

**PEMANFAATAN TEKNOLOGI SEBAGAI PRASARANA
PERKEMBANGAN UMKM SALE PISANG UNTUK
MENINGKATKAN PEMASARAN**

PRAKTIK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT



DISUSUN OLEH :

NAMA :MUHAMMAD ANDRIANSYAH

NPM :1811050163

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS ILMU KOMPUTER
INSTITUT INFORMATIKA DAN BISNIS DARMAJAYA
BANDAR LAMPUNG**

2021

HALAMAN PENGESAHAN

LAPORAN

PRAKTIK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)

“Pemanfaatan Teknologi Sebagai Prasarana Perkembangan UMKM Sale Pisang Untuk Meningkatkan Pemasaran.”

Oleh:

Muhammad Andriansyah 1811050163

Telah memenuhi syarat untuk diterima

Menyetujui,

Dosen Pembimbing Lapangan



Hendra Kurniawan, S.Kom., M.T.I
NIK.13170813

Pembimbing Lapangan



Agus Riyadi
Ketua Rt. 07

Ketua Prodi Sistem Informasi



Dr Handoyo Widi Nugroho, S.Kom., M.T.I
NIK.00400502

DAFTAR ISI

Judul Laporan	
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	2
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Kegiatan	4
1.4 Manfaat Kegiatan	4
1.5 Mitra Yang Terlibat	5
Bab II Pelaksanaan Program	
2.1 Program-Program Yang Dilaksanakan	6
2.1.1 Mengembangkan Produk UMKM Sale Pisang	7
2.1.2 Mengenalkan Teknologi Pemasaran Kepada Pemilik UMKM	8
2.1.3 Pendampingan Belajar Anak Sekolah Dasar	9
2.1.4 Aksi Bersih Warga	10
2.2 Waktu Kegiatan	10

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi	12
2.3.1 Pengenalan ke RT.....	12
2.3.2 Mengedukasi Cara Pemasaran Produk di social Media	12
2.3.3 Menjadi Pendamping Belajar Anak Sekolah Dasar	16
2.3.4 Aksi Bersi Warga	17
2.4 Dampak Kegiatan	19
Bab III : Penutup	
3.1 Kesimpulan	21
3.2 Saran	22
3.3 Rekomendasi.....	23
Daftar Pustaka	
Lampiran	

DAFTAR GAMBAR

2.1. Meminta izin RT	12
2.2 Kegiatan produksi sale pisang.....	13
2.3 Pembuatan logo dan brand milik UMKM	13
2.4 Pembuatan akun marketplace Facebook	14
2.5 Pembuatan akun marketplace Instagram.....	14
2.6 Pembuat selebaran brosur	15
2.7 Pembuatan akun marketplace shoope	15
2.8 Mengajar pemilik UMKM untuk Pemasaran.....	16
2.9 Pendampingan belajar online tingka SD	17
2.10 Penyemprotan disinektan kerumah-rumah warga	18
2.11 Pembuatan pamflet tentang covid-19	18

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pesentase agama penduduk	3
Tabel 1.2 Pesentase mata pencarian	3
Tabel 2.1 program kerja	6
Tabel 2.2 hasil kegiatan PKPM mandiri periode genap 2021	10
Tabel 2.3 dampak kegiatan PKPM	23

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya hanturkan kehadiran Allah SWT karena berkat Rahmat dan Hidayah-NYA saya dapat menyelesaikan Laporan kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) Mandiri Periode Genap Tahun 2021 dengan judul **“Pemanfaatan Teknologi Sebagai Prasarana Perkembangan UMKM Sale Pisang Untuk Meningkatkan Pemasaran”**. Dalam penyusunan laporan tentu saya menemukan hambatan, oleh karena itu saya ingin berterima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu saya dalam menyelesaikan laporan ini diantaranya:

1. Allah SWT yang selalu memberikan kemudahan dan kelancaran dalam setiap kegiatan yang dilakukan.
2. Ayah dan Ibu beserta keluarga besar yang telah memberikan dukungan berupa doa yang tidak pernah henti dan kata-kata penyemangat.
3. Bapak Ir. Firmansyah Y. Alfian, MBA., MSc selaku Rektor Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
4. Bapak Dr.RZ. Abdul Azis ST., MT selaku Wakil Rektor 1 Informatika dan Bisnis Darmajaya.
5. Bapak Dr Handoyo Widi Nugroho, Skom., M.T.I selaku Ketua Jurusan Program Studi Sistem Informasi
6. Hendra Kurniawan, S.Kom., M.T.I selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) yang telah membimbing dan memberikan arahan selama kegiatan PKPM Mandiri berlangsung hingga penyusunan laporan PKPM.
7. Bapak Agus Riyadi selaku Ketua RT 007 Serbajadi I yang telah memberikan izin untuk melaksanakan kegiatan PKPM Mandiri.
8. Ibu Tunjiah selaku pemilik UMKM Sale Pisang yang telah memberikan izin, untuk saya melaksanakan kegiatan PKPM Mandiri 2021.

Demikian Penyusunan Laporan hasil pelaksanaan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini dibuat sebagai tanda bukti/bentuk bahwasannya saya telah melaksanakan Kegiatan PKPM Mandiri. Saya pribadi meminta maaf apabila ada kesalahan dalam penulisan kata dalam berbahasa. Semoga laporan ini dapat bermanfaat untuk ita semua. Sekian, terimakasih.

Bandar Lampung, 30 September 2021



Muhammad Andriansyah
NPM.1811050163

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya merupakan salah satu institusi pendidikan tinggi swasta (PTS) yang memiliki fungsi untuk menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam rangka mewujudkan suatu pencapaian yang telah ditetapkan. Tri Dharma adalah kewajiban Perguruan Tinggi untuk menyelenggarakan pendidikan, penelitian dan pengabdian pada masyarakat. Dalam mewujudkan Tri Darma Perguruan Tinggi Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya menjalankan program Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang dilaksanakan setiap tahunnya. Pelaksanaan PKPM sebagai bentuk Impelementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Ilmu yang tertuang secara teoritis dibangku kuliah dapat diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, untuk diaplikasikan dan dikembangkan dalam membantu kehidupan masyarakat.

Ditahun ini Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya kembali melaksanakan PKPM, akan tetapi PKPM kali ini berbeda dari tahun-tahun sebelumnya, dimana PKPM dilaksanakan pada saat PPKM. Mengingat bahwa covid-19 belum juga usai, hal tersebut membuat Kampus Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya membuat kebijakan agar PKPM ditahun ini dapat terlaksana, dengan melakukan PKPM secara mandiri. Hal tersebut dilakukan guna mencegah dan memutus rantai penularan Covid-19 dilingkungan masyarakat. PKPM Mandiri dilakukan secara mandiri/individu oleh mahasiswa dan penempatan lokasi tidak ditentukan oleh pihak Institusi Perguruan Tinggi melainkan di daerah domisili tempat tinggal peserta Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) dengan tetap mematuhi dan menerapkan prosedur protokol kesehatan yang ketat. Oleh karena itu, Pelaksanaan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat

(PKPM) Mandiri kali ini dilaksanakan di Dusun Serbajadi 1, Desa Pemanggilan Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. Provinsi Lampung menjadi penghasil pisang terbesar di Indonesia dengan jenis yang berbeda-beda. Sehingga tidak heran jika Lampung disebut sebagai sentra produksi pisang tertinggi. Hal tersebut dikarenakan pisang dapat diolah menjadi beragam jenis makanan seperti, kripik pisang, piscok, sale pisang dan lain sebagainya. Sale pisang merupakan makanan ringan yang sering dijadikan camilan dengan berbahan dasar pisang. Ibu Tunjiah merupakan pemilik Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sale Pisang yang ada di desa Pemanggilan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) milik ibu Tunjiah ini sudah dijalankan selama 1 tahun. Usaha ini merupakan Home Industri yang pengerjaannya pun masih dilakukan secara manual hanya menggunakan cetakan yang dibuatnya dari kayu tidak dengan menggunakan mesin, dan yang mengerjakannya hanyalah Ibu Tunjiah dan anaknya tidak memiliki seorang pekerja untuk membantunya menyelesaikan pekerjaan, penjualan pun masih dilakukan secara keliling dan penitipan sale pisang diwarung. Dengan demikian laporan PKPM ini saya beri judul ;

“Pemanfaatan Teknologi Sebagai Prasarana Perkembangan UMKM Sale Pisang Untuk Meningkatkan Pemasaran”

1.1.1 Profil dan Potensi Desa

Desa Pemanggilan Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan.

Provinsi Lampung adalah termasuk dari Desa yang cukup baik dan maju

a. Luas Wilayah Desa

Permukiman : 900m²

Sekolah : Terdapat 8 Sekolah yang terdiri dari SD sampai SMA

Fasilitas : 3 Mushola, 5 Masjid, 3 TPA

b. Kependudukan Lingkungan 4 RT 07 Desa Pemanggilan Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan.

1. Jumlah Jenis Kelamin

Laki-Laki : 110 Jiwa

Perempuan : 128 Jiwa

2. Jumlah Penduduk menurut Agama

Tabel 1.1 Persentase Agama Penduduk

ISLAM	97 %
KRISTEN	2 %
BUDHA	1 %

3. Jumlah Penduduk menurut mata pencaharian

Mata pencaharian adalah keseluruhan kegiatan untuk mengeksplotasi dan memanfaatkan sumber-sumber daya yang ada pada lingkungan fisik, sosial dan budaya yang terwujud sebagai kegiatan produksi, distribusi dan konsumsi (Mulyadi,1993)

Tabel 1.2 Persentase mata pencaharian

Wiraswasta	80%
Petani	10%
PNS	5%
DLL	5%

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, saya merumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu;

- 1.) Bagaimana cara untuk mengembangkan produk dari UMKM Sale Pisang?
- 2.) Apakah pemilik UMKM perlu mengetahui pentingnya teknologi dalam proses perkembangan produk?
- 3.) Bagaimana cara membuat anak-anak Sekolah Dasar tetap semangat belajar di masa pandemi Covid-19?

1.3 TUJUAN

Tujuan dari kegiatan PKPM diantaranya adalah sebagai berikut :

- 1.) Untuk dapat mengembangkan produk UMKM Sale Pisang secara meluas dengan melakukan Strategi Pemasaran
- 2.) Untuk dapat mengembangkan produk UMKM Sale Pisang perlunya pengarahan kepada pemilik UMKM akan pentingnya Pemanfaatan Teknologi khususnya dibidang Teknolgi Informasi.
- 3.) Untuk menjadi penyemangat dalam belajar dengan memberikan pemahaman yang mudah dimengerti oleh anak-anak Sekolah Dasar.

1.4 MANFAAT

Adanya Kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) dilingkungan Masyarakat diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya ;

- 1.) Bagi UMKM
 - a) Membantu pemilik UMKM dalam penggunaan teknologi digital untuk Media Pemasaran
 - b) Memberikan Pemahaman akan Pentingnya Literagi Digital pada Teknologi Informasi

c) Membantu Pengembangan Produk UMKM

2.) Bagi IIB Darmajaya

- a) Sebagai bentuk nyata adanya pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh Mahasiswa IIB Darmajaya kepada UMKM
- b) Bagian dari promosi Kampus IIB Darmajaya untuk lebih luas dikenal masyarakat

3.) Manfaat Bagi Mahasiswa

- a) Kegiatan ini dapat Menambah pengetahuan, dan gambaran nyata dalam menjalankan sebuah Bisnis/UMKM
- b) Memberikan pengalaman dalam bekerja membangun sebuah usaha
- c) Menjadi sarana pembelajaran bagi mahasiswa dalam mengimplementasikan ilmu yang didapatkan di bangku Perkuliahan ke lingkungan Masyarakat.

1.5 MITRA YANG TERLIBAT

- 1.) Bapak Agus Riyadi selaku Ketua RT 07 Lingkungan Serbajadi I, Desa Pemanggilan, Kecamatan Natar, Kabupaten Lampung Selatan.
- 2.) Masyarakat disekitar Lingkungan RT 07 Serbajadi I, Desa Pemanggilan, Kecamatan Natar, Kabupaten Lampung Selatan.
- 3.) Ibu Tunjiah selaku pemilik UMKM “Sale Pisang”.

BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 PROGRAM-PROGRAM YANG DILAKSANAKAN

Berikut tabel program kerja dan kegiatan selama Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) Mandiri berlangsung:

Table 2.1 program kerja

NO	PROGRAM KERJA	KEGIATAN
1	Mengembangkan UMKM Sale Pisang	1. Membantu Ibu Tunjiah dalam Proses dan Produksi Sale Pisang
		2. Membantu Ibu Tunjiah dalam pembuatan brand dan logo
		3. Membantu membuat media sosial berupa Instagram dan Facebook,
		4. Membuatkan brosur
		5. Membuatkan Market Place Shopee dan Whattsapp Bisnis
2	Mengenalkan Teknologi Pemasaran Kepada Pemilik UMKM	1. Membuatkan Media Penjualan Lewat Marketplace

3	Aksi.Bersih Warga	1. Penyemprotan disinfektan disekitar rumah-rumah warga
		2. Penyebaran Selebaran paflet tentang Pencegahan penularan covid-19
4	Menjadi Pendamping Belajar Anak-anak sekolah Dasar	1. Melakukan kegiatan belajar mengajar sekaligus pendampingan belajar untuk anak-anak tingkat Sekolah Dasar untuk memberikan dorongan semangat belajar.

2.1.1 MENGEMBANGKAN PRODUK UMKM SALE PISANG

Adanya Covid-19 menjadi permasalahan bagi para pelaku usaha khususnya para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), karena kurangnya pemahaman mereka dalam mempertahankan usaha alhasil mereka harus kehilangan Bisnisnya. Dampak Covid-19 juga dirasakan oleh Ibu Tunjiah, beliau adalah pemilik UMKM Sale Pisang yang sudah beroperasi 1 tahun lamanya akan tetapi saat ini produksinya menurun. Dengan adanya kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) mandiri ini, saya ingin membantu Ibu Tunjiah dalam mengembangkan Produknya.

Untuk dapat mengembangkan produk agar dapat dikenal oleh masyarakat bukanlah hal yang mudah, karena dalam pengembangannya produk itu sendiri terdapat banyak hambatan baik itu dari dalam ataupun luar. Menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller “Pengembangan Produk adalah strategi untuk pertumbuhan perusahaan dengan menawarkan produk baru atau yang dimodifikasi ke

segmen pasar yang sekarang. Mengembangkan konsep produk menjadi produk fisik untuk meyakinkan bahwa gagasan produk dapat diubah menjadi yang dapat diwujudkan”

Untuk itu kali ini saya membantu ibu Tunjiah dalam mengembangkan produknya agar dapat dikenal oleh masyarakat dengan membuat 2 jenis sale pisang yaitu sale patah dan utuh dan melakukan pembuatan Brand dan Logo dengan mencantumkan nama pemilik yaitu “Sale Pistun”.

2.1.2 MENGENALKAN TEKNOLOGI PEMASARAN KEPADA PEMILIK UMKM

Di era yang serba canggih saat ini, teknologi tidak pernah lepas dari kehidupan aktivitas sehari-hari manusia. Kemajuan Teknologi membuat segala sesuatu dapat diselesaikan dengan cara-cara yang praktis dan mudah baik itu dalam Penerimaan Informasi maupun Berkomunikasi. Kemajuan teknologi yang semakin lama semakin canggih memberikan pengaruh terhadap beberapa aspek diantaranya yaitu ; ekonomi, politik, social dan budaya. Oleh sebab itu, dalam penggunaannya kita perlu memanfaatkan teknologi yang ada saat ini untuk menunjang perekonomian, dengan adanya aplikasi-aplikasi seperti; media social, market place dan lain sebagainya dapat kita gunakan untuk merintis ataupun mengembangkan usaha. Namun, ternyata masih banyak para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang tidak mengikuti trend dan memanfaatkan teknologi yang ada saat ini, itu semua karena kurangnya Pemahaman mereka mengenai Teknologi. Media yang dimaksud tentunya adalah pemanfaatan Internet sebagai salah satu media yang sangat erat kaitannya dengan kehidupan masyarakat. Literasi digital khususnya pada marketing sangatlah penting karena pemasaran yang dilakukan haruslah mampu untuk menarik minat konsumen dalam membeli

Produk. Apalagi saat ini aktifitas belanja online meningkat selama pandemic covid-19. Digitalisasi menjadi langkah yang tepat bagi para pelaku UMKM karena dapat menjangkau pasar yang luas dan pastinya aman, karena tercantum dalam UU No 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen sehingga tidak perlu takut untuk berbelanja..

Penggunaan Media sosial dalam mengembangkan UMKM dapat mengembangkan jaringan pasar yang lebih luas lagi. Sosial media merupakan salah satu media yang mempermudah komunikasi interaktif antara pengusaha dengan siapapun, termasuk konsumen, dan berbagai pihak yang berkepentingan, kapanpun dan berada dimanapun.

Tidak hanya itu, perkembangan informasi dari seluruh dunia juga dapat diakses dimanapun dan oleh siapapun. Oleh karenanya, penggunaan teknologi informasi dan sosial media dapat membantu UMKM untuk terus mengembangkan produknya dan sangat membantu dalam pengambilan keputusan bisnis dan yang paling penting , manfaat dari media sosial ini adalah tidak berbayar.

2.1.3 PENDAMPINGAN BELAJAR ANAK-ANAK SEKOLAH DASAR di DESA PEMANGGILAN

Adanya Covid-19 saat ini membuat masyarakat harus menerapkan PPKM yang berkepanjangan sehingga menyebabkan segala aktivitas terganggu; seperti work from home (WFH), Pembelajaran melalui daring. Pembelajaran yang dilakukan secara daring membuat anak-anak sekolah dasar kesulitan memahaminya dikarenakan materi pembelajaran dan penyampaian pelajaran oleh guru disekolah hanya melalui daring yang membuat anak-anak Sekolah Dasar kurang memahami materinya. Oleh karena itu pendampingan terhadap anak-anak khususnya anak sekolah dasar sangatlah penting untuk membantu pemahaman dan penalaran dalam pembelajaran daring yang kurang dipahami.

2.1.4 AKSI BERSIH WARGA

Aksi bersih warga merupakan kegiatan warga di dusun serbajadi 1, bersama-sama dalam membersihkan kampung agar terlihat bersih, dimana biasanya melakukan aksi bersih dalam 1bulan sekali seperti; pembenahan jalan, memotong rumput liar yang berada dijalan-jalan, pembersihan Selokan air. Hal tersebut dilakukan guna memberikan kenyamanan tinggal.

2.2 WAKTU KEGIATAN

Pelaksanaan Kegiatan PKPM dilakukan mulai dari tanggal 16 Agustus 2021 sampai dengan 16 September 2021. Pelaksanaan ini dilakukan dengan melakukan koordinasi kepada Pemilik UMKM dan mentaati protokol Kesehatan. Adapun uraian waktu pelaksanaan kegiatan sebagai berikut :

Tabel 2.2. Hasil Kegiatan PKPM Mandiri Periode Genap 2021

Minggu	NO.	Hari/Tanggal	Kegiatan
MINGGU KE-1	1	Senin,16 Agustus 2021	Pelepasan PKPM dan Penyerahan surat pengantar izin Ke Rt. 07 untuk melakukan kegitan PKPM Mandiri
	2	Rabu,18 Agustus 2021	Kunjungan Ke Tmpat Ibu Tunjiah yang merupakan Pemilik UMKM Sale Pisang

MINGGU KE-2	3	Senin, 23 Agustus 2021	Mengajar Anak-anak Sekolah Dasar di dusun serbajadi 1, Rt.07 Pelajaran bahasa inggris
	4	Jumat, 27 Agustus 2021	Membantu kegitan warga untuk Penyemprotan disinfektan keruma-rumah
MINGGU KE-3	5	Selasa, 31 Agustus 2021	Pembuatan logo dengan menggunakan nama ibu tunjiah
MINGGU KE-4	6	Rabu, 08 September 2021	Membuat Akun media social
	7	Minggu, 12 September 2021	Mendesain Selebaran Brosur yang nantinya akan disebarakan
MINGGU KE-5	8	Senin, 13 September 2021	Pembuatan Market Place dengan Shopee

2.3 HASIL KEGIATAN DAN DOKUMENTASI

2.3.1 Pengenalan Ketua RT

Sebelum melakukan PKPM Mandiri penulis melakukan izin terlebih dahulu Ketua RT setempat. Penulis melakukan PKPM di Desa Pemanggilan Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. Penulis memberikan surat keterangan PKPM yang di berikan dari pihak IIB Darmajaya



Gambar 2.1 Meminta izin RT

2.3.2 Mengedukasi cara pemasaran produk di social media dan e-commerce

Kegiatan yang dilakukan guna membantu mengembangkan UMKM Sale Pisang diantaranya Adalah :

1. Membantu Ibu Tunjiah dalam Proses Produksi Sale Pisang, Mulai dari pengupasan, pencetakan, penjemuran dan juga penggorengan.



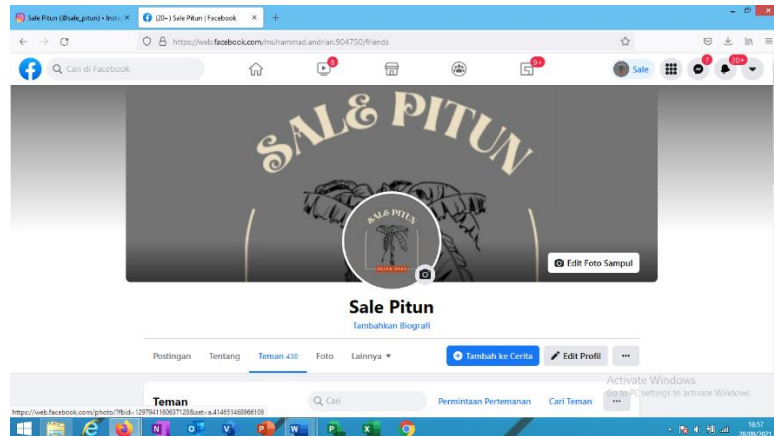
Gambar 2.2 Kegiatan Produksi sale pisang

2. Membantu Ibu tunjiah dalam pembuatan brand dan logo yang nantinya akan ditempel pada kemasan produk sale pisang milik Ibu Tunjiah kemudia dipasarkan



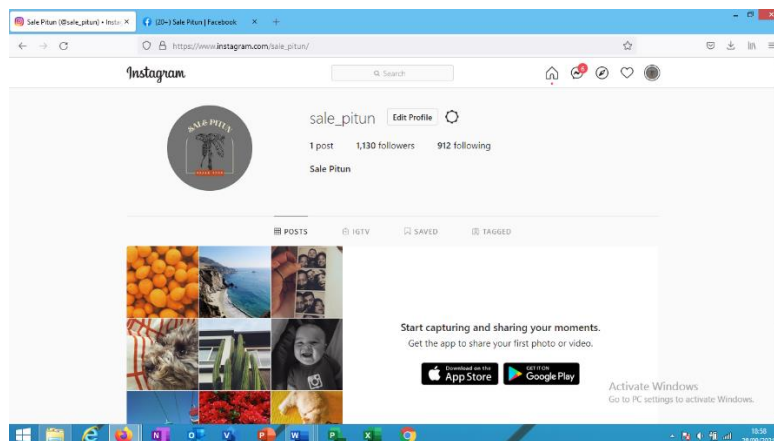
Gambar 2.3 Pembuatan logo dan brand milik UMKM

3. Membantu membuat media sosial berupa Instagram dan Facebook, untuk media memperluas pemasaran produk sale pisang



Gambar 2.4 Membuat Facebook

<https://web.facebook.com/SALEPISPITUN/>



Gambar 2.5 Mebuat Instagram

https://www.instagram.com/salepis_pitun/

4. Membuat brosur untuk memperkenalkan dan menarik minat konsumen dalam membeli produk sale pisang sekaligus membuat foto produk untuk diposting.



Gambar 2.6 Membuat Selebaran Brosur

5. Membuatkan Market Place Shopee dengan membuat akun yang sekaligus memperluas segmen pemasaran sale pisang



Gambar 2.7 Membuat akun Market Place shopee

6. Membantu mengajarkan memasarkan lewat marketplace



Gambar 2.8 Mengajarkan Pemilik UMKM untuk pemasaran melalui Media Sosial

2.3.3 Menjadi Pendamping Belajar Anak-anak sekolah Dasar

Program ini dilakukan dengan mengadakan pendampingan belajar kepada anak-anak tingkat Sekolah Dasar secara luring dilingkungan Serbajadi I. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan Pemahaman anak-anak terhadap pelajaran yang tidak dipahami saat daring sekaligus memberikan motivasi agar tetap semangat bersekolah meskipun secara daring.



Gambar 2.9 Pendampingan Belajar Online Tingkat SD

2.3.4 Aksi Bersih Warga

Kegiatan aksi bersih warga ini dilakukan guna mengedukasi warga akan pentingnya menjaga kebersihan lingkungan sekitar dimasa pandemic covid-19. Dengan melakukan kegiatan :

1. Penyemprotan disinfektan disekitar rumah-rumah warga Serbajadi I guna mencegah persebaran covid-19



Gambar 2.10 Penyemprotan disinfektan dirumah warga

2. Penyebaran Selebaran paflet tentang Pencegahan penularan covid-19



Gambar 2.11 Penyebaran paflet tentang covid-19

2.4 DAMPAK KEGIATAN

Dampak dari Pelaksanaan Kegiatan PKPM, diantaranya adalah ;

Tabel 2.3. Dampak Kegiatan PKPM Mandiri Periode Genap
2021

Jenis Kegiatan	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
Proses Pemasaran Sale Pisang	Pemasaran dilakukan secara tradisional dengan berjualan berkeliling desa, pasar dan penitipan Produk Sale Pisang Kewarung-warung terdekat.	Pemasaran dilakukan dengan Memanfaatkan Teknologi, dengan media digital mengikuti trend dan perkembangan zaman saat ini, yaitu melalui media social dan market Place. Dengan Membuatkan akun media social dan market Place sebagai prasarana penjualan UMKM Sale Pisang melalui online.
Pengembangan Produk	<ul style="list-style-type: none"> • Produk Sale Pisang hanya deikemas dengan menggunakan plastic polos biasa lalu direkatkan dengan lilin 	<ul style="list-style-type: none"> • Pengemasan Produk Sale Pisang Menggunakan Plastik yang trasnparan dan tebal dan perekatannya menggunakan

	seperti jajanan warung pada umumnya	streples hal tersebut untuk menghindari produk Melempam.
	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak adanya brand/ logo sebagai Penanda Produk hak Milik 	<ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan brand/logo untuk dapat mengenalkan Produk dipasaran, Agar mampu bersaing dan dikenal oleh masyarakat sekitar yang nantinya akan ditempelkan pada kemasan Produk Sale Pisang

BAB III

PENUTUP

3.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari serangkaian kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang telah dilaksanakan di Dusun Serbajadi I, Desa Pemanggilan Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan dapat disimpulkan bahwa;

1. Adanya Covid-19 dan Pemberlakuan PPKM membatasi setiap aktivitas masyarakat, dan membuat sebagian masyarakat merasakan dampaknya terutama para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Dimana terjadinya penurunan Produksi akibat rendahnya tingkat penjualan, alhasil banyak dari para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memutuskan untuk gulung tikar. Melalui kegiatan PKPM Mandiri ini, saya berkontribusi untuk mengembangkan UMKM milik Ibu Tunjiah dengan melakukan branding terhadap produk Sale Pisang yaitu membuat logo, dan brand yang nanti akan ditempekan pada kemasan Pdoduk.
2. Pemahaman tentang Literasi Digital sangatlah penting, karena saat ini perkembangan teknologi digital sangatlah pesat dan pastinya memilikibanyak manfaat. Apalagi saat ini pembelanjaan via online meningkat selama pandemic, mengingat bahwasannya kita harus stay save and stay home untuk memutus rantai covid. Untuk itu saya memberikan pemahaman kepada Ibu Tunjiah akan hal pentingnya penggunaan teknologi sebagai media pemasaran agar UMKM yang dkelola mampu bertahan dan bersaing.

3.

4. Dengan diadakannya pendampingan belajar secara luring pada anak-anak tingkat Sekolah di RT 007 Serbajadi I, anak-anak akan dapat memahami pelajaran yang sebelumnya dianggap sulit ketika daring dan lebih semangat untuk belajar meskipun kegiatan belajar mengajar di sekolah masih dilakukan secara daring.

3.2 SARAN

1. Untuk UMKM sebaiknya dalam pengembangan produk terus dilakukan agar produk yang dijual nantinya menarik minat para konsumen(pembeli)
2. Sebaiknya penggunaan media sosial terus dilakukan dengan memposting produk-produk dari UMKM, untuk menjadi sarana penjualan Produk UMKM
3. Diharapkan untuk pihak sekolah dasar (SD) agar memberikan dorongan dan himbauan kepada guru agar lebih kreatif dalam melakukan kegiatan belajar mengajar secara daring. dan para orangtua harus menjadi pendamping kala anak belajar

3.3 REKOMENDASI

1. Rekomendasi kepada IIB DARMAJAYA untuk Desa Pemanggilan dalam melaksanakan kegiatan seperti PKPM karena di Desa Ketang masih terdapat banyak UMKM yang perlu untuk dikembangkan.
2. Rekomendasi untuk Desa Pemanggilan dari Mahasiswa PKPM IIB DARMAJAYA untuk perangkat Desa agar lebih bisa memperhatikan dan peduli terhadap perkembangan UMKM setempat karena di Desa Ketang terdapat banyak UMKM yang berpotensi serta bisa bersaing dengan UMKM besar lainnya.

Daftar Pustaka

Tim Penyusun. Buku Panduan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat
Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Meminta izin RT



Mengajarkan Pemilik UMKM untuk pemasaran melalui Media Sosial



Pendampingan Belajar Online Tingkat SD



Penyebaran paflet tentang covid-19



Pembuatan logo dan brand milik UMKM