

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

Penelitian mengenai penerapan digital marketing pada UMKM keripik pisang bertujuan untuk menganalisis efektivitas strategi pemasaran digital dalam meningkatkan penjualan dan daya saing produk di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. Penerapan digital marketing, seperti penggunaan media sosial, platform e-commerce, serta iklan digital, memberikan peluang yang signifikan bagi UMKM untuk memperluas jangkauan konsumen tanpa adanya batasan geografis. Namun, penelitian ini juga menyoroti berbagai tantangan yang dihadapi, seperti rendahnya literasi digital di kalangan pelaku usaha, keterbatasan sumber daya dalam memproduksi konten pemasaran yang menarik, serta kurangnya pemahaman mengenai manajemen kampanye iklan digital yang efektif.

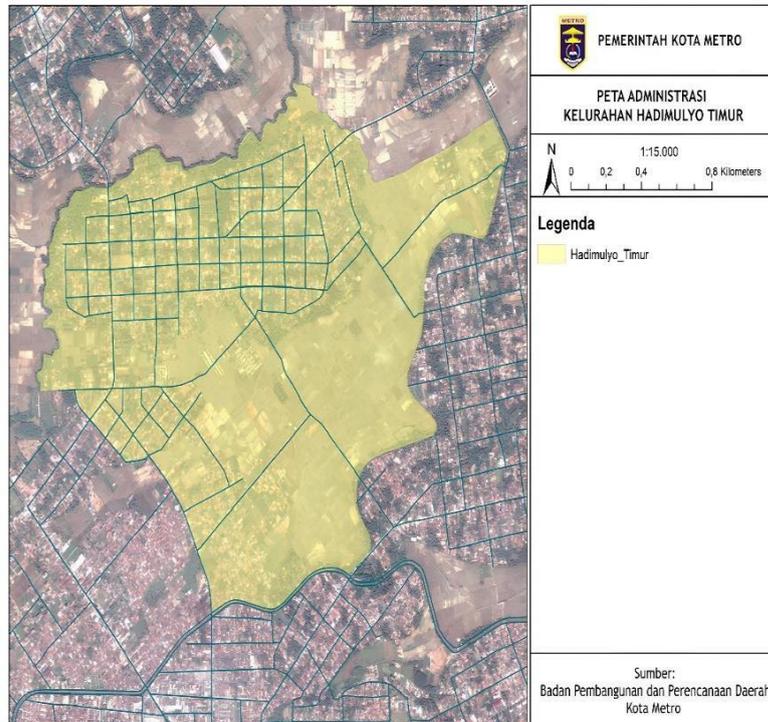
Penelitian ini akan menggunakan metode survei dan wawancara mendalam dengan pelaku UMKM keripik pisang untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi, potensi keuntungan yang dapat diraih, serta strategi pemasaran digital yang telah diterapkan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi strategis guna meningkatkan pemanfaatan teknologi digital dalam pengembangan usaha. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai peran digital marketing dalam membantu UMKM memperluas pangsa pasar, meningkatkan penjualan, serta meningkatkan daya saing produk di pasar global yang dinamis. Permasalahan UMKM keripik pisang terkait dengan pemanfaatan media sosial dalam pemasaran produk terletak pada kurangnya pemahaman dan keterampilan digital dari para pelaku usaha. Banyak UMKM yang masih belum maksimal dalam memanfaatkan platform media sosial, seperti Instagram, Facebook, atau Tiktok, untuk memperluas jangkauan pasar dan menarik pelanggan baru. Hal ini dapat

disebabkan oleh keterbatasan sumber daya manusia yang menguasai strategi pemasaran digital, termasuk pembuatan konten menarik, interaksi dengan pelanggan, dan penggunaan iklan berbayar. Selain itu, sebagian besar UMKM sering kali kesulitan dalam menjaga konsistensi konten dan menghadapi algoritma media sosial yang terus berubah, sehingga produk keripik pisang mereka kurang terlihat di pasar yang kompetitif. Akibatnya, potensi media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif belum sepenuhnya dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM ini.

Di sisi lain, masalah pemasaran dan distribusi turut mempersempit peluang UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, apalagi jika pemasaran digital belum dimanfaatkan secara optimal. Tantangan lainnya mencakup pemenuhan standar kualitas dan perizinan, yang sering kali menjadi kendala dalam mendapatkan kepercayaan konsumen serta memasuki pasar yang lebih besar. Untuk dapat bertahan dan berkembang, UMKM keripik pisang harus mampu melakukan inovasi, memperkuat branding, serta mengoptimalkan penggunaan teknologi dalam memperluas

fluktuasi harga bahan baku seperti pisang dan minyak goreng menjadi masalah yang signifikan. Harga bahan baku yang tidak stabil dapat meningkatkan biaya produksi, sementara UMKM seringkali tidak memiliki daya tawar yang kuat terhadap pemasok. Hal ini membuat mereka rentan terhadap perubahan harga dan berdampak pada keuntungan yang diperoleh. Keterbatasan modal juga merupakan tantangan yang sering dihadapi. Kurangnya akses terhadap modal membuat UMKM sulit untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperbarui peralatan, atau melakukan ekspansi pasar. Banyak pelaku UMKM yang bergantung pada modal sendiri atau pinjaman kecil dengan syarat yang tidak fleksibel. Dengan melakukan **PENERAPAN DIGITAL MARKETING PADA UMKM PISANG SALE KEL HADIMULYO KEC METRO**

## 1. Profil dan Potensi Kelurahan



**Gambar 1.1** Peta kelurahan hadimulyo timur

Kelurahan Hadimulyo Timur dengan luas kelurahan sebesar 3.387 KM<sup>2</sup> masuk ke dalam Kecamatan Metro Pusat. Secara administratif Kelurahan Hadimulyo Timur di bagian Timur berbatasan Dengan Kelurahan Yosomulyo, di bagian barat berbatasan dengan Kelurahan Banjarsari, di bagian utara berbatasan dengan Kelurahan Karangrejo dan Kelurahan Purwoasri, serta di bagian selatan berbatasan dengan Kelurahan Imopuro dan Kelurahan Hadimulyo Barat.

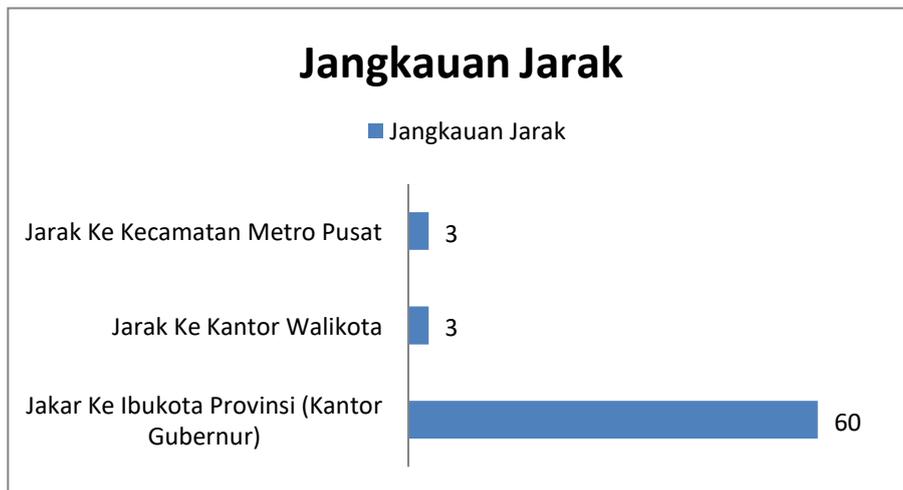
Kondisi topografi Kelurahan Hadimulyo Timur adalah dataran rendah yang sebagian besar terdiri dari pemukiman dan area persawahan. Kelurahan Hadimulyo Timur berada di ketinggian 400 m dari permukaan air laut, dengan jumlah curah hujan 1.500 mm / tahun, dan suhu udara rata-rata 24 – 30 °C.

Jarak dari pusat pemerintahan kelurahan (orbitasi) ke pusat pemerintahan. Jarak ke Kecamatan Metro Pusat 3 km , jarak ke kantor Walikota 3 km, sementara jarak ke ibukota provinsi (kantor gubernur) adalah 60 km.

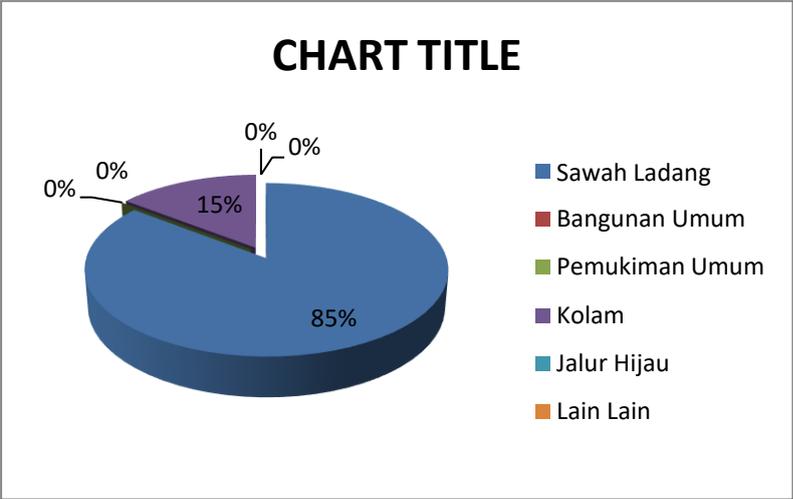
Kelurahan Hadimulyo Timur dengan luas 3,387 KM<sup>2</sup>, peruntukannya antara lain untuk jalan sepanjang 3.500 km , untuk sawah ladang 8.825 Ha, untuk bangunan umum - Ha, untuk kolam 1,5 ha; untuk pemukiman umum 350,50 Ha, untuk jalur hijau - ha, untuk pekuburan 0,5 ha.

Secara ekonomi penggunaan lahan di Kelurahan hadimulyo Timur dibagi menjadi : penggunaan untuk area perkantoran 1 ha, penggunaan untuk lahan sawah irigasi teknis 71,05 Ha, penggunaan tanah kering pekarangan 249,42 ha dan tanah kering rekreasi - Ha, sedangkan tanah yang belum dikelola berupa rawa 1 ha.

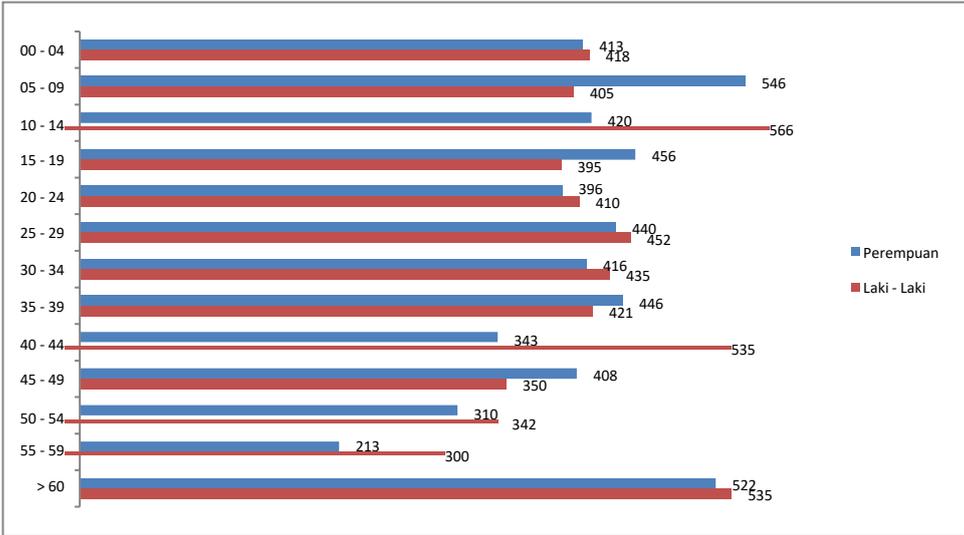
Status tanah kering pekarangan seluas 249,42 ha, seluruhnya sudah bersertifikat dan terbagi ke dalam 2026 sertifikat hak milik. Kemudian tanah yang dikelola pemerintah seluas 0,334 Ha terbagi ke dalam 1 sertifikat.



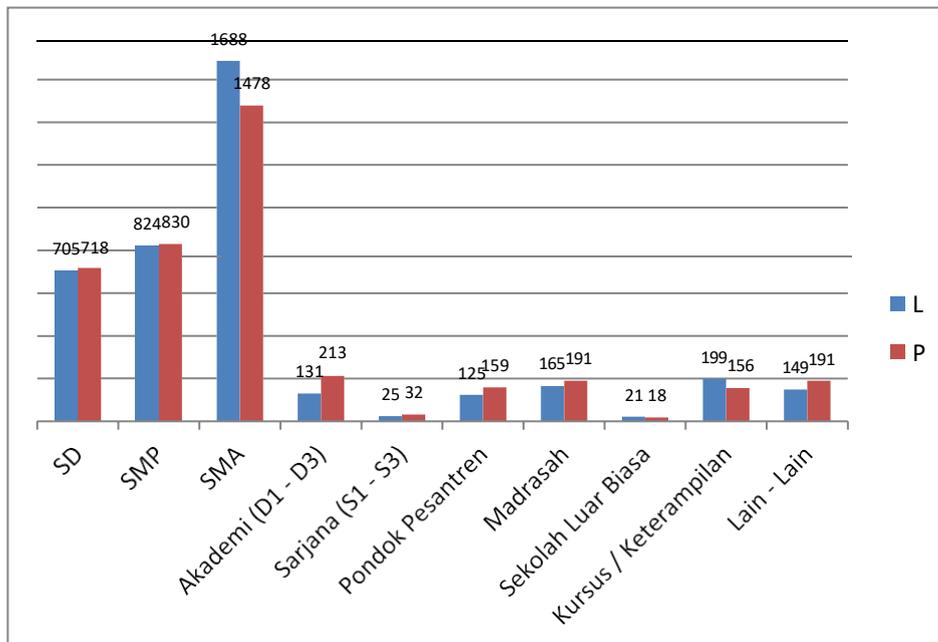
*gambar 1.1. Jangkauan Jarak Tahun 2024*



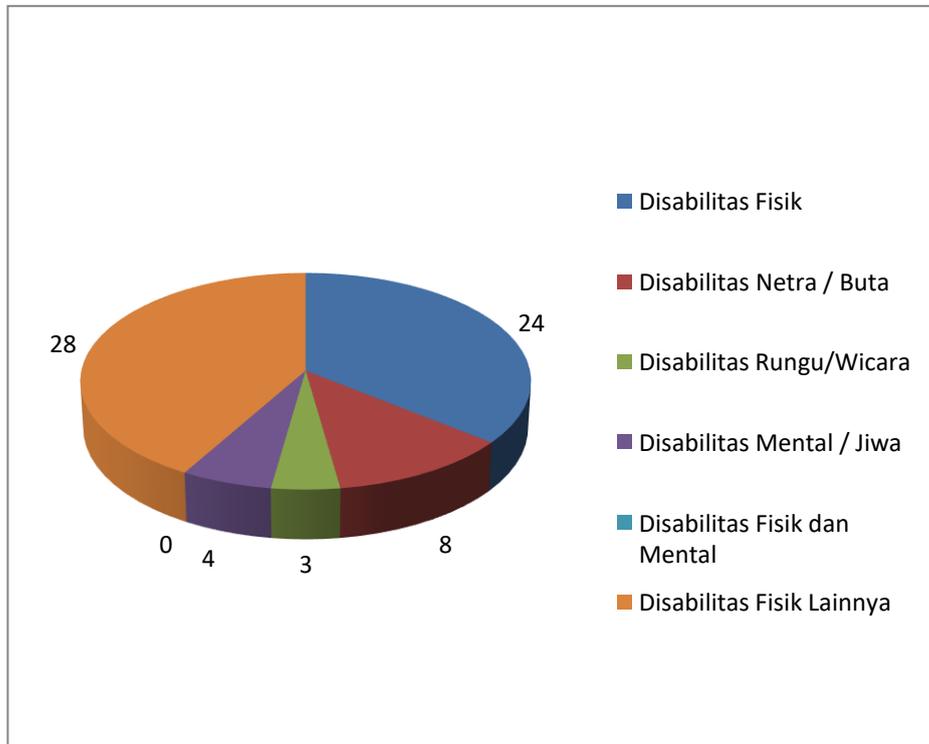
*gambar 1.2. Chart Title Tahun 2024*



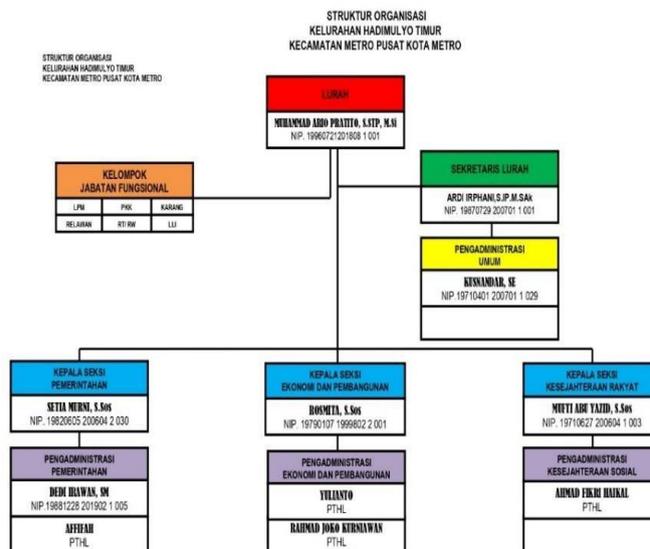
*Gambar 1.3. Grafik Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur Dan Jenis Kelamin Tahun 2024*



Gambar 1.4. Grafik penduduk Menurut pendidikan yang Ditamatkan dan Jenis Kelamin tahun 2024



Gambar 1.5. Jumlah Penyandang Disabilitas di kelurahan Hadimulyo Timur 2024



Gambar 1.2 Bagan Struktur Kepengurusan kelurahan hadimulyo timur

### 1.1.2 Profil UMKM

Pemilik UMKM	: Ibu Nuri
Nama Usaha	: Pisang Sale Abimanyu
Alamat Usaha	: JL. Musang I No.1, Hadimulyo Tim., Kec. Metro Pusat, Kota Metro, Lampung 34113
Tahun Berdiri	: 29 Juli 2015
Produk yang ditawarkan	: Kripik Pisang
Masalah	: Pencatatan Keuangan, Pemasaran Digital dan Pembaruan Logo

UMKM Pisang Sale Abimanyu yang diketuai oleh Ibu Nuri berada di Kelurahan Hadimulyotimur, usahanya baru saja dijalankan kurang lebih selama 9 Tahun, UMKM ini merupakan UMKM Rumahan dan UMKM ini hanya mensuply gudang atau pedagang eceran, oleh karna itu kami membantu pendampingan UMKM dalam bentuk merapihkan catatan, laporan keuangan, dan pembaharuan logo dioptimalkan dapat membantu mengoptimalkan penjualan produk



## **1.2 Rumusan Masalah**

bagaimana cara meningkatkan penjualan dengan menggunakan strategi digital marketing?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

Adapun tujuan dari kegiatan PKPM ini adalah sebagai berikut :

Untuk meningkatkan penjualan menggunakan strategi digital marketing, langkah pertama yang penting adalah memahami target audiens secara mendalam. Ini meliputi analisis demografi, preferensi, dan perilaku online mereka. Setelah itu, pilihlah saluran digital yang paling relevan untuk menjangkau audiens, seperti media sosial, mesin pencari, atau email marketing. Konten yang menarik dan relevan harus dibuat secara konsisten untuk meningkatkan keterlibatan. Menggunakan teknik SEO (Search Engine Optimization) akan membantu bisnis muncul lebih tinggi di hasil pencarian, sehingga lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan. Selain itu, iklan berbayar seperti Google Ads dan Facebook Ads memungkinkan bisnis menargetkan pengguna spesifik berdasarkan minat dan perilaku. E-mail marketing juga dapat digunakan untuk membina hubungan dengan pelanggan, melalui pesan personalisasi seperti penawaran eksklusif atau pengingat produk. Penting juga untuk memantau kinerja kampanye melalui alat analitik guna mengetahui efektivitasnya, dan melakukan optimasi secara berkelanjutan. Dengan menggabungkan konten berkualitas, pemilihan platform yang tepat, dan analisis data, strategi digital marketing bisa meningkatkan penjualan secara signifikan.

## **1.2 Manfaat**

Manfaat dari hasil kegiatan PKPM sebagai berikut:

1. Bagi IIB Darmajaya
  - a. Sebagai referensi tambahan pengeahuan terkait salah satu UMKM yang ada di Kelurahan Hadimulyo Timur.
  - b. Sebagai bentuk pengabdian mahasiswa IIB darmajaya terhadap masyarakat Kelurahan Hadimulyo Timur.

- c. Sebagai acuan dan bahan referensi tambahan di bidang Pengembangan Usaha, bidang pelayanan publik dan bidang kesehatan bagi aktivitas akademik IIB Darmajaya.
  - d. Meningkatkan, memperluas dan mempererat kerjasama IIB Darmajaya dengan Kelurahan Hadimulyo Timur, Kecamatan Metro Pusat, melalui mahasiswa yang melaksanakan PKPM.
2. Bagi Mahasiswa
- a. Memperoleh pengetahuan baru terkait bidang usaha mikro kecil menengah Keripik Pisang Sale Abimanyu.
  - b. Dapat berinteraksi secara langsung dengan masyarakat untuk mengembangkan dan memanfaatkan ilmu yang di peroleh dari bangku kuliah.
  - c. Melatih pola pikir mahasiswa serta pemecahan masalah terhadap situasi yang sedang di hadapi.
  - d. Menjadi sarana pembelajaran mahasiswa terhadap bidang sosial hingga menyalurkan ilmu yang telah di dapatkan dari kampus kepada masyarakat setempat.
  - e. Kegiatan PKPM ini menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam bersosialisasi di lingkungan masyarakat.
  - f. Kegiatan ini juga dapat memotivasi mahasiswa untuk dapat mengembangkan potensi yang dimiliki.
3. Bagi Masyarakat
- a. Diharapkan dapat membantu memasarkan produk sehingga produk UMKM tersebut dapat dipasarkan di berbagai wilayah atau daerah tidak hanya di lingkungan sekitar saja.
  - b. Mempermudah dalam pemesanan Keripik Pisang Sale Abimanyu atau peroduk yang dihasilkan oleh UMKM.
  - c. Diharapkan dapat membantu masyarakat di bidang pelayanan publik di Kelurahan Hadimulyo Timur sehingga dapat mempermudah urusan masyarakat di Kelurahan.

### **1.3 Mitra yang Terlibat**

Berikut merupakan mitra yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Kelurahan Hadimulyo Timur :

1. Kelurahan Hadimulyo Timur: Selaku pemimpin wilayah, Bapak Muhammad Ario Pratito, S.STP,M.Si memberikan dukungan penuh terhadap pelaksanaan kegiatan PKPM dengan menyediakan fasilitas, koordinasi lintas sektor, serta menjadi fasilitator utama dalam menjalin kemitraan dengan berbagai pihak.
2. LPM Hadimulyo Timur: Sebagai representasi masyarakat, Bapak Mardianto aktif terlibat dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan PKPM. Beliau juga berperan penting dalam mengomunikasikan program ini kepada masyarakat luas.
3. RW 12 dan RT 31: Bapak Yunus dan Ibu Sri Gani berperan sebagai penghubung antara tim PKPM dengan warga di tingkat RW dan RT. Mereka membantu dalam mobilisasi masyarakat, memberikan informasi, serta menyelesaikan kendala yang muncul di lapangan.
4. Bank Sampah Unit (BSU): Pak Mulyono selaku ketua bank sampah unit memimpin kegiatan pengelolaan sampah di tingkat komunitas. Beliau bekerja sama dengan tim PKPM dalam mensosialisasikan pentingnya pengelolaan sampah yang berkelanjutan dan meningkatkan kapasitas anggota BSU.
5. PKK Kelurahan Hadimulyo Timur: Kelompok PKK yang sangat aktif ini berperan sebagai ujung tombak dalam pemberdayaan masyarakat, khususnya perempuan. Mereka terlibat dalam berbagai kegiatan seperti pelatihan keterampilan, penyuluhan kesehatan, dan pengembangan usaha produktif.
6. Masyarakat dan Karang Taruna C2W Hadimulyo Timur: Masyarakat dan karang taruna secara antusias menyambut kegiatan PKPM dan berperan aktif sebagai peserta maupun relawan. Partisipasi mereka sangat berarti dalam keberhasilan program ini.
7. SDN 10 Metro Pusat: Sebagai mitra pendidikan, SDN 10 Metro Pusat memberikan akses bagi mahasiswa untuk melaksanakan kegiatan pendampingan belajar mengajar dan sosialisasi kepada siswa. Sekolah juga meny