	23 Agustus 2021	Membantu membuat Susu Kedelai dan mengantar pesanan susu kedelai kepada mitra usaha yang baru	Terlaksana
8	25 Agustus 2021	Membuatkan desain yang menarik pada pengemasan agar menarik perhatian konsumen untuk meningkatkan nilai jual	Terlaksana
10	27 Agustus 2021	Membantu produk rumahan Susu Kedelai Nabila dalam memasang desain logo baru di botol	Terlaksana
11	30 Agustus 2021	Membuat video promosi untuk produk rumahan Susu Kedelai Nabila	Terlaksana

12	1 September 2021	Melakukan pembuatan susu kedelai baru yaitu rasa coklat	Terlaksana
13	3 September 2021	Membantu memasarkan susu kedelai ke beberapa toko	Terlaksana
14	6 September 2021	Membantu kembali produk rumahan Susu Kedelai Nabila dalam proses pembuatan	Terlaksana
15	8 September 2021	Membuat sosial media, google maps produk rumahan Susu Kedelai Nabila agar diketahui banyak orang	Terlaksana
20	9 September 2021	Menjelaskan tentang sosial media kepada pemilik produk rumahan Susu Kedelai Nabila	Terlaksana
21	10 September 2021	Melakukan Jumat bersih	Terlaksana
23	8 September 2021	Membuat poster himbuan 5 M dan informasi tentang covid 19 yang akan disebar ke beberapa tempat disekitar Desa Poncowati	Terlaksana
24	15 September 2021	Penyerahan kenangan-kenangan kepada kepala kampung Poncowati	Terlaksana

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

1. Pembuatan desain merek yang dijadikan sebagai sarana untuk mengembangkan produk salah satunya adalah dengan melakukan promosi. Desain merek yang baik dapat memperbarui dari beberapa fungsi kemasan sehingga menghasilkan kemasan yang memiliki tingkat efektifitas yang baik dalam produksi. Selain itu pembuatan desain merek juga menjadi sarana untuk menciptakan makna unik yang membedakan dari produk pesaing.



Gambar 2.1 Memperbaharui Logo

2. Membuat inovasi kemasan dengan botol guna meningkatkan nilai dan kualitas produk.



Gambar 2.2 Pembaruan Pada Kemasan

3. Melakukan inovasi dengan menciptakan suatu penemuan yang baru agar tidak monoton. Mengembangkan varian rasa yang lebih mengikuti minat konsumen dengan berbagai macam rasa seperti rasa coklat. Kegiatan ini menghasilkan tujuan untuk meningkatkan kualitas sehingga memiliki keunggulan.



Gambar 2.3 Membuat varian rasa cokelat

4. Melakukan promosi melalui sosial media Instagram guna meningkatkan jumlah penjualan produk dan memudahkan mencari konsumen. Selain itu melakukan promosi juga dapat memberikan informasi yang menarik bagi calon konsumen.



Gambar 2.4 Melakukan Pemasaran Produk Melalui Instagram

5. Menyebarkan poster himbauan dan informasi tentang penyebaran covid 19 karena kurang kesadaran masyarakat untuk memakai masker. Hal ini dilakukan dengan tujuan memberikan sosialisasi kepada masyarakat mengenai bahaya covid-19 agar selalu peduli dan waspada terhadap virus covid-19 ini.



Gambar 2.5 Menyebarkan selebaran poster tentang bahaya covid -19

6. Melakukan kegiatan Jumat bersih di sekitaran desa Poncowati hal ini dilakukan untuk menjaga kebersihan didaerah disekitar poncowati selain itu juga kegiatan ini membawa adaptasi kegiatan baru utuk masyarakat dan akan berdampak positif pada lingkungan poncowati.



Gambar 2.6 Melakukan Kegiatan Jumat Bersih

2.4 Dampak Kegiatan

Dari hasil kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat yang telah dilaksanakan oleh Kampus IIB Darmajaya di RT.20 Desa Poncowati dapat berlangsung dengan lancar. Masyarakat sangat mendukung dan antusias di setiap kegiatan yang telah kami lakukan.

1. Dampak bagi pemilik produk rumahan

Dengan adanya pendampingan dalam menjalankan produk rumahan pada masa Pandemi Covid-19, pemilik produk rumahan dapat memasarkan produknya lebih luas lagi. Pemasaran yang tepat merupakan hal yang wajib di ketahui oleh pemilik, sehingga disini saya memberikan arahan dan pencarian mitra dalam memasarkan produk secara langsung melalui penitipan-penitipan ke mitra usaha yang sudah terjalin kerjasama. Selain itu saya juga memberikan arahan pemasaran dengan online atau media sosial. Upaya ini dilakukan agar pemilik produk rumahan bisa memiliki strategi pemasaran yang baik dan dapat terus dilakukan untuk kegiatan-kegiatan selanjutnya.

Pemasaran online saat ini sudah merupakan hal yang sangat digemari dan banyak yang sudah mengerti cara penggunaannya, sehingga ini merupakan peluang untuk pemilik memasarkan produk menggunakan Media Sosial dengan baik dan kreatif. Melakukan pengenalan tentang Media sosial kepada pemilik produk rumahan merupakan hal yang perlu dilakukan agar produk lebih dikenal secara luas oleh calon konsumen. Serta membuat inovasi terhadap produk sehingga menjadi salah satu daya tarik terbaru bagi pembeli. Dengan menambahkan inovasi juga dapat meningkatkan penjualan. Pengenalan inovasi yang berbagai macam membuat pemilik memiliki peluang untuk meningkatkan pendapatan mereka. Inovasi yang di pilih yaitu pembuatan susu dengan rasa coklat dan. Dalam meminimalisir resiko kebangkrutan usaha UMKM karena masa Pandemi Covid-19 ini.

2. Dampak Bagi Masyarakat

Dengan adanya kegiatan sosialisasi ini memberikan dampak yang diberikan kepada masyarakat agar masyarakat sadar akan bahaya virus covid-19. Karena Kurangnya kesadaran masyarakat untuk memakai masker guna meningkatkan kesadaran masyarakat untuk lebih peduli dan waspada terhadap pandemi covid-19 ini. Dalam kegiatan ini juga membantu meningkatkan kesadaran masyarakat dalam mencegah penularan covid 19. Dengan melakukan sosialisasi menggunakan poster juga menjadi

sarana untuk menghimbau masyarakat beraktifitas sesuai dengan protokol kesehatan dimanapun berada.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) Covid 19 Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya Tahun 2020/2021 yang diselenggarakan pada tanggal 16 Agustus sampai tanggal 16 September 2021 di Desa Poncowati, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Kegiatan PKPM dapat memberikan inovasi dan menciptakan logo baru untuk produk rumahan sehingga produk mendapatkan peningkatan nilai jual.
2. Melakukan strategi pemasaran yang baik, dari upaya ini produk rumahan mendapatkan peluang untuk memperluas dan memajukan kegiatan usaha dibagian pemasaran produk serta memiliki strategi pemasaran tersendiri yang dapat diterapkan untuk kegiatan sehari-harinya.

3.2 Saran

3.2.1 Bagi Produk Rumahan

1. Agar selalu mau berinovasi pada produk dan menerapkan ilmu yang sudah diberikan untuk memasarkan produk dengan baik.
2. Tetap menjalankan usaha Produk Rumahan dengan mematuhi protokol kesehatan seperti memakai masker, jaga jarak dan selalu mencuci tangan.
3. Menjalin hubungan relasi bisnis agar tidak kesulitan dalam proses produksi dan distribusi agar usaha dapat terjamin kedepannya.

3.2.2 Bagi Siswa-siswi dan Masyarakat Desa

1. Siswa dan siswi hendaknya terus mengembangkan kreatifitasnya dalam memanfaatkan waktunya dalam belajar .
2. Selalu meningkatkan kegiatan belajar selama pandemi covid 19 dengan semangat walaupun hanya dirumah saja.

3.3.3 Bagi Institusi

1. Kedepannya dalam melaksanakan kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat panitia pelaksana dan pihak-pihak yang terkait lebih mempersiapkan dengan matang lagi terutama dalam menjalin koordinasi dengan lapangan atau kampung lokasi pelaksanaan PKPM.
2. Kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini sebaiknya diadakan kembali pada periode mendatang, karena kegiatan ini memberikan nilai positif bagi mahasiswa dalam mengembangkan potensi dalam diri, sehingga terciptanya empati dalam diri mahasiswa melalui program interaksi dan sosialisasi terhadap masyarakat setempat.

3.3 Rekomendasi

Berdasarkan kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang telah selesai dilaksanakan, penulis memberikan rekomendasi kepada UMKM untuk

1. Selalu berinovasi dalam pengembangan produknya sehingga konsumen lebih puas dan memberikan apresiasi yang mendukung jalannya bisnis.
2. Mengembangkan jejaring bisnis dengan menambah relasi, baik supplier dan distributor .
3. Memasarkan produk dengan cara yang lebih kreatif dan menarik dengan memanfaatkan platform digital agar produk lebih dikenal oleh banyak orang.

Lampiran



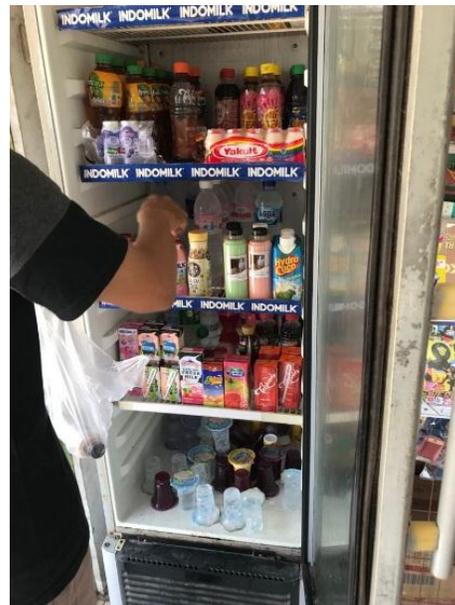
Meminta Izin untuk pelaksanaan PKPM di RT 20 Desa Poncowati



Meminta Izin untuk melakukan kegiatan PKPM



Membantu membuat susu kedelai



Memperluas pemasaran susu kedelai pada mitra baru



Menjelaskan tentang penggunaan sosil media kepada pemilik UMKM



Pembuatan Instagram untuk memperluas penjualan



Melakukan Jumat Besih



Melakukan Sosialisasi dan mendukung Covid-19



Memberikan cindramata sebagi kenang kenangan kepada Kepala Desa Poncowati

DAFTAR PUSTAKA

Caroline, Shinta.” Perjuangan Membangkitkan UMKM Lokal Dikala Pandemi”. Drpm.umsida. 2020

Artaye, Ketut (2021, Agustus 02). Buku Panduan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat Mandiri Institut Informatika Dan Bisnis Darmajaya. Dipetik Agustus 02, 2021, dari pkpm darmajaya. <https://pkpm.Darmajaya.ac.id>

Indiyani, Sri (2020) PENGARUH COVID-19 TERHADAP USAHA MIKRO KECIL MENENGAH KUE PIE DI DESA PEMATANG WANGI. Laporan PKPM thesis, IBI Darmajaya