

BAB II

PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program-Program Yang di Laksanakan

Selama melakukan kegiatan PKPM terdapat berbagai program kerja yang dilakukan di Desa Margorejo, Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran. Program yang dilakukan ini berfokus pada UMKM yaitu membantu penjualan melalui media digital *E-Commerce* dan Media Sosial Tiktok serta pembuatan Logo Stiker dan Banner bagi UMKM Keripik Pisang Azka Jaya.

Adapun program yang dilaksanakan adalah sebagai berikut :

1. Program Utama

- a) Survei sekaligus wawancara kebutuhan media pemasaran untuk UMKM Keripik Pisang Azka Jaya
- b) Pembuatan Platform *E-Commerce* Shopee dan Media Sosial Tiktok
- c) Pembuatan Desain Label/Stiker dan Banner Produk UMKM Keripik Pisang Azka Jaya.
- d) Penyerahan Banner Keripik Pisang Azka Jaya.

2. Program Tambahan

- a) Proses Produksi Keripik Pisang Azka Jaya
- b) Sosialisasi ke SD N 34 Tegineneng
- c) Sosialisasi ke MTS Qomarul Hidayah
- d) Bimbel SD di Posko PKPM

2.2 Waktu Kegiatan

Kegiatan Praktik Pengabdian Masyarakat ini dimulai pada 2 Agustus 2023 dan berakhir 31 Agustus 2023. Berikut waktu kegiatan yang dilakukan dapat dilihat pada tabel rangkaian kegiatan dan waktu pelaksanaan.

Table 1.4 Waktu Kegiatan

No.	Tanggal	Kegiatan	Lokasi
1	21 Juli 2023	- Pembekalan PKPM	Aula Rektorat Lantai 3
2	25 Juli 2023	- Pelatihan PKPM	Gedung G
3	28 Juli 2023	- Survey lokasi PKPM dan mencari lokasi tempat tinggal	Desa Margorejo
4	2 Agustus 2023	- Pelepasan peserta PKPM	Desa Margorejo
5	3 Agustus 2023	- Silaturahmi ke kediaman Bapak Kepala Desa, Ketua RT dusun 05	Desa Margorejo
6	4 Agustus 2023	- Melatih Paskibra di Balai Desa	Desa Margorejo
7	5 Agustus 2023	- Mengunjungi UMKM Keripik Azka Jaya dan melakukan survei Curug	Desa Margorejo & UMKM
8	6 Agustus 2023	- Mengunjungi ladang kepala desa	Desa Margorejo

9	7 Agustus 2023	- Meminta perizinan untuk mengajar SD N 34 Tegineneng dan melakukan apel pagi di balai desa	Desa Margorejo
10	8 Agustus 2023	- Sosialisasi ke SD N 34 Tegineneng dan rapat persiapan 17 Agustus HUT RI Ke-78	Desa Margorejo
11	9 Agustus 2023	- Gotong royong bersama Warga desa Margo Rejo	Desa Margorejo
12	10 Agustus 2023	- Mengajar di SD N 34 Tegineneng, Pembuatan logo UMKM, menghadiri Acara Hajat Bumi Desa Margorejo	Desa Margorejo
13	11 Agustus 2023	- Gladi upacara peringatan Hari Pramuka, persiapan acara Wayang di kediaman Kepala Desa, Sosialisasi ke MTS Qomarul Hidayah	Desa Margorejo
14	12 Agustus 2023	- Melakukan survei UMKM warung, dan	Desa Margorejo

		UMKM Keripik Azka	
15	13 Agustus 2023	- Pembuatan banner UMKM warung dan UMKM Keripik Azka Jaya	Desa Margorejo
16	14 Agustus 2023	- Menjadi panitia upacara memperingati Hari Pramuka & menjadi panitia lomba ice breaking	Desa Margorejo
17	15 Agustus 2023	- Persiapan HUT RI Ke-78	Desa Margorejo
18	16 Agustus 2023	- Gladi bersih upacara pengibaran bendera merah putih HUT RI Ke-78 & mendaftarkan legalitas usaha Keripik Azka	Desa Margorejo
19	17 Agustus 2023	- Memperingati upacara 17 Agustus HUT RI Ke-78, menjadi panitia lomba HUT RI Ke-78	Desa Margorejo
20	18 Agustus 2023	- Menjadi panitia lomba HUT RI Ke-78	Desa Margorejo

21	19 Agustus 2023	- Menjadi panitia lomba HUT RI Ke-78	Desa Margorejo
22	20 Agustus 2023	- Mengajar bimbel dan membantu persiapan pengumuman lomba HUR RI Ke-78	Desa Margorejo
23	21 Agustus 2023	- Piket balai desa	Desa Margorejo
24	22 Agustus 2023	- Mencetak logo UMKM & Pembuatan Akun E-Commerce dan akun media sosial UMKM	Desa Margorejo
25	23 Agustus 2023	- Sosialisasi ke UMKM tempe & Tahlilan di rumah warga	Desa Margorejo
26	24 Agustus 2023	- Menghadiri pembuatan keripik pisang di UMKM & mengikuti pengajian di dusun 05	Desa Margorejo
27	25 Agustus 2023	- Penyerahan logo, banner, dan legalitas usaha UMKM	Desa Margorejo
28	26 Agustus 2023	- Mengikuti dan pembuatan tempe di dusun 04	Desa Margorejo
29	27 Agustus 2023	- Memberikan tutorial penggunaan E-	Desa Margorejo

		Comerce di UMKM Keripik Pisang	
30	28 Agustus 2023	- Piket Balai Desa	Desa Margorejo
31	29 Agustus 2023	- Silaturahmi ke rumah aparatus desa	Desa Margorejo
32	30 Agustus 2023	- Perpisahan di Balai Desa	Desa Margorejo
31	31 Agustus 2023	- Penjemputan dan Presentasi	Desa Margorejo & Kecamatan Tegineneng

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

· Kegiatan Utama

a) Survei Kebutuhan Media Pemasaran Untuk UMKM

Tabel 1.5 Survei UMKM

No.	Rencana Kegiatan	Tujuan	Sasaran
1	Survei sekaligus wawancara kebutuhan media pemasaran untuk UMKM	Survei dilakukan untuk mengetahui strategi pemasaran yang dibutuhkan oleh pemilik UMKM Keripik Pisang	Pemilik UMKM

Survei dilakukan Untuk mengetahui strategi pemasaran yang dibutuhkan oleh pemilik UMKM Keripik Pisang, selain itu survei juga merupakan tahapan awal sebelum merancang dan melaksanakan sebuah strategi dalam pemasaran dan pengembangan inovasi pada produk

UMKM yang berkaitan. Dengan dilakukannya sebuah survei kita dapat mengetahui kebutuhan apa saja yang di butuhkan oleh suatu UMKM, sehingga program atau rencana pengembangan inovasi dapat terlaksana sesuai kebutuhan yang di perlukan oleh pihak terkait.



Gambar 3. Survei Lokasi UMKM

b) Pembuatan Platform *E-Commerce* Shopee dan Media Sosial Tiktok

Tabel 1.6 Pembuatan Akun *E-Commerce*

2	Pembuatan Platform <i>E-Commerce</i> Shopee dan Media Sosial Tiktok	Pembuatan akun <i>E-Commerce</i> dengan memanfaatkan Platform Penjualan Shopee dan Media Sosial Tiktok guna meningkatkan Branding Inovasi pada UMKM Keripik Pisang	UMKM
---	---	--	------

Perkembangan teknologi dan informasi yang sangat pesat saat ini menuntut masyarakat untuk mulai mengenal dan selalu berhubungan dengan internet. Internet yang dahulu dianggap sebagai kecanggihan teknologi yang semu, pada saat ini menjelma menjadi dunia nyata yang

berhasil menciptakan gaya hidup baru manusia modern, mulai dari handphone, notebook, laptop dan aneka gadget lainnya.

Penggunaan *E-Commerce* merupakan sebuah keharusan dalam dunia usaha, mengingat masalah yang semakin kompleks, kompetitor yang semakin menjamur dan tuntutan untuk selalu mengikuti perkembangan dunia global yang mengharuskan untuk selalu bertindak kreatif. Memanfaatkan *E-Commerce* dalam memasarkan produk diharapkan akan menghemat biaya, waktu dan tenaga, sehingga dapat menciptakan harga jual yang mampu bersaing di pasaran.

Manfaat *E-Commerce* dan Media Sosial untuk pemasaran adalah cara mudah untuk mengenal lebih banyak pelanggan, dan lebih dekat dengan mereka, tidak hanya itu dengan kita juga dapat menemukan target konsumen dengan lebih efektif dan tepat. Misalnya Shopee melakukan strategi fomo dengan tujuan mengikuti trend berdasarkan hal-hal yang sedang viral di media sosial. Pengembangan sistem *E-commerce* bagi UMKM bertujuan untuk mengubah budaya yang masih mengandalkan pembelian konvensional menjadi belanja online, meningkatkan penjualan UMKM dalam rangka mempromosikan, memasarkan dan menjual produk kepada pengguna internet melalui website tanpa ada batasan ruang dan waktu.

Banyaknya pengguna TikTok di berbagai negara, termasuk Indonesia, telah menciptakan peluang dan peluang bisnis bagi sebagian orang. Ini karena fitur TikTok yang menarik dan database yang luas. Selain itu, TikTok memiliki kemampuan untuk mendapatkan keuntungan dalam hal perdagangan karena popularitasnya saat ini. Aplikasi komersial TikTok berkembang dari platform hiburan menjadi alat perencanaan bisnis. Strategi komunikasi adalah salah satu cara untuk

mengubah perilaku manusia dalam skala yang lebih besar melalui penyebaran ide-ide baru. Akibatnya pemilihan strategi dalam perencanaan komunikasi harus dilakukan dengan hati-hati karena akibat dari pemilihan strategi yang salah dapat berakibat fatal terutama dari segi kerugian waktu, materi, dan tenaga. Aplikasi TikTok memiliki lebih dari 10 juta pengguna di Indonesia, dengan mayoritas penggunanya adalah anak-anak usia sekolah (pelajar). Alhasil, kita bisa melihat bahwa aplikasi TikTok menjadi primadona, dan digandrungi oleh kaum milenial yang mayoritas adalah anak sekolah.

Tiktok adalah wadah/tempat dimana sesuatu yang viral itu promosikan, dengan adanya For Your Page (FYP) konten-konten menarik akan viral dan memberikan keuntungan bagi pihak terkait. Salah satunya konten penjualan yang menarik melalui Tiktop Shop. Dengan memasarkan produk Keripik Pisang yang dikelola oleh Ibu Meri Fitriani pada *E-Commerce* Shopee dan Media Sosial Tiktok akan semakin luas dan dapat meningkatkan pemasukan bagi UMKM.



Gambar 4. Pembuatan Akun Shopee dan Tiktok



Gambar 5. Akun Shopee

Langkah-Langkah Cara Berjualan di Shopee

Tabel 1.7 Cara Berjualan di Shopee

1. Cara Daftar/Pembuatan Akun Toko

- ✓ Pertama, kita bisa mengakses situs Shopee atau unduh aplikasi Shopee di Play Store atau App Store
- ✓ Pertama, kita bisa mengakses situs Shopee atau unduh aplikasi Shopee di Play Store atau App Store.
- ✓ Pertama, kita bisa mengakses situs Shopee atau unduh aplikasi Shopee di Play Store atau App Store
- ✓ Lalu tap Daftar
- ✓ Masukkan nomor HP yang aktif (pastikan tidak terdaftar di Shopee sebelumnya), kode captcha, dan kode verifikasi lalu klik Daftar.

- Selanjutnya, cek SMS lalu masukkan kode verifikasi di kolom yang tersedia. Tap Lanjut
- Kita bisa masukkan username (sesuai brand toko) dan password. Konfirmasi password di bawahnya lalu tap Lanjut.
- Selesai

2. Cara Buka Toko di Shopee

- Buka aplikasi Shopee atau Seller Center (seller.shopee.co.id)
- Tap Saya > Mulai Jual
- Klik Tambah Produk Baru
- Lengkapi berbagai informasi produk seperti nama produk, deskripsi produk, kategori produk, harga produk, stok produk (dalam Pcs), variasi produk (Warna, Ukuran, dll.), berat produk (dalam Kg), kondisi produk (Baru/Bekas), jasa kirim yang Anda gunakan (JNE, J&T, dll), sampai rekening bank
- Bila semua sudah lengkap, tap Simpan & Tampilkan
- Mulai promosi dan berjualan
- Selesai

3. Cara Buka Toko di Shopee

- Buka aplikasi Shopee atau Seller Center (seller.shopee.co.id)
- Tap Saya > Mulai Jual
- Klik Tambah Produk Baru
- Lengkapi berbagai informasi produk seperti nama produk, deskripsi produk, kategori produk, harga produk, stok produk (dalam Pcs), variasi produk (Warna, Ukuran, dll.), berat produk (dalam Kg), kondisi produk (Baru/Bekas), jasa kirim yang Anda gunakan (JNE, J&T, dll), sampai rekening bank
- Bila semua sudah lengkap, tap Simpan & Tampilkan

- Mulai promosi dan berjualan
- Selesai

4. Cara Proses dan Kirim Pesanan Customer Menggunakan Jasa Pick-Up

- Kunjungi halaman Shopee Seller Centre
- Lalu, pilih menu Pesanan Saya dan pilih Perlu Dikirim untuk melihat pesanan yang masuk.
- Berikutnya, klik Perlu Diproses, lalu Atur Pengiriman dan pilih **SAYA AKAN GUNAKAN JASA PICK-UP**
- Kemudian atur waktu penjemputan dan pastikan alamat Pick Up yang dimasukkan sudah benar.
- Jika sudah, barulah kita klik Konfirmasi. Jangan lupa untuk mencetak nomor resi dan tempelkan pada paket barang.
- Terakhir, tunggu pihak jasa pengiriman mengambil paket kita.



Gambar 6. Akun Tiktok

Langkah-Langkah Cara Berjualan di Tiktok

Tabel 1.8 Cara Berjualan di Tiktok

1. Cara Daftar/Pembuatan Akun Toko

- Unduh TikTok dari Google Play atau App Store
- Buka aplikasi TikTok
- Klik “Profil” di bagian kanan bawah Pilih metode untuk mendaftar yang kita inginkan, kita bisa mendaftar menggunakan nomor HP dan email, atau mendaftar dengan akun Google, Apple, Facebook, atau Twitter
- Isi informasi yang dibutuhkan, seperti tanggal lahir. Wajib berusia minimal 13 tahun saat mendaftar
- Masukkan password
- Buat username yang akan di gunakan, lalu klik "Sign Up"

<ul style="list-style-type: none"> · Kita akan diminta melakukan konfirmasi melalui email untuk menyelesaikan pendaftaran.
<p>2. <u>Cara Berjualan di Tiktok</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Kunjungi Laman TikTok Shop 4. Daftar atau Masukkan Akun TikTok 5. Mengisi Data termasuk KTP 6. Tambahkan produk ke TikTok Shop 7. Perluas jangkauan audiens dengan konten menarik

c) Pembuatan Desain Label/Stiker dan Banner Produk UMKM Keripik Pisang

Tabel 1.9 Pembuatan Stiker dan Banner

3	Pembuatan Desain Label/Stiker dan Banner Produk UMKM Keripik Pisang	Tujuan dari pembuatan Desain Label/stiker dan Banner agar produk menjadi lebih menarik bertujuan untuk meningkatkan penjualan sekaligus memperluas pemasaran produk.	UMKM
---	---	--	------

Pembuatan desain Label/stiker dan Banner pada UMKM Keripik Pisang Azka Jaya digunakan untuk pengembangan produk. Stiker atau Label adalah suatu symbol, tanda, desain atau gabungan di antaranya untuk dipakai sebagai identitas suatu organisasi atau perusahaan pada barang dan jasa yang dimiliki untuk membedakan dengan produk jasa lainnya. Dalam pembuatan desain pun harus memperhatikan hal hal, seperti: sederhana dan ringkas, mengandung keaslian, mudah dibaca atau di ucapkan, mudah diingat, tidak sulit digambarkan, dan tidak

mengandung konotasi yang negatif. Dengan adanya desain stiker dan Banner bisa dijadikan sebagai sarana untuk mengembangkan produk salah satu nya adalah promosi.

Desain stiker dan Banner yang baik dapat mensinergikan dan mengintegrasikan dari beberapa elemen desain dan fungsi kemasan, sehingga dihasilkan kemasan yang memiliki tingkat efektifitas, efesiensi dan fungsi yang sesuai baik dalam produksi kemasan sampai kegunaan kemasan. Dengan itu, perlu dibuatkan Stiker dagang dan Banner yang mencantumkan nama UMKM, *E-Commerce*, dan contact person untuk UMKM yang berada di Margorejo, karena UMKM Keripik Pisang yang berada di Margorejo belum memiliki Label/stiker dan Banner. Dengan tujuan dibuatkannya Stiker dan Banner agar hasil penjualan UMKM tersebut dapat meningkat, UMKM tersebut lebih mudah untuk diingat dan mudah untuk dihubungi apabila ingin memesan Keripik Pisang baik dalam jumlah sedikit ataupun dalam jumlah banyak.



Gambar 7. Foto Produk dan Stiker



Gambar 8. Desain Stiker Keripik Pisang Azka Jaya



Gambar 9. Desain Banner Keripik Pisang Azka Jaya

d) Penyerahan Banner Keripik Pisang

Tabel 1.10 Penyerahan Banner Keripik Pisang

4	Penyerahan Banner dan Keripik Pisang	Pembuatan Logo dan Banner ini bertujuan untuk meningkatkan promosi produk kepada masyarakat sekitar Desa, agar mereka dapat melihat banner dan logo yang di psang di rumah produksi UMKM Keripik Pisang	UMKM
---	--------------------------------------	---	------

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan badan usaha yang dikelola oleh perorangan atau bisa disebut sebagai produksi rumahan. Pelaku UMKM biasanya memproduksi serta menjual produk mereka sendiri. Beberapa juga memasarkan dengan menitipkan ke pedagang-pedagang di pasar.

Desa Margorejo dikenal sebagai desa mayoritas para Petani. Selain pergi ke ladang, pekerjaan yang sering dijumpai di desa Margorejo adalah menjalankan usaha/produksi Keripik Pisang. Kebanyakan penduduk Desa Margorejo memproduksi keripik pisang sendiri bersama keluarga. Produk dipasarkan dengan membawanya ke pasar-pasar, berjualan keliling, atau menitipkan di warung. Untuk membantu meningkatkan penjualan UMKM di Desa Margorejo, mahasiswa PKPM Darmajaya berinisiatif untuk membantu pelaku UMKM dengan membuat banner untuk rumah produksi UMKM sebagai tanda pengenal agar lebih mudah ditemukan.



Gambar 10. Penyerahan Banner Keripik Pisang Azka Jaya

Program Tambahan

a) Proses Produksi Keripik Pisang

Tabel 1.11 Proses Produksi Keripik Pisang

No	Proses	Gambar
1	Langkah pertama kupas kulit pisang lalu dicuci di air yang bersih.	
2	Langkah kedua, iris tipis-tipis pisang menggunakan alat tradisional seperti di gambar. Lakukan penggorengan dengan api kompor sedang dan diaduk secara bertahap agar matangnya sempurna.	

	<p>Setelah keripik pisang dirasa matang, kemudian campur keripik pisang dengan varian rasa manis seperti coklat, stroberi, dan taro.</p> <p>Jika semua bahan sudah masuk lalu diaduk-aduk agar tercampur merata.</p>	
4	<p>Lakukan pengemasan apabila keripik pisang sudah tidak panas, untuk pengemasan bisa menggunakan bungkus plastik ataupun standing pouch agar tahan lama.</p>	

b) Sosialisasi Menabung Sejak Dini ke SD N 34 Tegineneng

Tabel 1.12 Sosialisasi Menabung dari Botol Bekas

1	<p>Sosialisasi ke SD N 34 Tegineneng</p>	<p>Tujuan dari dilakukannya Sosialisasi ke SDN 34 Tegineneng untuk meningkatkan budaya menabung sejak dini dengan pemanfaatan botol bekas yang dijadikan celengan.</p>	<p>SDN 34 Tegineneng</p>
---	--	--	--------------------------

Menabung masih menjadi hal yang cukup sulit untuk dilakukan bagi sebagian orang. Hal tersebut bisa jadi karena tidak dibiasakan sejak usia masih dini. Pentingnya menabung sejak dini tidak hanya akan membantu kita dalam mengelola uang untuk masa depan, tetapi juga membentuk kebiasaan baik secara terus menerus ketika sudah dewasa, bekerja, bahkan berkeluarga.

Pada kegiatan ini kami menjalankan sebuah program membuat tabungan celengan dari botol plastik bekas. Membuat tabungan ini tidak hanya mengajarkan adik-adik SDN 34 Tegineneng untuk menyisihkan uang saku untuk ditabung. Tetapi, kami juga mendaur ulang botol plastik bekas untuk menjadi celengan tabungan yang ramah lingkungan.



Gambar 11. Sosialisasi SD Celengan dari Botol Bekas

c) **Sosialisasi ke MTS Qomarul Hidayah Terkait Bullying**

Tabel 1.13 Sosialisasi MTS Terkait Bullying

2	Sosialisasi ke MTS Qomarul Hidayah	Tujuan dari dilakukannya Sosialisasi ke SDN 1 Jati Indah untuk mengingatkan tentang Bullying, dampak yang terjadi, dan solusi penanganan di lingkungan sekolah Bullying.	MTS Qomarul Hidayah
---	------------------------------------	--	---------------------

Pencegahan bullying disekolah dapat dilakukan antara lain dengan menggiatkan pengawasan dan pemberian sanksi secara tepat pada pelaku. Cara lain dengan melakukan penyuluhan melalui berbagai cara, salah satunya memasukkan materi bullying kedalam pembelajaran yang akan berdampak positif bagi pengembangan pribadi para murid. Tujuan sosialisai ini adalah memberi edukasi pencegahan bullying pada pelajar. Partisipan sosialisasi adalah sekolah, pelajar, dan anggota pengabdian sendiri. Dalam kegiatan sosialisasi ini, metode yang digunakan adalah dengan model penyuluhan dan dialog interaktif sehingga dapat memberikan informasi tentang dampak perbuatan Diskriminasi dan Bullying di sekolah.



Gambar 12. Sosialisasi Bullying

d) **Bimbel SD di Posko PKPM**

Tabel 1.14 Bimbel SD di Posko

9	Bimbel SD di Posko PKPM	Meningkatkan motivasi belajar serta pengetahuan bagi anak-anak sekolah dasar.	SD N Tegineneg
---	-------------------------	---	----------------

Bimbingan belajar atau bimbel merupakan aktivitas belajar tambahan yang diberikan kepada anak maupun orang dewasa untuk menambah pengetahuan agar ilmu yang masih belum diperoleh atau kurang dipahami di sekolah dapat lebih dimengerti. Dengan mengikuti bimbel ini mampu membantu siswa SDN 34 Tegineneg untuk lebih memahami materi pembelajaran dan memotivasi mereka untuk terus belajar.

Selama PKPM berlangsung, bimbingan belajar khususnya diberikan untuk siswa Sekolah Dasar (SD) baik kelas 1 - 6 sd. Untuk lokasi pelaksanaanya, Bimbingan belajar dilakukan di Posko PKPM Darmajaya di salah satu dusun Desa Margorejo.



Gambar 13. Bimbel SD di Posko PKPM

2.4 Dampak Kegiatan

Dari berbagai macam program kegiatan PKPM ini memiliki dampak tersendiri baik untuk Mahasiswa/i, Masyarakat dan UMKM yang saya bantu untuk berkembang lebih baik lagi.

2.4.1 Dampak Kegiatan PKPM Untuk Mahasiswa/i

Dari berbagai bentuk kegiatan dan program kerja yang telah di susun oleh kami selaku mahasiswa/i, tentu saja kegiatan dan program kerja tersebut memiliki dampak bagi kami. Dengan adanya PKPM ini kami mendapatkan pengalaman baru yang mana sebelumnya tidak kami dapatkan di bangku perkuliahan, selain pengalaman kami juga mendapatkan ilmu baru yang mana ilmu ini dapat bermanfaat dan dapat kami terapkan untuk kedepannya.

2.4.2 Dampak Kegiatan PKPM Untuk Masyarakat

Beberapa kegiatan telah dilakukan sebagai bentuk program kerja dalam Program Pengabdian Masyarakat ini, yang memiliki dampak terhadap masyarakat sekitar seperti, pemahaman tentang penggunaan media marketing seperti *E-commerce* dan Media Sosial dalam meningkatkan dan memperluas pemasaran produk untuk perkembangan ekonomi masyarakat, lalu dengan adanya PKPM ini dapat membantu kegiatan desa yang dilakukan pada setiap harinya.

2.4.3 Dampak Kegiatan PKPM Untuk UMKM Keripik Pisang Azka Jaya

Dalam suatu usaha, kepercayaan pelanggan merupakan salah satu tujuan terpenting untuk menunjang keberlangsungan dan keberhasilan suatu usaha. Kegiatan PKPM ini memiliki dampak tersendiri terhadap UMKM Keripik Pisang Azka Jaya, dimana saya mendapat kesempatan

untuk menjelaskan tentang bagaimana pentingnya penggunaan *E-Commerce* Shopee dan Media Sosial Tiktok dalam menunjang kegiatan usaha dan memperluas pemasaran produk. Membuatkan Stiker Logo dan Banner untuk Keripik Pisang Azka Jaya agar mudah dikenal oleh masyarakat luas, serta mengajarkan cara mengupload produk *E-Commerce*, memasarkan produk melalui konten Tiktok, dan bagaimana memproses pemesanan di *E-commerce*.