

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan istilah umum dalam dunia ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh undang-undang No. 20 tahun 2008. UMKM pada masa modern seperti sekarang ini harus lebih di tingkatkan lagi dalam pengembangannya agar UMKM tersebut semakin besar. Peningkatan UMKM bisa dari berbagai aspek seperti, inovasi kemasan, pemasaran, SDM dan dari aspek teknologinya juga. Digitalisasi mampu memfasilitasi UMKM untuk meningkatkan pemasaran serta pengenalan produk kepada masyarakat luas.

PKPM (Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat) yang merupakan salah satu perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian masyarakat. Pengabdian merupakan suatu wujud kristalisasi dan integralisasi dari ilmu yang didapatkan dari bangku perkuliahan untuk diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat. Sehingga ilmu yang di peroleh dapat diaplikasikan serta di terapkan dan dikembangkan dalam kehidupan masyarakat. Di era globalisasi seperti sekarang ini para pengusaha kecil atau mikro dan menengah harus lebih pandai dalam berkompetisi pada bidang pemasaran produknya agar dapat bersaing dengan UMKM lainnya.

Hal tersebut sejalan dengan fungsi perguruan tinggi untuk menjembati (komunikasi) dalam proses pembangunan atau pengembangan dan penerapan bidang studi sistem informasi. Tujuan diadakannya PKPM IIB Darmajaya adalah untuk mempercepat dan memperluas pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Tujuan lainnya adalah agar mahasiswa memperoleh pengalaman belajar yang bermanfaat melalui keterlibatannya dalam masyarakat, dan secara langsung dapat menemukan, mengidentifikasi, merumuskan, serta memecahkan permasalahan dalam kehidupan bermasyarakat. Salah satunya ialah dengan kegiatan PKPM yang dilaksanakan di Desa Sukajaya Punduh, Kecamatan Marga Punduh, Kabupaten Pesawaran, Provinsi Lampung.

Desa Sukajaya Punduh memiliki banyak UMKM yang tersebar di seluruh desa, salah satunya yaitu UMKM KERIPIK PISANG, yang terletak di Dusun Way Awi. Keripik pisang ini berfokus pada bidang makanan ringan atau cemilan kering. Berdasarkan uraian diatas saya memutuskan untuk membantu pengembangan pemasaran UMKM keripik pisang secara online dengan menerapkan simonik sebagai Sistem Informasi dalam pemasaran produk tersebut. Dengan cara melakukan pendaftaran di simonik yang langsung tertuju kepada website penjualan dengan tujuan yaitu untuk memperluas target pasar, dan membantu memberikan arahan untuk penggunaan UMKM yang ada.

Sistem Informasi Manajemen (SIMONIK) telah menjadi sebuah fenomena yang sangat signifikan dalam dunia Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Fenomena ini menggambarkan perubahan paradigma dalam pengelolaan UMKM, menghadirkan berbagai peluang dan tantangan yang berdampak pada pertumbuhan dan keberlanjutan sektor UMKM. Dalam era digitalisasi dan globalisasi yang semakin berkembang, UMKM perlu menerapkan strategi yang lebih canggih dan efisien dalam manajemen usaha mereka, dan SIMONIK menjadi salah satu alat yang paling berperan dalam hal ini.

Penggunaan SIMONIK dalam UMKM memberikan dampak signifikan pada berbagai aspek, mulai dari pengelolaan inventaris, peningkatan produktivitas, hingga pemasaran dan peningkatan akses pasar. Keberadaan sistem ini telah mengubah cara UMKM berinteraksi dengan pelanggan, mengelola rantai pasokan, dan mengoptimalkan proses bisnis mereka. Namun, di balik potensi positifnya, fenomena SIMONIK juga memunculkan berbagai tantangan yang perlu diatasi oleh UMKM agar dapat memanfaatkannya secara efektif.

Pemasaran online dan pendaftaran simonik yang saya buat tentunya dapat mempermudah pelanggan untuk mencari tau mengenai UMKM keripik pisang ini. Pengetahuan mengenai teknologi pemasaran melalui simonik masih kurang di kuasai dan dipahami. Sehingga mahasiswa dan mahasiswi PKPM IIB Darmajaya membantu dengan memberikan pengetahuan dan inovasi tentang cara mengembangkan UMKM. Dengan membuat laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang berjudul **“PENERAPAN SISTEM**

INFORMASI PADA UMKM KERIPIK PISANG DENGAN MENGGUNAKAN SIMONIK UNTUK MEMPERLUAS PEMASARAN PRODUK”.

1.1.1 Profil dan Potensi Desa

Kecamatan Marga Punduh adalah kecamatan yang berada di Kabupaten Pesawaran, Lampung, Indonesia. Marga Punduh sebagai salah satu pusat dari kecamatan. Terletak sekitar 60 km dari Kota Bandar Lampung, Ibu kota Provinsi Lampung. Memiliki luas wilayah sebesar 1.278 km², di Sukajaya Punduh sendiri terdiri dari 1 desa dan 7 dusun. Tercatat jumlah penduduk Sukajaya Punduh dihuni oleh 2.2111 jiwa. Sukajaya Punduh merupakan daerah daratan dan sebagian besar perkebunan, persawahan ,perkantoran dll kemudain lahan untuk perumahan atau pemukiman. Penduduk Sukajaya Punduh terdiri dari berbagai suku bangsa (heterogen), sampai dengan tahun 2023 bedasarkan pendataan Desa Sukajaya Punduh berpendudukan sejumlah 2.2111 jiwa. Penyebaran penduduk Desa Sukajaya punduh bermata pencaharian sebagai petani, buruh, pedagang dan aparatur desa. Pendidik Desa Sukajaya Punduh hampir sebagai besar adalah masyarakat yang memiliki latar belakang agama, suku, budaya, dan tingkat pendidikan yang beragam. Ada banyak UMKM di Desa Sukajaya Punduh berjumlah 15 UMKM diantaranya UMKM dibidang makanan, kecantikan, dan kosmetik, perlengkapan bayi, futniture, dan sebagainya.

1.1.2 Profil BUMDES

1.1.3 Profil UMKM

Nama Pemilik : Ibu Yati

Nama Usaha : Keripik Pisang

Alamat Usaha	:	Desa Sukajaya Punduh, Kecamatan Marga Punduh Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung.
Jenis Usaha	:	Perseorangan
Jenis Produk	:	Keripik
Skala Usaha	:	Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
Tahun Berdiri	:	14 Maret 2021
Produk yang Ditawarkan	:	Keripik Pisang
Jumlah Tenaga Kerja	:	-
No. Telp/Hp	:	0823-7554-2330

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis merumuskan permasalahan yang ada dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengapa UMKM Keripik pisang menerapkan Sistem Informasi pada SIMONIK?
2. Bagaimana UMKM Keripik Pisang menggunakan penerapan Sistem Informasi pada SIMONIK untuk menunjang kegiatan usahanya?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Tujuan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Agar dapat membantu UMKM Keripik Pisang mengetahui alasan pentingnya menggunakan SIMONIK dalam mengembangkan usaha.

2. Agar dapat membantu UMKM Keripik Pisang dalam menggunakan SIMONIK untuk mengembangkan usahanya.
3. Mengetahui dan membantu pelaku UMKM untuk mengetahui hambatan dalam menggunakan SIMONIK sebagai wadah online dan memberikan solusi terkait hambatan tersebut.
4. Tujuan dilakukan pemasaran penjualan produk secara online agar dapat dikenal oleh masyarakat luas yaitu dengan melalui media teknologi atau internet.
5. Meningkatkan pemahaman dalam menggunakan iklan yang dapat terhubung ke website penjualan.

1.3.2 Manfaat Kegiatan

1. Bagi Mahasiswa

1. Mendapat pengalaman seperti kemampuan dalam pengambilan keputusan, rasa tanggung jawab, kemandirian, kemampuan berkomunikasi, serta jiwa kepemimpinan.
2. Memperoleh pengetahuan baru dalam bidang usaha Pembuatan Keripik Pisang.
3. Mampu menyelesaikan mata kuliah Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM).
4. Menjadi bahan pembelajaran, menumbuhkan jiwa kewirausahaan, dan sarana menyalurkan ilmu yang didapat dari kampus kepada masyarakat.

2. Bagi IIB Darmajaya

1. Sebagai bentuk nyata pemberdayaan dan pengabdian IIB Darmajaya kepada masyarakat.
2. Bagian dari promosi kampus IIB Darmajaya agar kampus IIB Darmajaya lebih luas dikenal oleh masyarakat luas.

3. Bagi Masyarakat

1. Memperoleh bantuan tenaga dan pikiran dalam merencanakan dan melaksanakan pengembangan desa.
2. Memberikan inspirasi bagi masyarakat dalam upaya memanfaatkan potensi- potensi usaha yang terdapat didesa Sukajaya Punduh, Kecamatan Marga Punduh, Kabupaten Peswaran.
3. Mengetahui cara penggunaan SIMONIK untuk pemasaran usaha, melalui internet.

