

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di tengah arus globalisasi yang semakin cepat dan dinamis, transformasi digital menjadi kunci utama dalam mempertahankan daya saing bisnis, termasuk bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. UMKM, yang merupakan pilar utama perekonomian Indonesia, menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja. Meski perannya sangat signifikan, UMKM sering kali menghadapi berbagai kendala dalam mengadopsi teknologi digital, terutama dalam menghadapi disrupsi ekonomi yang muncul akibat pandemi COVID-19.

Pandemi ini telah mengubah *landscape* bisnis secara global, memaksa banyak perusahaan untuk beralih ke platform digital agar tetap relevan dan dapat beroperasi. Dalam menghadapi tantangan ini, UMKM di Indonesia, termasuk di Kelurahan Purwoasri, Kecamatan Metro Utara, Kota Metro, perlu segera beradaptasi dengan transformasi digital. Namun, banyak UMKM yang masih terbatas dalam hal pengetahuan dan sumber daya untuk menerapkan digitalisasi, yang akhirnya menghambat pertumbuhan dan daya saing mereka di pasar yang lebih luas. Masalah utama yang dihadapi oleh banyak UMKM di Purwoasri adalah keterbatasan pengetahuan dan sumber daya dalam menerapkan digitalisasi. Beberapa aspek dari masalah ini meliputi:

1. Kurangnya Pemahaman tentang Digitalisasi

Banyak pemilik UMKM di Purwoasri belum sepenuhnya memahami pentingnya digitalisasi dan bagaimana teknologi dapat meningkatkan bisnis mereka. Mereka cenderung menggunakan metode tradisional dalam menjalankan bisnis, seperti penjualan langsung atau pemasaran dari mulut ke mulut, tanpa menyadari potensi pasar yang lebih luas melalui *platform* digital.

2. Keterbatasan Akses Teknologi

Sebagian besar UMKM menghadapi keterbatasan dalam hal akses terhadap perangkat teknologi seperti komputer, *smartphone*, atau koneksi internet yang memadai. Ini menghambat mereka dalam memanfaatkan alat digital seperti *Google Business Profile* atau media sosial untuk memperluas jangkauan pasar mereka.

3. Kurangnya Pengetahuan tentang Pemasaran Digital

Meski beberapa UMKM mungkin sudah memiliki akses teknologi, mereka sering kali kurang memahami bagaimana cara memanfaatkannya untuk pemasaran yang efektif. Mereka tidak tahu bagaimana cara membuat profil bisnis yang menarik, mengelola ulasan online, atau menggunakan media sosial dan *e-commerce* untuk menjangkau pelanggan baru.

4. Resistensi terhadap Perubahan

Beberapa pemilik UMKM mungkin merasa nyaman dengan metode bisnis tradisional yang telah mereka gunakan selama bertahun-tahun. Mereka mungkin ragu untuk mencoba pendekatan baru atau merasa bahwa digitalisasi terlalu rumit atau tidak relevan dengan bisnis mereka.

5. Terbatasnya Sumber Daya dan Dukungan

Dalam beberapa kasus, meskipun ada niat untuk digitalisasi, keterbatasan sumber daya seperti waktu, tenaga kerja, dan modal menjadi penghalang. Selain itu, kurangnya dukungan dari pemerintah atau lembaga terkait dalam menyediakan pelatihan dan sumber daya yang diperlukan juga berkontribusi terhadap lambatnya adopsi digitalisasi.

Keseluruhan masalah ini menyebabkan UMKM di Purwoasri kesulitan untuk bersaing di pasar yang lebih luas dan memanfaatkan peluang pertumbuhan yang ditawarkan oleh era digital. Akibatnya, pertumbuhan dan daya saing mereka terhambat.

Salah satu alat digital yang dapat digunakan untuk mendukung proses transformasi ini adalah *Google Business Profile* (GBP). GBP memungkinkan UMKM untuk mengelola keberadaan mereka secara online, termasuk dengan menampilkan informasi bisnis, berinteraksi dengan pelanggan melalui ulasan, serta memperoleh wawasan mengenai perilaku konsumen melalui data analitik. Dengan penggunaan yang tepat, GBP dapat membantu UMKM meningkatkan visibilitas mereka di mesin pencari *Google* dan *Google Maps*, sehingga dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial, baik di tingkat lokal maupun global.

Kelurahan Purwoasri memiliki potensi besar dalam mengembangkan sektor UMKM melalui digitalisasi. Beragam UMKM di daerah ini, yang bergerak di berbagai sektor seperti kuliner, kerajinan, dan perdagangan, memiliki peluang besar untuk berkembang lebih jauh jika didukung oleh adopsi teknologi yang memadai. Namun, kondisi di lapangan menunjukkan bahwa masih banyak UMKM di daerah ini yang belum memanfaatkan *platform* digital secara optimal, baik karena keterbatasan pengetahuan maupun keterbatasan akses terhadap pelatihan yang relevan.

Oleh karena itu, program pelatihan *Google Business Profile* di Kelurahan Purwoasri menjadi langkah strategis untuk memajukan UMKM di daerah ini. Pelatihan ini diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM mengembangkan keterampilan digital yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis mereka dengan lebih efektif di era digital. Selain memberikan pengetahuan teknis tentang penggunaan *Google Business Profile*, pelatihan ini juga akan membekali peserta dengan strategi yang tepat untuk memanfaatkan teknologi digital dalam meningkatkan daya saing bisnis mereka.

Dengan adanya pelatihan ini, transformasi digital UMKM di Kelurahan Purwoasri diharapkan dapat berjalan lebih cepat dan lebih efektif. Keberhasilan program ini tidak hanya akan membawa dampak positif bagi pelaku UMKM, tetapi juga bagi masyarakat sekitar secara keseluruhan, dengan menciptakan ekosistem bisnis yang lebih modern, inklusif, dan

kompetitif. Ini merupakan langkah penting untuk memastikan bahwa UMKM di Kelurahan Purwoasri mampu bertahan dan berkembang di tengah tantangan ekonomi global yang semakin kompleks.

1.1.1 Profil dan Potensi Desa



Gambar 1 1 Logo Kota Metro

Kelurahan Purwoasri adalah pemekaran dari Kelurahan Purwosari yang sebelumnya Desa Purwosari yang dibuka sejak tahun 1939, dalam perkembangannya dan berdasarkan Perda Kota Metro Nomor : 23 Tahun 2000 Tentang penetapan Desa menjadi Kelurahan dan Perda Kota Metro Nomor 25 Tahun 2000 tentang Pemekaran Kecamatan dan Kelurahan, maka pada hari Kamis tanggal 11 Januari 2001 Kelurahan Purwoasri telah resmi dimekarkan terpisah dari induknya yaitu Kelurahan Purwosari. Kelurahan Purwoasri terletak didataran rendah termasuk dalam wilayah Kecamatan Metro Utara Kota Metro Provinsi Lampung yang berbatasan dengan wilayah Kabupaten Lampung Tengah dan Kabupaten Lampung Timur.

Penduduk Purwoasri sebagian besar berasal dari Pulau Jawa dan mayoritas dari Yogyakarta yang ditransmigrasikan oleh Belanda ke desa ini yang saat ini lazim disebut sebagai Transmigrasi Kolonisasi yang mempunyai perkampungan dengan Nomor Bedeng 28. Akan

tetapi dalam perkembangan saat Penduduk Purwoasri sudah membaaur ada Jawa, Sunda, Lampung, Palembang, Batak dan lain-lain.

Kelurahan Purwoasri memiliki potensi besar dalam sektor pariwisata dan UMKM. Salah satu daya tarik utama di kelurahan ini adalah destinasi wisata Capit Urang dan Dam Raman.

1. Pariwisata Capit Urang: Capit Urang berada di daerah 28, Purwoasri, Metro Utara, Kota Metro. Tempat wisata ini menawarkan pemandangan asri dengan suasana yang menenangkan. Capit Urang memiliki tempat alami nan indah yang bisa menjadi destinasi wisata kala berkunjung ke sini.

Keindahan di Capit Urang ini masih terbilang asri. Lantaran tempatnya yang berada cukup jauh dari perkotaan membuat kita menikmati ketenangan yang ditawarkan Capit Urang. Tersedia pondok-pondok nan rindang di tepi danau. Pengunjung cukup merogoh kocek Rp 20.000 ribu per pondok untuk bersantai bersama keluarga. Tak hanya itu saja, di sini juga tersedia dermaga dengan perahu, motor air, bebek-bebekan yang bisa disewa pengunjung yang datang ke sini

2. Dam Raman: Dam Raman adalah bendungan yang juga menjadi ikon wisata di Kelurahan Purwoasri. Selain fungsi utamanya sebagai irigasi untuk pertanian, Dam Raman menawarkan panorama yang indah, terutama saat matahari terbenam. Bendungan ini juga menjadi lokasi ideal untuk kegiatan piknik dan rekreasi air, seperti berperahu kecil. Potensi pariwisata Dam Raman masih dapat dikembangkan lebih lanjut dengan penambahan fasilitas pendukung dan promosi yang lebih intensif.

3. UMKM Jenis Cemilan: Kelurahan Purwoasri juga dikenal dengan produk-produk UMKM berupa cemilan tradisional dan modern. Beragam jenis cemilan seperti keripik singkong, keripik pisang, dan

aneka kue kering menjadi produk unggulan yang banyak diminati oleh pasar lokal maupun luar daerah. UMKM cemilan ini tidak hanya menyediakan produk berkualitas, tetapi juga berkontribusi dalam penguatan ekonomi lokal dengan menyerap tenaga kerja dari lingkungan sekitar. Potensi pasar cemilan ini sangat besar, terutama jika didukung oleh strategi pemasaran digital yang efektif dan inovatif. Purwoasri memiliki lingkungan yang kondusif untuk pengembangan usaha kecil dan menengah, didukung oleh infrastruktur yang semakin berkembang, termasuk akses internet yang memadai. Dengan potensi sumber daya manusia yang kreatif dan beragam, Kelurahan Purwoasri memiliki berbagai jenis UMKM yang mencakup sektor kuliner, kerajinan tangan, perdagangan, dan jasa. Potensi ini menjadikan Purwoasri sebagai salah satu kawasan strategis untuk pengembangan ekonomi berbasis digital, terutama melalui pemanfaatan teknologi seperti *Google Business Profile*.

1.1.2 Profil Bumdes

Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Purwoasri berperan sebagai pendorong utama dalam pengembangan ekonomi lokal. BUMDes ini mengelola berbagai usaha yang meliputi perdagangan, jasa, dan penyediaan kebutuhan pokok masyarakat. Melalui pengelolaan yang profesional, BUMDes Purwoasri telah menjadi katalisator dalam mendukung pelaku UMKM setempat, baik melalui pemberian modal usaha maupun pelatihan. Selain itu, BUMDes juga terlibat aktif dalam pemasaran produk-produk UMKM ke pasar yang lebih luas, baik melalui cara konvensional maupun digital.

1.1.3 Profil UMKM

UMKM di Kelurahan Purwoasri mencerminkan keberagaman usaha lokal yang meliputi sektor kuliner, kerajinan tangan, dan produk kesehatan. Berikut adalah beberapa profil UMKM yang telah kami kunjungi:

1. UMKM Kacang Ibu Ponariatun

UMKM ini berfokus pada produksi peyek kacang, makanan ringan tradisional yang populer di Indonesia. Ibu Ponariatun telah mengembangkan usaha ini dengan menggunakan resep turun-temurun, yang membuat peyeknya memiliki cita rasa gurih dan renyah yang khas. Produk ini menjadi favorit di kalangan warga setempat dan telah dikenal luas karena kualitasnya. Meskipun masih berskala mikro, usaha ini memiliki potensi besar untuk berkembang dengan strategi pemasaran yang lebih luas, termasuk melalui platform digital.

2. UMKM Bakso Kering Bapak Bonari

UMKM Bapak Bonari memproduksi bakso kering, sebuah inovasi dari makanan bakso yang biasanya disajikan dengan kuah. Bakso kering ini memiliki tekstur renyah di luar namun tetap lembut di dalam, membuatnya menjadi camilan yang unik dan digemari banyak orang. Bapak Bonari berusaha untuk terus meningkatkan kualitas dan variasi produknya agar dapat bersaing di pasar yang lebih luas, khususnya melalui penjualan online yang saat ini mulai ia rintis.

3. UMKM Sulam Kerawang Ibu Risitina Suyadi

Usaha ini fokus pada pembuatan sulam kerawang, sebuah kerajinan tangan khas yang memerlukan keterampilan tinggi. Ibu Risitina Suyadi telah menjalankan usaha ini selama bertahun-tahun dan dikenal sebagai salah satu pengrajin sulam kerawang yang handal di daerahnya. Produk-produknya meliputi berbagai jenis pakaian dan taplak meja yang dihiasi dengan sulaman indah, yang tidak hanya dipasarkan secara lokal tetapi juga memiliki potensi besar untuk diekspor. Sulam kerawang buatan Ibu Risitina memiliki daya tarik estetika yang tinggi dan menunjukkan kehalusan budaya lokal.

4. UMKM Dwi Putri Bapak Heriono

UMKM ini memproduksi minuman kesehatan berbahan alami, yang diformulasikan untuk meningkatkan daya tahan tubuh dan vitalitas. Bapak Heriono memulai usaha ini dengan mengolah bahan-bahan tradisional seperti jahe, kunyit, dan rempah-rempah lainnya. Produk

minuman kesehatan ini telah mendapat sambutan baik dari masyarakat, terutama di masa pandemi ketika permintaan akan produk kesehatan alami meningkat. Dengan strategi branding dan pemasaran yang tepat, produk minuman kesehatan Dwi Putri berpotensi meraih pasar yang lebih luas, baik di dalam maupun luar daerah.

5. UMKM HK Enting-Enting Mbah Harso

Enting-enting adalah camilan tradisional yang terbuat dari kacang tanah dan gula merah, dan Mbah Harso merupakan salah satu pembuatnya yang terkenal di Purwoasri. Dengan resep warisan keluarga, Mbah Harso berhasil mempertahankan cita rasa autentik yang membuat produknya tetap diminati oleh pelanggan setia. Usaha ini meskipun sederhana, memiliki potensi untuk berkembang lebih besar melalui inovasi kemasan dan pemasaran digital.

6. UMKM Untir-Untir Bapak Widarno

Bapak Widarno mengelola usaha pembuatan untir-untir, camilan tradisional berbentuk spiral yang terbuat dari adonan tepung dan gula. Usaha ini telah bertahan selama beberapa generasi dan tetap menjadi favorit di kalangan masyarakat lokal. Untir-untir buatan Bapak Widarno dikenal dengan kerenyahannya dan rasa manis yang pas. Dengan peningkatan branding dan distribusi, usaha ini dapat menarik lebih banyak pelanggan dari berbagai daerah.

7. UMKM Lebah Madu Bapak Sutrisno

UMKM Lebah Madu bergerak dalam produksi madu alami yang dihasilkan dari peternakan lebah lokal. Madu yang dihasilkan dikenal memiliki kualitas tinggi karena dipanen langsung dari sarang lebah yang dibudidayakan secara tradisional. Selain madu, usaha ini juga menghasilkan produk turunan seperti propolis dan lilin lebah. Produk-produk ini tidak hanya dijual di pasar lokal tetapi juga diminati oleh konsumen dari luar daerah karena manfaat kesehatannya yang tinggi. Bapak Sutrisno pemilik usaha Lebah Madu memiliki semangat yang tinggi untuk memajukan usahanya lewat pemasaran digital, beliau juga sering mengikuti berbagai pelatihan untuk memajukan usahanya.

Kebanyakan UMKM di daerah ini masih berskala mikro dengan tantangan utama pada keterbatasan akses teknologi dan pengetahuan tentang pemasaran digital. Meski demikian, pelaku UMKM di Purwoasri memiliki semangat tinggi untuk berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas. Dengan adanya pelatihan seperti *Google Business Profile*, UMKM di Purwoasri diharapkan dapat memaksimalkan potensi mereka dalam dunia digital, meningkatkan visibilitas bisnis, dan memperluas jangkauan pelanggan.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana meningkatkan kemampuan pelaku UMKM di Kelurahan Purwoasri dalam memanfaatkan *Google Business Profile* untuk mengoptimalkan kehadiran digital mereka?
2. Apa saja kendala yang dihadapi UMKM di Kelurahan Purwoasri dalam proses digitalisasi, dan bagaimana strategi untuk mengatasinya?
3. Seberapa besar pengaruh pelatihan *Google Business Profile* terhadap peningkatan pendapatan dan daya saing UMKM di Kelurahan Purwoasri?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan PKPM

1. Meningkatkan keterampilan digital pelaku UMKM di Kelurahan Purwoasri melalui pelatihan penggunaan *Google Business Profile*.
2. Mengidentifikasi dan mengatasi hambatan digitalisasi yang dihadapi UMKM di Kelurahan Purwoasri.
3. Memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pendapatan UMKM melalui strategi pemasaran digital yang efektif.

1.3.2 Manfaat PKPM

1. Untuk Institusi

- a. Sebagai bentuk nyata pemberdayaan dan pengabdian Kampus IIB Darmajaya kepada masyarakat khususnya Kelurahan Purwoasri Kecamatan Metro Utara Kota Metro.
 - b. Mempromosikan Kampus IIB Darmajaya yang terkenal akan kampus berbasis Teknologi Informasi dan Ekonomi Bisnis kepada masyarakat.
2. Bagi UMKM
- Peningkatan kemampuan dalam menggunakan platform digital untuk mempromosikan dan mengelola bisnis mereka yang dapat mengarah pada peningkatan pendapatan dan daya saing.
3. Bagi Kelurahan Purwoasri
- Peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat melalui pengembangan ekonomi lokal yang didukung oleh digitalisasi.
4. Bagi Mahasiswa
- a. Menjadi sarana pembelajaran bagi mahasiswa dalam mengimplementasikan ilmu yang didapatkan dari kampus untuk masyarakat desa.
 - b. Memberikan pengalaman dan gambaran nyata kepada mahasiswa terhadap apa saja kegiatan yang dilakukan pada saat bekerja di masyarakat.
 - c. Meningkatkan keterampilan dan mempersiapkan mahasiswa sebagai tenaga kerja yang terampil dan siap pakai.
 - d. Mendapatkan nilai lebih yaitu di dalam kemandirian, disiplin, tanggung jawab, dan juga kepemimpinan.

1.4 Mitra Yang Terlibat

1. Ketua RW 02

Berperan sebagai penghubung antara masyarakat dan pelaksana program, serta membantu dalam koordinasi kegiatan di tingkat RW.

2. Pihak Kelurahan Purwoasri

Memberikan dukungan administratif dan fasilitasi dalam pelaksanaan program, serta memastikan bahwa program berjalan sesuai dengan kebijakan dan kebutuhan masyarakat setempat.

3. Pemilik UMKM

Menjadi peserta utama dalam pelatihan dan penerapan strategi digitalisasi, serta berkontribusi langsung dalam pengembangan ekonomi lokal.

4. Masyarakat

Mendukung keberlangsungan program dengan partisipasi aktif dan memberikan umpan balik yang konstruktif, serta menjadi bagian dari pasar potensial bagi produk-produk UMKM yang dikembangkan.