

**Pengenalan Pemasaran Digital dalam Meningkatkan
Penjualan pada UMKM Selo Bites**

PRAKTIK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)

Diajukan untuk memenuhi persyaratan kelulusan
PRAKTIK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)

Oleh:

RIZKI ERZA PRATAMA / 1912110302



**PRODI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
INSTITUT INFORMATIKA BISNIS DARMAJAYA
TAHUN 2023**

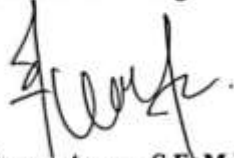
**HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN
PRAKTIK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)**

**Pengenalan Pemasaran Digital dalam Meningkatkan Penjualan pada
UMKM Selo Bites**

Oleh:
Rizki Erza Pratama (1912110302)

Telah memenuhi syarat untuk diterima
Menyetujui,

Dosen Pembimbing



Soraya Asnusa S.E.,M.M

NIK : 11160409

Pembimbing Lapangan



Andes Irawan

NIK. 1809052112090013

Ketua Program Studi



Susanti S.E., M.M

NIK 1011204

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan, karena berkat rahmat serta bimbingan-Nya penulis berhasil menyelesaikan Laporan Akhir Program Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Desa Wates Way Ratai, Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran yang dilaksanakan selama 30 hari yaitu pada 02 Agustus – 31 Agustus 2023 dengan lancar dan baik. Mengingat akan kemampuan yang dimiliki penulis dalam penyusunan laporan ini, penulis masih merasa memiliki banyak kekurangan baik dalam teknik penulisan maupun materi. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak sangat penulis harapkan demi penyempurnaan pembuatan laporan praktikum ini.

Dalam penulisan laporan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu, khususnya kepada:

1. Tuhan yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya yang telah diberikan pengetahuan yang diturunkan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) dengan baik.
2. Bapak, Dr.Ir.H. Firmansyah Y.A., MBA.,MSc selaku Rektor Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
3. Ibu Dra. Ida Nurhaida M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
4. Ibu Susanti S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Jurusan Manajemen Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya.
5. Ibu Soraya Asnusa S.E.,M.M Selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang telah berkenan menyediakan waktu dalam membimbing serta mengarahkan saya selama pelaksanaan dan penyusunan laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM).
6. Bapak Rico Elhando Badri, SEI., ME. selaku Pembimbing Akademik yang telah membimbing dan mengarahkan saya selama kegiatan PKPM.

7. Bapak Andes Irawan, selaku Kepala Desa Wates, Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran yang telah mengizinkan saya melaksanakan kegiatan PKPM.
8. Bapak Sartono, selaku Sekretaris Desa Wates, Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran, yang telah membimbing dan mendampingi saya dalam melaksanakan kegiatan PKPM.
9. Bapak Rubiyanto selaku Ketua Dusun yang telah memberikan izin dan mendampingi saya dalam melaksanakan kegiatan PKPM.
10. Ibu Iis Arieyanti selaku pemilik UMKM Selo Bites, serta Bapak Suherman selaku pemilik UMKM Sumber Rezeki yang telah membantu dan mengizinkan serta mengajarkan saya seputar kelompok usahanya dari proses awal hingga pemasaran produk.
11. Bapak Waluyo dan Ibu Asih selaku pemilik rumah yang kami tinggali
12. Seluruh Masyarakat Desa Wates Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran yang telah membantu saya dalam melaksanakan seluruh program kerja kegiatan PKPM.
13. Teman-teman kelompok 13 yang telah bersedia untuk selalu bekerja sama dalam melaksanakan seluruh program kerja kegiatan PKPM.

Semoga laporan ini dapat memberi manfaat bagi pembaca. Atas perhatiannya penulis ucapkan terimakasih.

Bandar Lampung, 7 September 2024



Rizki Erza Pratama

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I	
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan dan Manfaat	4
1.4 Mitra Yang Terlibat.....	5
BAB II	
PELAKSANAAN PROGRAM	6
2.1 Program yang Dilaksanakan	6
2.2 Waktu Kegiatan	7
2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi	9
2.4 Dampak Kegiatan	13
BAB III	
PENUTUP	15
3.1 Kesimpulan	15
3.2 Saran.....	15
3.3 Rekomendasi.....	16
REFERENSI.....	17
LAMPIRAN.....	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Peta Desa Wates Way Ratai	2
Gambar 2: Kegiatan Survei UMKM	9
Gambar 3: Kemasan Basreng sebelum Rebranding	11
Gambar 4: Kemasan Basreng setelah Rebranding	11
Gambar 5: Proses Pengemasan Produk	12
Gambar 6: Proses Pemberian Merek	12
Gambar 7: Proses Produksi	12
Gambar 8: Pemasaran Digital	12
Gambar 9: Keberangkatan	18
Gambar 10: Penerimaan Mahasiswa PKPM	18
Gambar 11: Survei UMKM Kelanting	18
Gambar 12: Survei UMKM Basreng	18
Gambar 13: Piket di Balai Desa Wates	18
Gambar 14: Posyandu Balita dan Lansia	18
Gambar 15: Pembahasan Website Desa	19
Gambar 16: Pembuatan Ornamen HUT RI	19
Gambar 17: Rapat Persiapan HUT RI	19
Gambar 18: Pengecatan Gapura Dusun Umbul Rejo	19
Gambar 19: Gotong Royong Persiapan HUT RI	19
Gambar 20: Pengambilan Bambu	19
Gambar 21: Produksi Kelanting	20
Gambar 22: Produksi Basreng	20
Gambar 23: Pembagian Tugas oleh Kepala Desa kepada Mahasiswa PKPM	20
Gambar 24: Perlombaan HUT RI	20
Gambar 25: Kegiatan Renungan Malam	20
Gambar 26 Partisipasi Lomba Panjat Pinang	20
Gambar 27: Pembagian Kupon Jalan Sehat	21
Gambar 28: Foto Bersama Mahasiswa Darmajaya dan UIN RIL	21
Gambar 29: Kegiatan Donor Darah	21
Gambar 30: Pembagian Hadiah Lomba HUT RI	21

Gambar 31: Kunjungan DPL	21
Gambar 32: Kunjungan DPL	21
Gambar 33: Sosialisasi E-commerce, Simonik, Sosmed, Aplikasi Keuangan Pada UMKM SeloBites	22
Gambar 34: Sosialisasi E-commerce, Simonik, Sosmed, Aplikasi Keuangan Pada UMKM SeloBites	22
Gambar 35: Pembubaran Panitia HUT RI	22
Gambar 36: Pembubaran Panitia HUT RI	22
Gambar 37: Perpisahan Warga Dusun Umbul Rejo	22
Gambar 38: Penyerahan Plakat Desa	22
Gambar 39: Foto Bersama Aparat Desa Wates.....	23
Gambar 40: Proses Penjatuhan Pot	23
Gambar 41: Daftar Hadir PKPM.....	24
Gambar 42: Daftar Hadir PKPM.....	24

DAFTAR TABEL

Tabel 1: Potensi Desa Wates Way Ratai.....	3
Tabel 2: Profil UMKM.....	3
Tabel 3: Pelaksanaan Program	6
Tabel 4: Waktu Pelaksanaan Program	7
Tabel 5: Waktu Pelaksaaan PKPM.....	8

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PKPM merupakan salah satu bagian penting dari kurikulum pendidikan Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya yang bertujuan untuk mengembangkan karakter mahasiswa (Aswin & dkk, 2019). Melalui pengalaman lapangan ini, mahasiswa dapat mengasah keterampilan sosial, kepemimpinan, pemecahan masalah, dan tanggung jawab sosial mereka. PKPM memberikan peluang bagi mahasiswa untuk memberikan kontribusi yang nyata kepada masyarakat. Melalui proyek-proyek yang dilakukan selama PKPM, mahasiswa dapat membantu mengatasi masalah-masalah sosial, ekonomi, dan lingkungan yang dihadapi oleh masyarakat setempat.

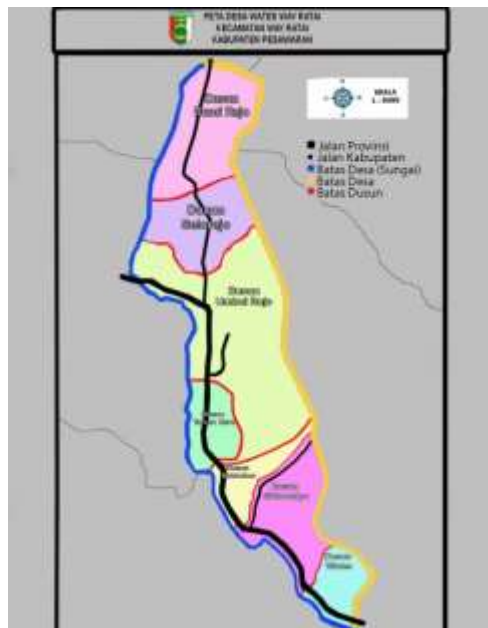
Digital marketing menurut Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan (2009) adalah kegiatan marketing termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis web seperti blog, website, e-mail, adwords, ataupun jejaring sosial. Pemasaran digital mencakup perkembangan teknologi informasi dan internet yang telah mengubah cara pemasar berinteraksi dengan konsumen serta memasarkan produk dan layanan mereka. Dengan sosialisasi serta edukasi yang kami lakukan selama kegiatan PKPM berlangsung diharapkan para pelaku UMKM maupun masyarakat dapat memanfaatkan metode ini untuk mengatasi masalah penjualan pada usaha mereka.

1.1.1 Profil dan Potensi Desa

Desa Wates Way Ratai pada tahun 1930-an telah dibuka oleh penduduk suku Lampung yang berasal dari desa Hanauberak, Tambangan, Padang Cermin dan Banjaran. Seiring dengan pesatnya pertumbuhan penduduk di pulau Jawa pada tahun 1965 mulailah berdatangan penduduk dari pulau Jawa melalui transmigrasi. Swadaya para penduduk pendatang membuka hutan belantara di wilayah ini untuk dijadikan lahan pertanian. Maka dari itu sebagian besar suku bahasanya terdiri dari suku Jawa dan suku Sunda sebagian kecil suku Madura dan suku asli Lampung (Pemerintah Desa Wates Way Ratai, 2016)

Letak Desa Wates Way Ratai berada di sebelah Selatan Ibu Kota Kabupaten Pesawaran, dan berada dipusat pemerintahan Kecamatan Way Ratai, dengan batas-batas sebagai berikut :

- Sebelah Utara :Desa Bunut Pasar, Kecamatan Way Ratai
- Sebelah Timur :Desa Bunut Pasar, Kecamatan Way Ratai
- Sebelah Selatan :Desa Persiapan Kalirejo, Kecamatan Way Ratai
- Sebelah Barat :Desa Ceringin Asri, Kecamatan Way Ratai



Gambar 1: Peta Desa Wates Way Ratai

Potensi desa yang terdapat pada kecamatan way ratai ini mencakup pertanian, perkebunan, peternakan, UMKM, object wisata alam, kebudayaan, infrastruktur, sumber daya manusia. Potensi-potensi ini dapat memberikan landasan bagi pembangunan yang berkelanjutan di Desa Wates Way Ratai. Dengan dukungan dari pemerintah, masyarakat setempat, dan berbagai pihak terkait, desa ini memiliki peluang besar untuk tumbuh dan berkembang, meningkatkan kesejahteraan penduduknya, dan melestarikan warisan budaya serta lingkungan alamnya.

POTENSI DESA WATES WAY RATAI	
Potensi Wisata	<ol style="list-style-type: none"> 1. Air Terjun 2. Waterboom
Potensi Seni Dan Budaya	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jaran Kepang 2. Karawitan
Potensi Ekonomi	<ol style="list-style-type: none"> 1. UMKM 2. Hasil Bumi 3. Peternakan 4. Perikanan

Tabel 1: Potensi Desa Wates Way Ratai

1.1.2 Profile UMKM

Nama Pemilik	Iis Arieyanti
Tahun Berdiri	2020
Jenis Usaha	Makanan
Alamat Usaha	Dusun Selo Rejo, Desa Wates, Kecamatan Way Ratai, Kabupaten Pesawaran

Tabel 2: Profil UMKM

Basreng Selo merupakan sebuah UMKM yang terletak pada Dusun Selo Rejo, Desa Wates. Basreng adalah cemilan yang berasal dari bakso yang di goreng dengan minyak panas hingga menjadi renyah, usaha yang dikembangkan oleh Ibu Iis Arieyanti ini memiliki varian rasa yang sederhana yaitu original dan pedas.

Dengan menggunakan bahan baku yang berkualitas, harga yang relatif terjangkau serta dapat dibeli di berbagai gerai dan warung kecil di daerah Desa Wates Way Ratai mejadikan Basreng Selo cukup dikenal di Desa ini.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, diuraikan rumusah sebagai berikut:

1. Bagaimana penggunaan pemasaran digital dapat membantu UMKM Selobites dalam meningkatkan penjualan produk mereka?
2. Apa hambatan atau tantangan yang dihadapi UMKM Selobites dalam mengimplementasikan pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan produk mereka?
3. Bagaimana dampak penggunaan pemasaran digital terhadap pertumbuhan bisnis dan keberlanjutan UMKM Selobites?
4. Apakah adanya perubahan dalam perilaku konsumen atau pola pembelian setelah UMKM Selobites menerapkan pemasaran digital?

1.3 Tujuan dan Manfaat

Adapun tujuan dari kegiatan PKPM ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk memahami bagaimana pemasaran digital dapat menjadi alat yang efektif dalam meningkatkan penjualan produk UMKM Selobites.
2. Untuk mengidentifikasi hambatan dan tantangan yang dihadapi UMKM Selobites dalam mengadopsi strategi pemasaran digital.
3. Untuk mengevaluasi dampak penggunaan pemasaran digital terhadap pertumbuhan bisnis UMKM Selobites dan berkelanjutan mereka.
4. Untuk menilai apakah ada perubahan dalam perilaku konsumen atau pola pembelian setelah UMKM Selobites menerapkan pemasaran digital.

Beberapa manfaat kegiatan PKPM ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan wawasan tentang peran pemasaran digital dalam meningkatkan pendapatan UMKM.
2. Menunjukkan relevansi dan potensi pemasaran digital bagi UMKM Selobites.
3. Mengidentifikasi masalah-masalah potensial yang perlu diatasi untuk memaksimalkan manfaat dari pemasaran digital.
4. Memberikan rekomendasi untuk mengatasi hambatan yang mungkin muncul.

5. Memberikan pemahaman tentang bagaimana pemasaran digital dapat berkontribusi terhadap pertumbuhan bisnis UMKM.
6. Mengukur apakah investasi dalam pemasaran digital bermanfaat dalam jangka panjang.
7. Menunjukkan dampak nyata dari pemasaran digital pada perilaku konsumen.
8. Memberikan pemahaman tentang bagaimana pemasaran digital dapat mempengaruhi preferensi dan keputusan pembelian konsumen.

1.3 Mitra Yang Terlibat

Nama mitra sebelumnya Basreng Selo yang kemudian kami Re-branding dengan nama dan logo yang lebih menarik menjadi Selo Bites. Selo Bites ini menjalankan usaha berupa makanan kering ringan kekinian yang cukup banyak digemari oleh masyarakat dengan jangkauan usia yang luas, yaitu Basreng, Kerupuk Pedas dan juga Keripik Bothe. UMKM ini dikembangkan oleh Ibu Iis Arieyanti yang berlokasi pada Desa Wates Way Ratai tepatnya pada Dusun Sentongan.

BAB II
PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program yang Dilaksanakan

No.	Kegiatan	Deskripsi Kegiatan
1.	Survey Lokasi UMKM	Melakukan survey lapangan untuk mempelajari langsung rencana kerja yang akan dikerjakan.
2.	Inovasi Rasa, Rebranding, Kemasan.	Inovasi rasa, rebranding, dan perubahan kemasan adalah strategi yang dapat membantu meningkatkan daya saing produk atau merek. Dengan pendekatan yang tepat, perubahan ini dapat membantu mengembangkan merek dan produk yang lebih kuat dan menarik bagi pelanggan
3.	Proses pembuatan basreng dengan varian rasa baru	Pada kegiatan ini kami melakukan pembuatan basreng dengan varian rasa terbaru.
4.	Pembuatan Brand baru (Nama dan logo)	Membuat logo produk menjadi lebih menarik dan re-Branding nama usaha menjadi lebih sederhana namun menarik.
5.	Proses packing dengan dengan menggunakan logo dan kemasan baru	Melakukan pengemasan dengan menggunakan kemasan dan menggunakan logo re-Branding yang terbaru
6.	Proses pengenalan Simonik, Media Social dan E- Commerce	Memperkenalkan Simonik serta media digital pemasaran lain kepada pelaku usaha.
7.	Proses pengiklanan menggunakan Simonik, Media Social dan E- Commerce	Memberikan pelatihan dasar mengenai cara memasarkan produk dengan menggunakan Simonik serta Media Digital lain kepada pelaku usaha.

Tabel 3: Pelaksanaan Program

2.2 Waktu Kegiatan

2.2.1 Waktu Pelaksanaan Program Kegiatan

No.	Tanggal	Kegiatan
1.	04/08/2023	Survey lokasi UMKM
2.	11/08/2023	Proses pembuatan basreng dengan varian rasa baru
3.	12/08/2023	Pembuatan Brand baru (Nama dan logo)
4.	23/08/2023	Proses packing dengan menggunakan logo dan kemasan baru
5.	25/08/2023	Proses pengenalan Simonik, Media Social dan E-Commerce
6.	26/08/2023	Proses pengiklanan menggunakan Simonik, Media Social dan E-Commerce

Tabel 4: Waktu Pelaksanaan Program

2.2.2 Waktu Pelaksanaan PKPM

No.	Hari/Tanggal	Kegiatan
1.	Rabu, 02 Agustus 2023	Pelepasan mahasiswa dan penerimaan dikantor kecamatan
2.	Kamis, 03 Agustus 2023	Konfirmasi kedatangan mahasiswa PKPM di kantor desa Wates Way Ratai dan membuat rencana program kerja
3.	Jum'at, 04 Agustus 2023	Kunjungan sekaligus mengenal profile UMKM yang ada di Desa Wates Way Ratai
4.	Sabtu, 05 Agustus 2023	Musyawahat kegiatan 17 Agustus bersama pemuda Dusun Umbul Rejo
5.	Minggu, 06 Agustus 2023	Belanja keperluan posko
6.	Senin, 07 Agustus 2023	Kunjungan ke tempat UMKM dan mencari tahu permasalahan yang dihadapi UMKM
7.	Selasa, 08 Agustus 2023	Evaluasi permasalahan-permasalahan UMKM yang bisa kami bantu
8.	Rabu, 09 Agustus 2023	Pemasangan bendera merah putih disetiap rumah warga bersama pemuda

No.	Hari/Tanggal	Kegiatan
9.	Kamis, 10 Agustus 2023	Pembaharuan cat gapura Dusun Umbul Rejo
10.	Jum'at, 11 Agustus 2023	Rapat untuk kegiatan 17 Agustus bersama pemuda
11.	Sabtu, 12 Agustus 2023	Rapat pembagian panitia 17 Agustus bersama pemuda
12.	Minggu, 13 Agustus 2023	Membantu proses pembungkusan hadiah untuk lomba 17 Agustus
13.	Senin, 14 Agustus 2023	Pelaksanaan perlombaan anak-anak 17 Agustusan di Dusun Umbul Rejo
14.	Selasa, 15 Agustus 2023	Pelaksanaan perlombaan remaja 17 Agustusan di Dusun Umbul Rejo
15.	Rabu, 16 Agustus 2023	Pelaksanaan puncak perlombaan 17 Agustusan di Dusun Umbul Rejo
15.	Kamis, 17 Agustus 2023	Mengikuti pelaksanaan upacara bendera 17 Agustus di lapangan Kecamatan Way Ratai
16.	Jum'at, 18 Agustus 2023	Pelaksanaan pembagian hadiah lomba 17 Agustus di Dusun Umbul Rejo
17.	Sabtu, 19 Agustus 2023	Pelaksanaan acara ruat desa
18.	Minggu, 20 Agustus 2023	Belanja keperluan posko
19.	Senin, 21 Agustus 2023	Breafing UMKM bersama sekdes di kantor Desa
20.	Selasa, 22 Agustus 2023	Suvei UMKM Sumber Rejeki di Dusun Bumi Rejo
21.	Rabu, 23 Agustus 2023	Survei UMKM Selo Bites di Dusun Selo Rejo
22.	Kamis, 24 Agustus 2023	Pelaksanaan re-Branding UMKM Selo Bites
23.	Jum'at, 25 Agustus 2023	Pelaksanaan re-Branding UMKM Sumber Rejeki

Tabel 5: Waktu Pelaksanaan PKPM

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

2.3.1 Survey Lokasi UMKM

Pada tahap ini kami melakukan survey lokasi UMKM Basreng Selo untuk memahami lebih dalam mengenai usaha ini, termasuk pemahaman tentang model bisnis, tantangan yang mereka hadapi dan kebutuhan pemilik bisnis akan usahanya. Melalui pemahaman awal ini kami menemukan potensi-potensi yang dapat dikembangkan serta merancang solusi yang relevan untuk dapat diterapkan.



Gambar 2: Kegiatan Survei UMKM

2.3.2 Inovasi Rasa, Rebranding, Kemasan.

Inovasi rasa, rebranding, dan perubahan kemasan adalah strategi yang dapat membantu meningkatkan daya saing produk atau merek (Faqih, 2023). Dengan pendekatan yang tepat, perubahan ini dapat membantu mengembangkan merek dan produk yang lebih kuat dan menarik bagi pelanggan.

1. Inovasi varian rasa merupakan strategi yang penting dalam industri makanan dan minuman karena dapat membantu merek untuk tetap relevan, menarik konsumen baru, dan memperluas pangsa pasar mereka (Dwi, 2023). Penting untuk mengidentifikasi tren pasar dan selalu mendengarkan umpan balik pelanggan untuk mengembangkan varian rasa. Varian rasa pada Basreng dan produk lainnya pada UMKM ini sebelumnya hanya memiliki 2 varian yaitu Original dan Pedas, Inovasi rasa yang kami kembangkan pada UMKM ini adalah Varian rasa Pedas

Manis yang lebih cocok pada pasar anak-anak, serta menambahkan daun jeruk kering sebagai penambah warna serta aroma.

2. Rebranding nama dan logo pada UMKM ini kami lakukan dari yang sebelumnya bernama Basreng Selo dengan logo yang sangat sederhana menjadi SeloBites yang lebih menarik dan lebih menonjol apabila dipasarkan pada pasar online dan E-Commerce. Menurut StickEarn (2023) rebranding usaha pada UMKM dapat memiliki sejumlah manfaat yang signifikan antara lain :

- 1) Menarik Perhatian Kembali

Rebranding dapat membantu menarik perhatian kembali dari pelanggan yang mungkin telah bosan dengan produk atau layanan sebelumnya.

- 2) Diferensiasi dari Pesaing

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, rebranding dapat membantu membedakan diri dari pesaing. Ini memberikan kesempatan untuk menonjol dengan cara yang lebih menarik bagi pelanggan.

- 3) Membuka Peluang Pasar Baru

Rebranding dapat membuka pintu ke pasar baru yang mungkin sebelumnya tidak dijangkau. Ini dapat mencakup peningkatan ke pasar global atau menargetkan segmen pasar yang berbeda.

- 4) Penyegaran Produk atau Layanan

Rebranding seringkali melibatkan penyegaran produk atau layanan. Ini dapat menciptakan minat baru dalam produk dan membantu meningkatkan penjualan.



Gambar 3: Kemasan Basreng sebelum Rebranding



Gambar 4: Kemasan Basreng setelah Rebranding

3. Perencanaan perubahan kemasan harus dipertimbangkan karena akan mempengaruhi bisnis secara keseluruhan, perubahan kemasan ini tentunya harus berbanding lurus dengan citra merek yang akan dikembangkan dan kebutuhan pelanggan nantinya (Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kulon Progo, 2020). Kemasan yang sebelumnya hanya berupa kemasan kecil dengan harga 500 rupiah dan hanya dipasarkan di sekitar desa Wates Way Ratai saja, dikembangkan menjadi kemasan yang lebih menarik dengan menggunakan pouch serta tersedia menjadi berbagai macam ukuran dan harga.

2.3.3 Proses Pembuatan dan Pengemasan Produk

Penting untuk memastikan bahwa seluruh proses pembuatan dan pengemasan produk UMKM dilakukan dengan ketelitian, keamanan, dan kualitas yang baik. Bahan baku dan kualitas bahan yang digunakan dalam pembuatan basreng ini menggunakan bahan bakso yang sudah dalam kemasan yang sudah terjamin kualitasnya. Proses produksi melibatkan beberapa tahap, seperti pemotongan bakso sesuai ukuran standar, penggorengan, serta pencampuran beberapa bahan tambahan untuk memperoleh rasa dan aroma. Pengujian kualitas fisik, rasa, keamanan produk sebelum pengemasan juga dilakukan agar hasil produk sesuai dengan citra merek yang dibangun.



Gambar 5: Proses Pengemasan Produk



Gambar 6: Proses Pemberian Merek



Gambar 7: Proses Produksi

2.3.4 Pengenalan Penjualan E-Commerce dan Media Social

Pengenalan media sosial kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah langkah penting dalam era digital saat ini. Media sosial dapat menjadi alat yang sangat efektif untuk mempromosikan produk atau jasa, berinteraksi dengan pelanggan, dan meningkatkan visibilitas bisnis. Kami menggunakan Simonik, Instagram dan Shopee sebagai platform promosi, platform tersebut diharapkan menjadi strategi yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar nantinya.



Gambar 8: Pemasaran Digital

2.4 Dampak Kegiatan

Mengedukasi UMKM tentang pemasaran digital adalah kegiatan yang sangat positif dan strategis dalam mendukung pertumbuhan bisnis mereka, meningkatkan daya saing, dan memberikan kontribusi pada perkembangan ekonomi (Abdillah & Sholihah, 2023). Memberikan edukasi kepada UMKM Selobites untuk menggunakan pemasaran digital diharapkan memiliki dampak yang signifikan pada perkembangan bisnis mereka dan perekonomian secara keseluruhan. Beberapa dampak positif yang di harapkan terjadi atas edukasi yang diberikan kepada UMKM Selobites ini antara lain :

1. Meningkatkan Akses Pasar

Dengan pemasaran digital, UMKM dapat mencapai pasar yang lebih luas dan mencapai pelanggan potensial di berbagai wilayah, bahkan secara internasional.

2. Efisiensi Biaya

Pemasaran digital seringkali lebih terjangkau daripada metode pemasaran tradisional seperti iklan cetak. UMKM dapat menghemat biaya iklan dan promosi dengan menggunakan platform digital seperti media 13ocal13, E-Commerce, email marketing, dan situs web.

3. Meningkatkan Kesadaran Merek

Melalui pemasaran digital yang efektif, UMKM dapat membangun kesadaran merek yang kuat di kalangan pelanggan. Ini membantu mereka menjadi lebih terlihat dan diingat dalam persaingan yang ketat.

4. Analisis Data Lebih Baik

Pemasaran digital memberikan akses kepada UMKM untuk memperoleh data pelanggan yang lebih baik. Mereka dapat menganalisis perilaku pelanggan, preferensi, dan tren yang sedang berlangsung untuk meningkatkan strategi pemasaran mereka.

5. Kemampuan Targeting

Dengan pemasaran digital, UMKM dapat menargetkan audiens mereka secara lebih spesifik. Mereka dapat mengatur iklan mereka agar hanya ditampilkan kepada orang-orang yang memiliki minat atau karakteristik tertentu, sehingga meningkatkan keefektifitasan penjualan.

6. Interaksi dengan Pelanggan

Media lokal 14 , E-Commerce bahkan email marketing memungkinkan UMKM untuk berinteraksi secara langsung dengan pelanggan mereka. Ini membantu dalam membangun hubungan yang lebih kuat dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

7. Skalabilitas Bisnis

Pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk dengan mudah mengubah dan menyesuaikan strategi mereka sesuai dengan perubahan pasar atau kebutuhan pelanggan. Ini memungkinkan mereka untuk tumbuh dan berkembang secara lebih cepat.

8. Peningkatan Daya Saing

Dalam era digital, kehadiran online menjadi sangat penting. UMKM yang tidak memanfaatkan pemasaran digital dapat tertinggal oleh pesaing mereka yang telah mengadopsinya.

9. Pemberdayaan Ekonomi Lokal

Dengan meningkatkan keterampilan pemasaran digital di kalangan UMKM, ekonomi lokal dapat tumbuh lebih kuat. UMKM yang berhasil dapat menciptakan lapangan kerja tambahan dan memberikan kontribusi positif pada masyarakat sekitarnya.

10. Inovasi Bisnis

Pemasaran digital memacu UMKM untuk lebih inovatif dalam pendekatan pemasaran mereka. Mereka harus terus belajar dan mengikuti tren baru dalam pemasaran online agar dapat terus memahami pangsa pasar yang sedang berjalan.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat kami ambil dalam kegiatan PKPM pada Desa Wates Way Ratai terutama pada UMKM Selobites yang kami dampingi adalah dengan adanya edukasi Pemasaran Digital yang kami berikan kepada pelaku UMKM serta sebagian masyarakat desa berdampak pada pemahaman lebih lanjut mengenai pasar digital yang lebih luas. Dengan adanya edukasi yang kami berikan pula, produk mereka yang sebelumnya masih terbilang sederhana dalam branding serta pengemasan sekarang sudah terlihat lebih menarik dan bervariasi. Setelah pemahaman para pelaku UMKM dan masyarakat atas Pemasaran Digital ini diharapkan akan berdampak pada peningkatan pendapatan secara bertahap serta bertambahnya ragam variasi produk UMKM lain pada Desa Wates Way Ratai ini.

3.2 Saran

Saran yang dapat kami berikan terutama kepada pelaku UMKM di Desa Wates Way Ratai yaitu mengadakan Pendidikan serta pelatihan secara langsung untuk meningkatkan pengetahuan dalam manajemen bisnis, pemasaran dan keuangan, tentunya pelatihan tersebut dapat membantu mengelola bisnis mereka menjadi lebih efektif. Meskipun berada di daerah pedesaan, pemasaran digital harus tetap digunakan untuk menjangkau pelanggan yang jauh lebih luas.

Diversifikasi prioduk juga harus terus dikembangkan mengingat banyaknya pesaing dengan usaha atau produk sejenis, pelaku UMKM dapat mencoba menciptakan produk baru atau produk pembeda dari pesaing lain sesuai dengan permintaan pasar lokal atau regional. Para pelaku UMKM juga harus terus mengevaluasi kinerja bisnis yang mereka geluti dan bersedia untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan.

3.3 Rekomendasi

Desa Wates Way Ratai seperti banyak desa di Indonesia memiliki berbagai peluang pekerjaan yang dapat dikerjakan oleh penduduk setempat. Pekerjaan ini bisa mencakup berbagai sektor, termasuk perkebunan, perikanan, pariwisata, industri makanan ringan, kerajinan, dan banyak lainnya. Cakupan sektor perkebunan yang paling banyak terdapat pada Desa Wates berupa perkebunan coklat, kelapa dan pisang, pada sektor perikanan masyarakat banyak membudidayakan ikan nila, pada sektor pariwisata banyak terdapat air terjun yang terletak hampir di setiap dusun. Kemudian pada sektor industri makanan ringan masyarakat banyak mengembangkan industri makanan kering seperti keripik.

Pekerjaan yang kami rekomendasikan pada Desa ini berupa Industri makanan ringan dan budidaya perikanan. Dikarenakan pada sektor industri makanan ringan cenderung sangat mudah untuk dipasarkan mengingat edukasi terkait penjualan digital yang telah kami berikan. Serta budidaya perikanan cukup mudah untuk dilakukan mulai dari pembibitan hingga proses panen, dibandingkan dengan perkebunan coklat yang terkadang mengalami kendala pada masa pembuahan.

REFERENSI

- Abdillah, M., & Sholihah, D. (2023). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi UMKM Guna Mendukung Tercapainya SDGS Desa Kewirausahaan Di Kelurahan Plosokerep Kota Blitar. *JNB : Jurnal Nusantara Berbakti*, 25-32.
- Aswin, & dkk. (2019). *Buku Pedoman Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat*. Bandar Lampung: IIB Darmajaya.
- Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kulon Progo. (2020). *Manfaat Kemasan dalam Membranding Produk*. Retrieved 2023, from Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kulon Progo.
- Dwi, A. (2023). *Artikel*. Retrieved 2023, from Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara: <https://feb.umsu.ac.id/inovasi-dalam-pemasaran/>
- Faqih, A. (2023). Rebranding Cesky Cookies Sebagai Inovasi UMKM Berkelanjutan Di Kelurahan Gunung Anyar Tambak. *JNB : Jurnal Nusantara Berbakti* , 96-108.
- Pemerintah Desa Wates Way Ratai. (2016). *Sejarah Desa*. Retrieved 2023, from Website Resmi Desa Wates Way Ratai: <https://wateswayratai.smartvillage.co.id/artikel/2016/8/26/sejarah-desa>
- Sanjaya, R., & Tarigan, J. (2009). *Creative Digital Marketing*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- StickEarn. (2023). *Insight Article*. Retrieved 2023, from StickEarn: <https://www.stickearn.com/insights/blog/mengenal-rebranding-adalah>

LAMPIRAN



Gambar 9: Keberangkatan



Gambar 10: Penerimaan Mahasiswa PKPM



Gambar 12: Survei UMKM Basreng



**Gambar 11: Survei
UMKM Kelanting**



Gambar 13: Piket di Balai Desa Wates



**Gambar 14: Posyandu
Balita dan Lansia**



Gambar 15: Pembahasan Website Desa



Gambar 17: Rapat Persiapan HUT RI



Gambar 16: Pembuatan Ornamen HUT RI



Gambar 18: Pengecatan Gapura Dusun Umbul Rejo



Gambar 19: Gotong Royong Persiapan HUT RI



Gambar 20: Pengambilan Bambu



Gambar 21: Produksi Kelanting



Gambar 22: Produksi Basreng



Gambar 23: Pembagian Tugas oleh Kepala Desa kepada Mahasiswa PKPM



Gambar 24: Perlombaan HUT RI



Gambar 25: Kegiatan Renungan Malam



Gambar 26 Partisipasi Lomba Panjat Pinang



Gambar 27: Pembagian Kupon Jalan Sehat



Gambar 28: Foto Bersama Mahasiswa Darmajaya dan UIN RIL



Gambar 30: Pembagian Hadiah Lomba HUT RI



Gambar 29: Kegiatan Donor Darah



Gambar 31: Kunjungan DPL



Gambar 32: Kunjungan DPL



Gambar 33: Sosialisasi E-commerce, Simonik, Sosmed, Aplikasi Keuangan Pada UMKM SeloBites



Gambar 34: Sosialisasi E-commerce, Simonik, Sosmed, Aplikasi Keuangan Pada UMKM SeloBites



Gambar 36: Pembubaran Panitia HUT RI



Gambar 35: Pembubaran Panitia HUT RI



Gambar 37: Perpisahan Warga Dusun Umbul Rejo



Gambar 38: Penyerahan Plakat Desa



**Gambar 40: Proses
Penjatuhan Pot**



Gambar 39: Foto Bersama Aparat Desa Wates

**DAFTAR HADIR KKN DARMAJAYA
DESA WATES WAY RATAI KECAMATAN WAY RATAI
KABUPATEN PESAWARAN TAHUN 2023**

NO	SENIN		SELASA		RABU		KAMIS		JUM'AT	
	TANGGAL: 7 Agustus 2023		TANGGAL: 8 Agustus 2023		TANGGAL: 9 Agustus 2023		TANGGAL: 10 Agustus 2023		TANGGAL: 11 Agustus 2023	
	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD
1	ASWIN ADITYA C.	<i>[Signature]</i>	DEA AGNES P.	<i>[Signature]</i>	RIZKI ERZA P.	<i>[Signature]</i>	ASWIN ADITYA C.	<i>[Signature]</i>	DEA AGNES P.	<i>[Signature]</i>
2	ARDI MAULANA M.	<i>[Signature]</i>	NUR HAPIPAH	<i>[Signature]</i>	RIYAN ADITYA	<i>[Signature]</i>	ARDI MAULANA M.	<i>[Signature]</i>	NUR HAPIPAH	<i>[Signature]</i>
3	EDI SAPUTRA	<i>[Signature]</i>					EDI SAPUTRA	<i>[Signature]</i>		

NO	SENIN		SELASA		RABU		KAMIS		JUM'AT	
	TANGGAL: 14 Agustus 2023		TANGGAL: 15 Agustus 2023		TANGGAL: 16 Agustus 2023		TANGGAL:		TANGGAL:	
	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD
1	RIZKI ERZA P.	<i>[Signature]</i>	ASWIN ADITYA C.	<i>[Signature]</i>	DEA AGNES P.	<i>[Signature]</i>	RIZKI ERZA P.	<i>[Signature]</i>	ASWIN ADITYA C.	<i>[Signature]</i>
2	RIYAN ADITYA	<i>[Signature]</i>	ARDI MAULANA M.	<i>[Signature]</i>	NUR HAPIPAH	<i>[Signature]</i>	RIYAN ADITYA	<i>[Signature]</i>	ARDI MAULANA	<i>[Signature]</i>
3			EDI SAPUTRA	<i>[Signature]</i>					EDI SAPUTRA	<i>[Signature]</i>

NO	SENIN		SELASA		RABU		KAMIS		JUM'AT	
	TANGGAL: 21 Agustus 2023		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:	
	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD
1	DEA AGNES P.	<i>[Signature]</i>	RIZKI ERZA P.	<i>[Signature]</i>	ASWIN ADITYA C.	<i>[Signature]</i>	DEA AGNES P.	<i>[Signature]</i>	RIZKI ERZA P.	<i>[Signature]</i>
2	NUR HAPIPAH	<i>[Signature]</i>	RIYAN ADITYA	<i>[Signature]</i>	ARDI MAULANA	<i>[Signature]</i>	NUR HAPIPAH	<i>[Signature]</i>	RIYAN ADITYA	<i>[Signature]</i>
3					EDI SAPUTRA	<i>[Signature]</i>				

CS Scanned with CamScanner

Gambar 42: Daftar Hadir PKPM

KABUPATEN PESAWARAN TAHUN 2023

NO	SENIN		SELASA		RABU		KAMIS		JUM'AT	
	TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:	
	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD
1	ASWIN ADITYA C.	<i>[Signature]</i>	DEA AGNES P.	<i>[Signature]</i>	RIZKI ERZA P.	<i>[Signature]</i>	ASWIN ADITYA C.		DEA AGNES P.	
2	ARDI MAULANA M.	<i>[Signature]</i>	NUR HAPIPAH	<i>[Signature]</i>	RIYAN ADITYA	<i>[Signature]</i>	ARDI MAULANA M.		NUR HAPIPAH	
3	EDI SAPUTRA	<i>[Signature]</i>					EDI SAPUTRA			

NO	SENIN		SELASA		RABU		KAMIS		JUM'AT	
	TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:	
	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD
1	RIZKI ERZA P.		ASWIN ADITYA C.		DEA AGNES P.		RIZKI ERZA P.		ASWIN ADITYA C.	
2	RIYAN ADITYA		ARDI MAULANA M.		NUR HAPIPAH		RIYAN ADITYA		ARDI MAULANA	
3			EDI SAPUTRA						EDI SAPUTRA	

NO	SENIN		SELASA		RABU		KAMIS		JUM'AT	
	TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:		TANGGAL:	
	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD	NAMA	TTD
1	DEA AGNES P.		RIZKI ERZA P.		ASWIN ADITYA C.		DEA AGNES P.		RIZKI ERZA P.	
2	NUR HAPIPAH		RIYAN ADITYA		ARDI MAULANA		NUR HAPIPAH		RIYAN ADITYA	
3					EDI SAPUTRA					

CS Scanned with CamScanner

Gambar 41: Daftar Hadir PKPM



FORMULIR

DAFTAR NILAI PESERTA PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM)

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : Andes Irawan

JABATAN : Kepala Desa Wates Way Ratai

Memberikan penilaian atas prestasi kerja selama melakukan kegiatan PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT kepada mahasiswa :

NAMA : RIZKI ERZA PRATAMA

NPM : 1912110302

Dengan hasil yang dicapai :

No.	Komponen	Nilai	Bobot Nilai	Nilai Total
1.	Kemampuan Kegiatan	96	20%	19,2
2.	Kecepatan Kerja	92	10%	9,2
3.	Disiplin	90	15%	13,5
4.	Daya Tangkap	90	10%	9
5.	Kejujuran	96	10%	9,6
6.	Motivasi Diri	95	5%	4,75
7.	Tanggung Jawab	90	10%	9
8.	Koordinasi	90	10%	9
9.	Kemampuan Berkomunikasi	95	10%	9,5
Total Nilai				92,82
Huruf Mutu				

Bandar Lampung2024

Pembimbing Lapangan

Andes Irawan

