

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha ditandai dengan tajamnya persaingan, perusahaan pembuat barang atau jasa, selalu berusaha supaya produk yang telah dibuatnya dapat terjual dan dapat memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen. Saat ini situasi dan kondisi persaingan semakin ketat diantara para pelaku bisnis hal ini mendorong para pengusaha untuk selalu membuat strategi yang paling baru agar produk yang mereka jual dapat bersaing dipasar untuk meningkatkan penjualan.

Dalam konsep penjualan, suatu perusahaan membuat produk dan kemudian mendayagunakan berbagai metode penjualan untuk membujuk konsumen agar membeli produk yang ditawarkan. Penjualan berfokus pada kebutuhan penjual atau perusahaan dengan memberikan perhatian pada kebutuhan produsen dengan mengubah produknya menjadi uang tunai atau laba yang diinginkan.

Dalam melakukan penjualan, penjual dituntut untuk memiliki bakat dan seni serta keahlian untuk mempengaruhi orang lain. Tidak semua orang memiliki bakat seperti ini, karena tidak mudah dalam mengarahkan kemauan calon pembeli dengan mengemukakan berbagai alasan dan pendapatnya. Semakin banyak volume penjualan yang terjadi, maka laba yang diperoleh perusahaan semakin meningkat.

Untuk mengatasi ketatnya persaingan dalam pemasaran maka salah satu upaya yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan menerapkan strategi variasi produk, dimana dalam menerapkan strategi tersebut perusahaan berusaha untuk menawarkan produk yang mampu bersaing, sehingga peningkatan penjualan produk dan jasa terus meningkat, upaya perusahaan untuk meningkatkan penjualan melalui penganekaragaman produk, baik lewat pengembangan produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada.

Perputaran modal yang cepat dapat meningkatkan volume penjualan karena barang dagangan baru dapat tersedia untuk pelanggan, dan barang dagangan baru lebih mudah terjual dari pada barang dagangan lama cacat karena lama membuat barang dagangan tidak laku. Strategi dalam meningkatkan penjualan yaitu dengan menambah variasi produk.

Variasi produk bukan hal yang baru dalam dunia pemasaran, dimana strategi ini banyak digunakan oleh praktisi-praktisi pemasaran di dalam aktivitas peluncuran produknya. Variasi produk memiliki pengertian yang luas tidak hanya menyangkut jenis produk dan line produk tetapi juga menyangkut kualitas, desain, bentuk, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, jaminan dan pengembalian yang harus diperhatikan oleh perusahaan secara seksama terhadap keanekaragaman (variasi) produk yang dihasilkan secara keseluruhan. Artinya dengan semakin bervariasinya produk yang dihasilkan,

Strategi dan Programan Pemasaran, maka perusahaan juga semakin banyak melayani berbagai macam kebutuhan konsumen yang dituju.

Dengan melakukan inovasi variasi produk yang dapat membantu dan memudahkan segala kegiatan termasuk didalam bidang bisnis. Hal inilah yang dibutuhkan oleh pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Peran penting dalam perekonomian masyarakat daerah adalah keberadaan UMKM dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat.

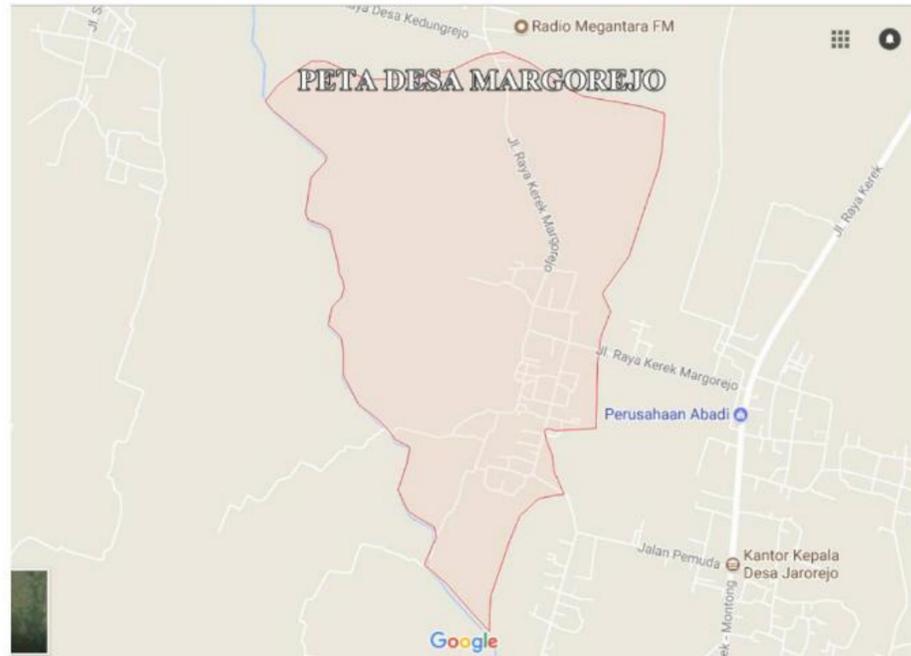
Pelaksanaan kegiatan PKPM kali ini dilakukan di Desa Margorejo, Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran, Provinsi Lampung, dalam kurun waktu 30 hari. Didalam lingkungan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yakni di Desa Margorejo. Desa Margorejo memiliki beberapa usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan terdapat banyak potensi yang bisa dikembangkan terutama di UMKM yang saya ambil yaitu olahan Keripik Pisang Azka Jaya.

Permasalahan yang dimiliki pelaku usaha olahan keripik Pisang Azka Jaya yaitu mengenai permasalahan penjualan, pemasaran dan pembukuan keuangan, segmen pasar dan teknologi serta strategi dalam penjualan yang masih belum terpenuhi juga menjadi alasan kenapa keripik Pisang milik ibu Meri Fitriani ini masih belum dapat bersaing secara baik dalam pasar yang tersedia.

UMKM Keripik Pisang milik Ibu Meri Fitriani ini merupakan makanan ringan yang terbuat dari 1 jenis pisang, yaitu Pisang Kepok yang diserut menjadi irisan tipis, serta direndam dengan air bersih lalu di rendam lagi dengan air kemudian di goreng di wajan besar dengan api yang berukuran sedang. Rasanya gurih dan manis. Makanan ini cukup tersebar hampir di seluruh Provinsi Lampung dan di Luar Provinsi Lampung.

Oleh sebab itu kami berinovasi untuk membantu UMKM Keripik Pisang milik Ibu Meri Fitriani dengan mengembangkan inovasi varian rasa dalam meningkatkan penjualan agar dapat menarik konsumen dan meningkatkan nilai jual produk keripik pisang pemilik UMKM.

1.1.1 Profil Desa dan Potensi Desa



Gambar 1. 1 Peta Desa Margorejo

Pada mulanya Desa Margorejo Kecamatan Tegineneng Pesawaran sebelum menjadi perkampungan atau permukiman penduduk masih berupa hutan produksi, dengan status tanah milik pemerintah. Seiring pertumbuhan penduduk, sebagaimana dijelaskan oleh Sarimin selaku tokoh masyarakat, bahwa sekitar tahun 1959, sudah banyak pemukiman penduduk yang dibuat oleh warga dengan 100 KK yang sudah tercatat. Posisi tanah yang dibuat pemukiman tersebut masih berstatus hak pemerintah.¹ Sejarah dibukanya daerah ini memunculkan permasalahan, perselisihan antara pihak warga dengan pihak pemerintah, karena status tanah milik pemerintah dan pemukiman warga semakin banyak, diadakanlah suatu perjanjian, isi perjanjian tersebut adalah tanah yang ditempati warga hanya hak garap yang disebut masyarakat dengan istilah Tumpang Sari atau tanah garapan.

Munculnya G-30S/PKI tanah masih berstatus milik pemerintah, karena adanya campur tangan politik sebagian warga yang menempati tanah garapan ditahan sampai adanya kebijakan dan keputusan status tanah dari pemerintah. Dalam membuat nama desa diadakan musyawarah dengan mengumpulkan protokol kampung, lalu disampaikan ke warga-warga. Arti nama Desa 1 Sarimin, Tokoh Masyarakat ,Wawancara, Margorejo, 26 Maret 2016. 33 Margorejo ini adalah Marga “jalan” dan Rejo “rame”. Sekitar tahun 1964 di 4 dusun (Margorejo, Muntilan, Panggung Asri dan Margodadi) dipimpin oleh Kepala Susukan.

Sebelumnya menggabung dengan Desa Margomulyo (1959-1964). Pada tahun 1963 terbentuknya kepala desa pertama kalinya yang dipimpin oleh bapak Suraji. Kemudian, nama kepala susukan dihilangkan dan diganti dengan kepala desa karena sudah layak menjadi desa.² Semenjak ada kepala desa, desa Margorejo tumbuh dan berkembang dengan swadaya masyarakat itu sendiri. Kemudian munculnya bandes (bantuan desa) dari pemerintah mulailah dikenakan pajak. Sekitar tahun 1994, mulai masuk listrik di Desa Margorejo sewaktu pimpinan kepala desa M.Taman. Adanya sebagian warga yang ditahan, karena status kepemilikan tanah dan masyarakat Desa Margorejo yang berkembang pesat, membuat pemerintah mempertimbangkan status tanah tersebut.⁷

Akhirnya sekitar tahun 2000 disahkan status tanah tersebut tanah masyarakat dengan catatan dulunya sebagai tanah garapan Tumpang Sari menjadi tanah hak milik, dengan sertifikasi masal pada pemerintahan Presiden Megawati. Dan warga masyarakat yang sebagian ditahan selama bertahun-tahun dibebaskan tanpa adanya korban jiwa. Kepemimpinan Kepala Desa yang beragama Islam banyak toleransi dengan warga

yang beragama lain. Hal ini terbukti bahwa dari tahun 1963 sampai sekarang, Islam toleransi dalam kepemimpinan kepala desa dengan warga yang beragama lain di Desa Margorejo.

Tabel 1.1 Daftar nama Dusun

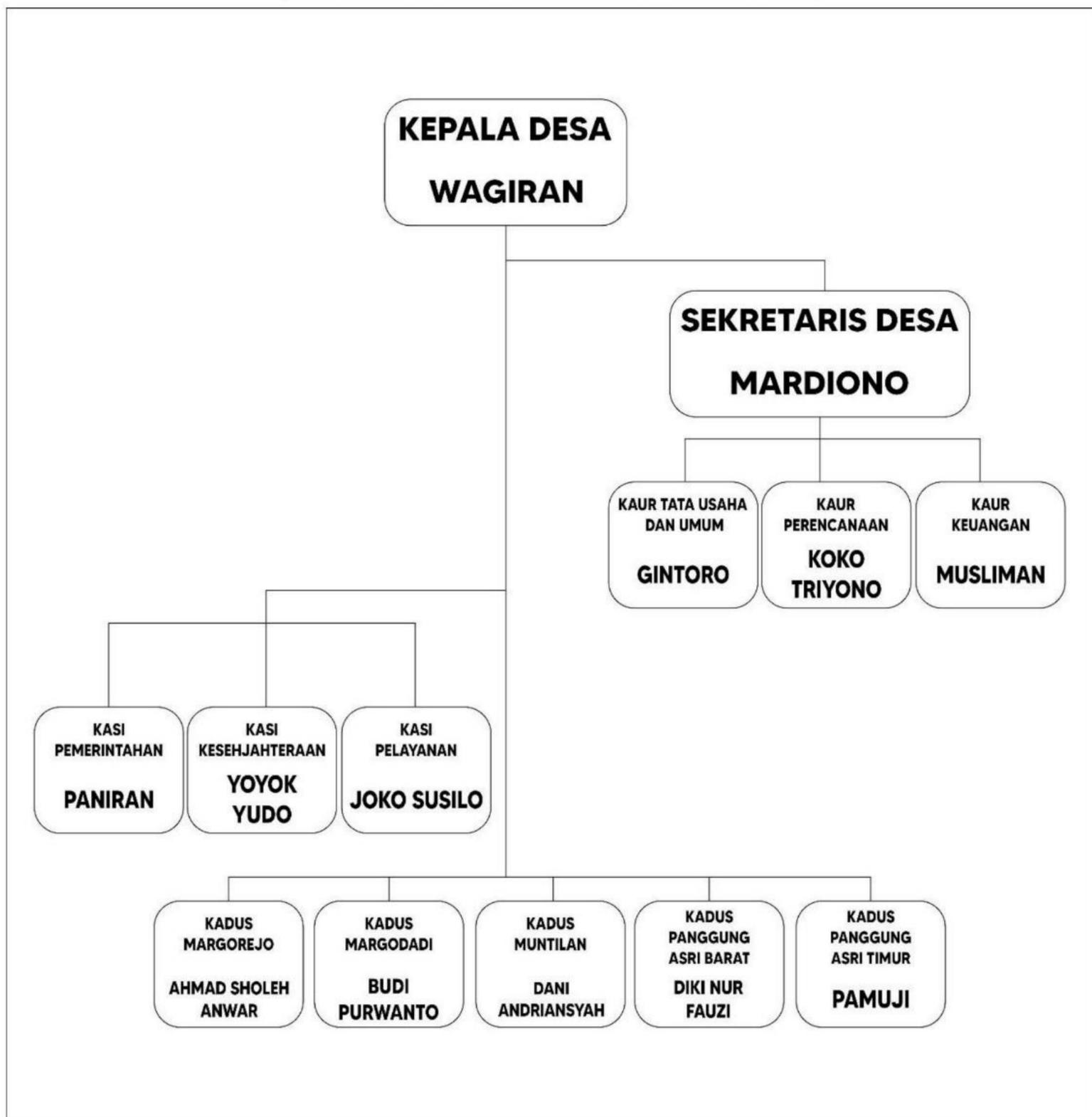
No	Nama Dusun
1	Dusun Margorejo
2	Dusun Margodadi
3	Dusun Muntilan
4	Dusun Panggung Asri barat
5	Dusun Panggung Asri Timur

Penduduk Desa Margorejo 4.465 Jiwa. Sebagian besar penduduk Desa Margorejo bermata pencaharian sebagai petani dan pedagang serta menjadi buruh/karyawan. Ada banyak UMKM di desa Margorejo.

1.1.2 Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Margorejo

Gambar 1. 2

STRUKTUR ORGANISASI
PEMERINTAHAN DESA MARGOREJO



1.1.3 Profil UMKM

Nama Pemilik	: Ibu Meri Fitriani
Nama Usaha	: Keripik Pisang
Alamat Usaha	: Desa Margorejo, Kecamatan Tegineneng , Kabupaten Pesawaran
Jenis Usaha	: Mandiri
Jenis Produk	: Olahan Keripik
Skala Usaha	: Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
Tahun Berdiri	: 2014
Produk yang ditawarkan	: Keripik Pisang
Jumlah Tenaga Kerja	: 2 Orang
No. Telepon/hp	: 085840327036 / 081381153341

1.2 Rumusan Masalah

- a) Bagaimana cara melakukan inovasi pada produk olahan agar dapat meningkatkan penjualan pada Keripik Pisang Ibu Meri Fitriani ?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan Kegiatan

- a. Memberikan ilmu Pengetahuan dalam bidang ekonomi dan teknologi dalam upaya meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran digital pada UMKM Keripik Pisang Ibu Meri Fitriani.
- b. Melakukan inovasi varian rasa baru untuk menarik pelanggan dan meningkatkan mutu nilai jual produk pada UMKM Keripik Pisang Ibu Meri Fitriani.
- c. Memberikan Media Informasi dalam bentuk desain logo, stiker dan banner, Sosialisasi legalitas usaha serta digital marketing yang belum diterapkan dalam UMKM Keripik Pisang Ibu Meri Fitriani

1.3.2 Manfaat Kegiatan

- a. Manfaat Bagi IIB Darmajaya
 - IIB Darmajaya dapat menjadikan PKPM ini sebagai bahan evaluasi hasil pendidikan yang selama ini telah diselenggarakan.
 - Sebagai bentuk pengabdian mahasiswa IIB Darmajaya terhadap masyarakat di Desa Margorejo yang dapat terlihat dan dirasakan langsung oleh masyarakat.
 - PKPM ini dapat menjadi media promosi dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap IIB Darmajaya.

b. Manfaat Bagi Mahasiswa

Berikut adalah beberapa manfaat pelaksanaan PKPM bagi mahasiswa antara lain sebagai berikut :

- Mahasiswa mendapatkan pelajaran dan pengalaman tentang kemandirian, kedisiplinan, kerjasama, tanggungjawab dan kepemimpinan.
- Menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam bersosialisasi di lingkungan masyarakat.
- Melatih pola pikir mahasiswa dalam pemecahan masalah terhadap situasi yang sedang dihadapi.
- Kegiatan ini juga memotivasi untuk dapat mengembangkan potensi yang dimilikinya.

c. Manfaat Bagi Masyarakat

Selain bermanfaat bagi institusi dan mahasiswa IIB Darmajaya, pelaksanaan PKPM ini juga memberikan beberapa manfaat bagi warga desa Margorejo. Manfaat tersebut antara lain sebagai berikut :

- Pelaksanaan PKPM ini memberi inspirasi bagi masyarakat dalam upaya pemanfaatan potensi yang ada di Desa Margorejo.

- Inovasi yang dilakukan pada PKPM ini diharapkan dapat meningkatkan ilmu pengetahuan dalam bidang teknologi dan perekonomian masyarakat.
- Masyarakat dapat mengenal dan mengembangkan pengetahuannya tentang teknologi informasi dan manajemen bisnis.

1.4 Mitra Yang Terlibat

Mitra yang terlibat dalam pelaksanaan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini adalah sebagai berikut :

- a. Kepala desa Margorejo, Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran.
- b. UMKM olahan Keripik Pisang Azka Jaya.
- c. Siswa-Siswa SDN 34 Margorejo.
- d. Warga sekitar desa Margorejo, Kecamatan Tegineneng, Kabupaten Pesawaran.