

**UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI DIGITAL
MARKETING PADA UMKM BANABEE DIMASA PANDEMI COVID-19**

LAPORAN PRAKTIK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT



Disusun oleh :

Rizki Caesar Alkahfi 1812110345

INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA

BANDAR LAMPUNG

TAHUN 2021

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN

UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI DIGITAL MARKETING PADA UMKM BANABEE DIMASA PANDEMI COVID-19

Oleh :

Rizki Caesar Alkahfi 1812110345

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Penanggung Jawab
Pemilik UMKM

Dr. Lukmanul Hakim, S.E., M.Si.
NIK. 14360118

Andriyanto

Kepala Program Studi Manajemen

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

BIODATA PELAKSANA

1. Identitas

- a. Nama : Rizki Caesar Alkahfi
- b. NPM : 1812110345
- c. Tempat/Tanggal Lahir : Kalianda, 3 Oktober 2000
- d. Agama : Islam
- e. Alamat : Jln Untung Suropati, Komplek Panca Bakti (Perum
Asoka Residence No. A3), Labuhan Ratu
- f. Suku : Jawa-Lampung
- g. Kewarganegaraan : Indonesia
- h. E-mail : rizkialkahfi0310@gmail.com
- i. HP : 082267777703

2. Riwayat Pendidikan

- a. Sekolah Dasar : SDN 3 Pasuruan, Lam-Sel
- b. Sekolah Menengah Pertama : SMPN 1 Kalianda, Lam-Sel
- c. Sekolah Menengah Kejuruan : SMK Citra Angkasa School, Bandar
Lampung

Dengan ini saya menyatakan bahwa semua keterangan yang saya sampaikan di atas adalah benar.

Bandar Lampung, September 2021

Yang Menyatakan,

Rizki Caesar Alkahfi
NPM. 1812110345

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
BIODATA	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
KATA PENGANTAR	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Pelaksanaan PKPM	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan dan Manfaat	2
1.3.1 Tujuan Program PKPM	2
1.3.2 Manfaat Bagi Mahasiswa	3
1.3.3 Manfaat Bagi UMKM	3
1.3.4 Manfaat Bagi Masyarakat	4
1.4 Mitra yang Terlibat	4
BAB II PELAKSANAAN PROGRAM	
2.1 Program-Program yang Dilaksanakan	5
2.1.1 Menyerahkan Surat Persetujuan kepada UMKM.....	5
2.1.2 Rumusan Masalah	5
2.2 Waktu Kegiatan.....	5
2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi.....	6
2.3.1 Membuat Company Profil sesuai ketentuan kementrian.....	6
2.3.2 Memperluas Penjualan melalui Marketplace	7
2.3.3 Berkontribusi Dalam Proses Produksi.....	7
2.3.4 Mengikuti Bazaar UMKM	8
2.3.5 Kegiatan Foto Produk UMKM BanaBee	9
2.4 Dampak Kegiatan.....	9
2.4.1 Dampak Bagi UMKM BanaBee	9
2.4.2 Dampak Bagi Masyarakat	10
BAB III PENUTUP	
3.1 Kesimpulan	11
3.2 Saran.....	12
3.3 Rekomendasi	12
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Company Profile	6
Gambar 2 Penjualan di Tokopedia	7
Gambar 3 Penjualan di Website	7
Gambar 4 Proses Pengemasan	7
Gambar 5 Produk siap distribusi	7
Gambar 6 Produk yang Berkontribusi.....	8
Gambar 7 Kegiatan Bazaar UMKM	8
Gambar 8 Hasil Foto Produk	9

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya karena berkat limpahan Rahmat dan Karunia-Nya lah penulis dapat melaksanakan dan menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Gg. Gua Jajar, Gedong Air, Kecamatan Tanjung Karang Barat, Kota Bandar Lampung, serta dapat menyelesaikan laporan ini tepat pada waktunya yang berjudul “UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI DIGITAL MARKETING PADA UMKM BANABEE DIMASA PANDEMI COVID-19.” Dalam Penyusunan laporan ini terdapat hambatan juga pengalaman, akan tetapi dengan bantuan dari berbagai pihak sehingga kendala tersebut dapat teratasi. 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. Alhamdulillah, segala puji bagi Allah yang telah memberi 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. Bapak Dr. Lukmanul Hakim, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah membimbing, serta saran-saran selama kegiatan hingga penyusunan laporan PKPM.

5. Ibu Dr. Anggalia Wibasuri, S.Kom., MM. selaku ketua Prodi Manajemen IIB Darmajaya.
6. Bapak Andriyanto yang telah mengizinkan serta mengajarkan saya seputar usahanya yakni “Keripik Pisang BanaBee” dari proses awal hingga pemasaran produknya.

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. Akhir kata, semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan juga bagi penyusun pada khususnya.

Bandar Lampung, September 2021

Rizki Caesar Alkahfi
NPM. 1812110345

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pelaksanaan PKPM

Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu Implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian masyarakat. Pengabdian merupakan suatu wujud nyata dari ilmu yang tertuang secara teoritis dibangku kuliah untuk diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, sehingga ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam kehidupan masyarakat luas. PKPM bagi mahasiswa diharapkan dapat menjadi suatu pengalaman belajar yang baru untuk menambah pengetahuan, kemampuan dan kesadaran hidup bermasyarakat. Bagi masyarakat, kehadiran mahasiswa diharapkan mampu memberikan motivasi dan inovasi dalam bidang sosial kemasyarakatan. (Farhan,2020)

Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat bertujuan agar mahasiswa memperoleh pengalaman belajar yang berharga melalui keterlibatannya dalam masyarakat dan secara langsung dapat menemukan, mengidentifikasi, merumuskan serta memecahkan permasalahan dalam kehidupan bermasyarakat. Berdasarkan hal diatas, Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat Institut Informatika dan Bisnis (IIB) Darmajaya 2021 sebagai bentuk aplikasi keilmuan yang dimiliki mahasiswa terhadap masyarakat dalam mengembangkan kompetensinya, diharapkan sudah selayaknya siap untuk menghadapi tantangan yang sedang berkembang pada era globalisasi seperti sekarang ini.

Program PKPM tahun ini di kecamatan Tanjung Karang Barat adalah salah satu tempat yang menjadi pelaksanaan kegiatan PKPM. Didalam laporan ini mengerjakan secara individu. UMKM BanaBee didirikan sejak tahun 2015 dimana usaha tersebut merupakan usaha yang dirintis oleh Pak Andriyanto sendiri dimulai mencari toko oleh-oleh sebagai media distribusi dan hanya memasukkan ke satu toko oleh-oleh di Lampung, melakukan produksi dan pengemasan sendiri bahkan melakukan distribusi produk sendiri. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penulis membuat Laporan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini Berjudul: “Upaya Peningkatan Penjualan Melalui Digital Marketing pada UMKM BanaBee dimasa pandemi Covid-19.”

1.2 Rumusan Masalah

1.2.1 Untuk mengetahui inovasi dari produk UMKM BanaBee

1.2.2 Untuk mengetahui peningkatan penjualan produk dengan memanfaatkan Digital Marketing

1.2.3 Untuk mengetahui adanya PHK masal yang sangat mempengaruhi UMKM

1.3 Tujuan Dan Manfaat

1.3.1 Tujuan Program PKPM

1.3.1.1 Mengembangkan UMKM BanaBee

1.3.1.2 Memperluas penjualan melalui marketplace

1.3.1.3 Meningkatkan kualitas SDM sehingga lebih berperan aktif

1.3.2 Manfaat Bagi Mahasiswa

- 1.3.2.1 Mendapatkan nilai lebih yaitu di dalam kemandirian, disiplin, tanggung jawab, dan juga kepemimpinan.
- 1.3.2.2 Menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa yang dapat dipergunakan untuk menyongsong masa depan yang akan datang.
- 1.3.2.3 Mahasiswa dapat memiliki kemampuan bersosialisasi yang baik kepada masyarakat.
- 1.3.2.4 Meningkatkan keterampilan dan mempersiapkan mahasiswa sebagai tenaga kerja yang terampil dan siap bekerja di lapangan.
- 1.3.2.5 Menjadi bahan pembelajaran untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha.
- 1.3.2.6 Mengimplementasikan yang didapat selama dibangku kuliah.

1.3.3 Manfaat Bagi UMKM

- 1.3.3.1 Membantu pemilik UMKM untuk mengetahui cara produksi dan pemasaran yang baik dan lebih luas.
- 1.3.3.2 Memberdayakan usaha kecil menengah dan terbukanya peluang usaha.
- 1.3.3.3 Menumbuhkan jiwa kewirausahaan masyarakat sekitar
- 1.3.3.4 Untuk menambah keterampilan pemilik UMKM dalam berbisnis.
- 1.3.3.5 Untuk menambah keuntungan dengan adanya ketertarikan konsumen atas keunggulan produk.
- 1.3.3.6 Untuk memperluas pasar atau lingkup penjualan.
- 1.3.3.7 Untuk menambah hubungan relasi antara mahasiswa dengan pemilik UMKM.

1.3.4 Manfaat Bagi Masyarakat

1.3.4.1 Memberikan inspirasi bagi masyarakat dalam upaya memanfaatkan potensi- potensi usaha yang terdapat di Masyarakat.

1.3.4.2 Untuk meningkatkan perekonomian masyarakat serta dapat memberdayakan masyarakat agar semua masyarakat dapat membuka usaha dan memanfaatkan kemajuan teknologi.

1.4 Mitra yang Terlibat

Kegiatan PKPM ini saya berkerja sama dengan Pak Andriyanto Selaku pemilik UMKM BanaBee. Dimana disitulah saya selama melakukan kegiatan PKPM 1 bulan penuh membantu mengembangkan UMKM tersebut baik dari produksi hingga pendistribusian.

BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.1. Program-program yang dilaksanakan

2.1.1 Menyerahkan surat persetujuan kepada UMKM

Menyerahkan surat persetujuan ini dimaksud agar dari pihak UMKM tidak keberatan dengan kedatangan kami untuk belajar dan membantu menginovasi UMKM tersebut.

2.1.2 Rumusan Masalah

UMKM BanaBee merupakan suatu produk makanan ringan yang masih berkembang dengan berjalannya waktu. Sulitnya mengurus perizinan ke Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) serta banyaknya instruksi yang harus sesuai dengan BPOM membuat UMKM sulit berkembang dan membutuhkan waktu lama agar sebisa mungkin sesuai dengan instruksi BPOM. Ditambah lagi dimasa pandemi ini jumlah permintaan produk yang menurun signifikan sangat mempengaruhi UMKM tersebut, yang membuat saya tertarik memanfaatkan metode penjualan melalui Digital Marketing untuk menjangkau penjualan yang lebih luas lagi.

Berikut temuan masalah yang dapat saya simpulkan :

2.2 Waktu Kegiatan

Kegiatan PKPM ini dimulai pada tanggal 16 Agustus sampai 16 September 2021. Kegiatan dimulai sejak pelepasan semua mahasiswa oleh Rektor Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya hingga pada saat waktu penarikan mahasiswa oleh kampus IIB Darmajaya pada tanggal 16 September 2021.

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

2.3.1 Membuat Company Profil sesuai dengan ketentuan kementerian

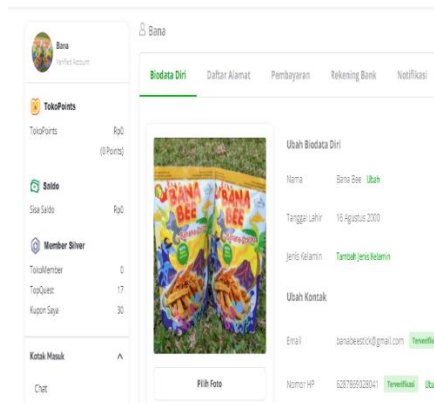


Gambar 1. Company Profile

Fungsi company profile pada UMKM yaitu :

- 2.3.1.1 Memberi gambaran tentang bisnis apa yang dilakukan kepada target audiens dengan begitu mereka tau apa yang berusaha ditawarkan UMKM untuk memenuhi kebutuhan mereka.
- 2.3.1.3 Membantu mempromosikan brand. Profil UMKM membantu mempromosikan brand usaha yang dijalankan di antara masyarakat.
- 2.3.1.4 Mengkomunikasikan keunikan karakter usaha. Tidak hanya untuk ditujukan pada klien potensial, informasi dalam company profile juga berguna untuk menunjukkan keunikan UMKM di mata investor, mitra hingga pelamar kerja.

2.3.2 Memperluas penjualan melalui Marketplace



Gambar 2. Penjualan di Tokopedia



Gambar 3. Penjualan di Website

Di era modern saat ini peran Digital marketing sangat-sangat harus dimanfaatkan bertujuan untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat. Seperti yang kita tahu, penerimaan teknologi dan internet di masyarakat sangat luas sehingga tidak heran kegiatan pemasaran secara digital dijadikan pilihan utama oleh perusahaan-perusahaan besar sekalipun.

2.3.3 Berkontribusi dalam proses produksi UMKM BanaBee



Gambar 4. Proses Pengemasan



Gambar 5. Produk siap distribusi

Kegiatan ini saya melihat sambil mempelajari bagaimana proses produksi hingga proses packing sampai dengan pendistribusian.

Penggorengan Keripik Pisang ini menggunakan cara penggorengan Vacuum Frying (sistem penggorengan kedap udara) dan suhunya pun diatur konsisten tidak lebih dari 100 derajat celcius agar kandungan protein dan vitamin pada pisang tersebut tidak hilang.

2.3.4 Mengikuti Bazaar UMKM



Gambar 6. Produk yang berkontribusi



Gambar 7. Kegiatan Bazaar UMKM

Bazaar adalah sebuah wilayah perdagangan yang diselenggarakan secara singkat pada suatu acara. Biasanya bazaar ini dibuat dalam stan-stan dimana para penjual dapat menjajakan produknya. Bazaar dinilai sangat efektif dalam meningkatkan profit bagi para pelaku bisnis. Hal ini terkait dengan banyaknya orang yang mengunjungi sebuah bazaar yang memungkinkan penjualan produk menjadi lebih efektif.

2.3.5 Kegiatan foto produk UMKM BanaBee



Gambar 8. Hasil Foto Produk

Saat ini teknik branding banyak memanfaatkan banyak media. Termasuk dalam hal ini teknik branding dengan menggunakan sosial media dan lainnya. Dalam branding ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, termasuk dalam hal ini menggunakan foto produk untuk branding.

Sekilas mungkin foto sebuah produk tidak begitu penting, namun perlu diketahui bahwa foto sebuah produk sangat penting sekali untuk branding. Dengan kata lain bahwa foto tersebut harus benar-benar dibuat sebagus mungkin dan semenarik mungkin. Hal ini bertujuan agar sebuah produk bisa lebih mudah untuk dipasarkan.

2.4 Dampak Kegiatan

2.4.1 Dampak Bagi UMKM BanaBee.

2.4.1.1 Terciptanya media sosial untuk memperluas penjualan.

2.4.1.2 Terciptanya hasil foto produk yang berkualitas dan yang lebih menarik.

2.4.1.3 Diterapkannya susunan laporan keuangan digital berbasis aplikasi.

2.4.1.4 UMKM telah menerapkan protokol kesehatan yang ditetapkan oleh pemerintah.

2.4.1.5 Terbantu dalam memenuhi syarat ketentuan dari BPOM.

2.4.2 Dampak Bagi Masyarakat

2.4.2.1 Meningkatkan potensi perekonomian masyarakat ditengah pandemi Covid-19 serta untuk memberdayakan agar semua masyarakat dapat membuka usaha dan memanfaatkan kemajuan teknologi di era digital.

2.4.2.2 Membantu para pemilik UMKM untuk mengetahui cara pemasaran yang baik dan lebih luas.

2.4.2.3 Menggerakkan masyarakat untuk lebih peduli terhadap kesehatan di tengah Covid-19 ini.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Mahasiswa melakukan serangkaian kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat di UMKM BanaBee kecamatan Tanjung Karang Barat, Bandar Lampung dengan hasil kesimpulan sebagai berikut:

3.1.1 Inovasi produk yang akan dibuat kedepannya seperti menambahkan aneka rasa ataupun varian-varian keripik baru yang bisa disesuaikan sesuai dengan segmen pasar UMKM BanaBee ini yaitu kalangan ibu-ibu rumah tangga dan anak milenial.

3.1.2 UMKM BanaBee pada saat ini berfokus pada pendistribusian *offline* dan Reseller saja, Solusi yang tepat pada masa pandemi ini adalah dengan membuka penjualan di marketplace mengingat konsumen saat ini lebih suka berbelanja dalam genggamannya melalui aplikasi Tokopedia, Shopee ataupun via website resmi BanaBee, ditambah lagi banyaknya promosi dari pihak Tokopedia itu sendiri seperti cashback, gratis ongkir dan sebagainya, yang tujuannya adalah membantu penjualan.

3.1.3 Masa pandemi saat ini sangat-sangat berpengaruh untuk usaha yang sedang berkembang seperti banyaknya PHK masal dikarenakan turunnya jumlah produksi yang cukup signifikan bagi pelaku usaha tersebut yang mengakibatkan pemilik usaha harus memberhentikan beberapa tenaga kerja. Untuk kedepannya tenaga kerja lama tersebut akan ditarik kembali bergantung kapan pulih nya masa PPKM ini.

3.2 Saran

Adapun saran-saran atau masukan yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut :

- 3.2.1 Perlunya menjalin hubungan relasi bisnis agar tidak kesulitan dalam proses produksi dan distribusi agar usaha dapat terjamin kedepannya, salah satu bentuknya adalah melalui promosi online yang dapat menambah relasi bisnis.
- 3.2.2 Perlunya membuat anggaran kerja, bisa memanfaatkan pencatatan digital berbasis aplikasi dengan menggunakan aplikasi Siapik ataupun Buku Kas untuk mengetahui laba dan ruginya usaha, serta dapat menentukan target/keputusan usaha kedepannya.
- 3.2.3 Perlunya UMKM agar dapat lebih kreatif dalam mencoba terobosan-terobosan terbaru dalam berinovasi rasa baru agar konsumen lebih tertarik pada produk tersebut.

3.3 Rekomendasi

- 3.3.1 Rekomendasi yang diajukan agar UMKM memperbanyak jenis produk yang dijual.
- 3.3.2 Terus memanfaatkan pemasaran melalui marketplace ataupun sosial media serta meningkatkan pembelajaran ataupun mengikuti pelatihan mengenai Digital Marketing.
- 3.3.3 Menerapkan pembukuan baik berbasis aplikasi ataupun manual melalui buku anggaran.
- 3.3.3 Adanya persiapan yang matang serta adanya pelatihan dan praktek kerja lapangan agar mendapatkan SDM yang lebih berpengalaman.

DAFTAR PUSTAKA

Recovery. L.E.(2021). Buku Panduan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM)

Awwaabiin, Salmaa. 2021. “Pengertian Latar Belakang, Cara Membuat dan Contoh Lengkapnya”,<https://penerbitdeepublish.com/latar-belakang/>-, diakses pada 22 September 2021 pukul 18.45.

Organizer, Markaz. 2016. “9 Manfaat dan Keuntungan Anda Ikut Pameran dan Bazaar Produk”,

<https://markaz-organizer.com/9-manfaat-dan-keuntungan-anda-ikut-pameran-dan-bazaar-produk/>-, diakses pada 22 September 2021 pukul 19.05.

Muhammad Farhan Fadhillah. 2020. Optimalisasi Peran UMKM Kelurahan Pematang Wangi disaat pandemi Covid-19. Dalam: Laporan PKPM, 20 Agustus.

LAMPIRAN**Gambar 1**

Pengambilan foto produk untuk konten di marketplace.

**Gambar 2**

Keripik/Stik pisang muli yang diproduksi UMKM BanaBee.



Gambar 3

Visit kembali ke tempat lokasi produksi yang baru.



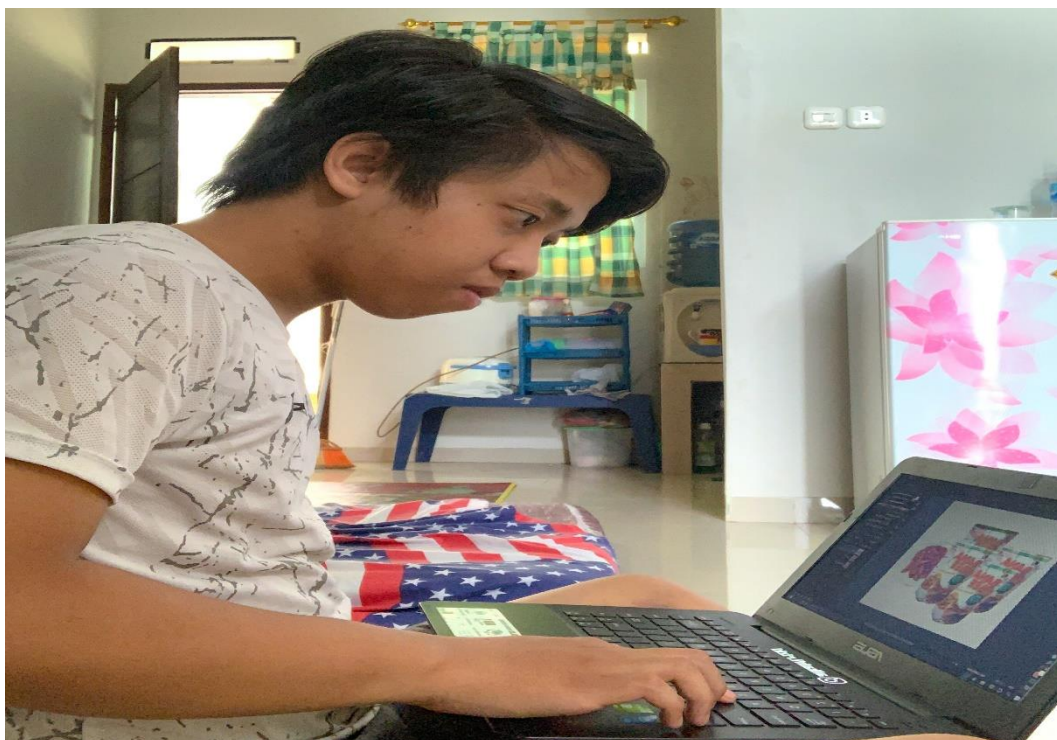
Gambar 4

Lokasi Produksi keripik pisang BanaBee.



Gambar 5

Pengaturan suhu Vacuum Frying.



Gambar 6

Proses editing foto produk terbaru.