

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki kemampuan untuk bertahan dan terus berkembang sebagai penyedia barang dan jasa, baik di tingkat nasional maupun internasional. Menurut Ramli (2010), UMKM di Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang pesat dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan ekonomi. Hal ini tercermin dari beberapa indikator, antara lain bertambahnya jumlah UMKM dan meningkatnya penyerapan tenaga kerja. Peningkatan tersebut tentunya tidak terlepas dari tingginya kreativitas para pelaku di sektor UMKM, serta kemampuan mereka dalam memilih strategi pemasaran yang efektif untuk produk mereka (Lutfi dan Firmansyah, 2021).

Pelaku UMKM perlu memanfaatkan bermacam cara untuk melakukan promosi dan meningkatkan penjualan produk mereka, salah satunya dengan memanfaatkan peluang yang ada yaitu melalui *E-commerce*. Menurut Hendriadi, Sari dan Padilah (2019), digital marketing merupakan salah satu usaha untuk memasarkan atau mempromosikan sebuah produk melalui media internet, agar dapat menjangkau konsumen maupun calon konsumen dengan cepat. Media internet yang sekarang ini populer digunakan untuk pemasaran produk antara lain Facebook, Instagram, Shopee dan media lainnya. Manfaat yang didapatkan dengan *digital marketing* selain dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan mengefektifkan biaya pemasaran, juga membuat ruang dan waktu pemasaran yang tidak terbatas. Selain itu, digital marketing bersifat real time, sehingga pengusaha dapat langsung memperhatikan minat dan *feed back* dari pasar yang dituju, serta dapat memutuskan strategi penyesuaian terkait konten iklan untuk hasil yang lebih baik dengan lebih cepat. Namun, berdasarkan data yang dirilis oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UMKM), baru sekitar 3.79 juta pelaku UMKM yang sudah memanfaatkan *platform* online dalam memasarkan produknya. Jumlah ini berkisar 8 persen dari

total pelaku UMKM di Indonesia, yaitu 59.2 juta (www.cnnindonesia.com). Setiap *E-commerce* mempunyai layanan dan fitur masing-masing yang berbeda sehingga dibutuhkan strategi-strategi untuk memasarkan produk yang kita jual dan memenangkan kompetisi market di sana. Hal ini dilakukan karena sudah ada pengusaha yang memanfaatkan *E-commerce* untuk mempromosikan dagangannya.

Untuk dapat berperan dalam pengembangan ekonomi pada UMKM maka perlu adanya pemahaman dalam mengembangkan dan meningkatkan daya saing UMKM, salah satunya dengan penggunaan *E-commerce*. Walau perkembangan teknologi informasi semakin maju, namun sebagian besar UMKM yang ada belum memanfaatkan dengan optimal aplikasi *E-commerce*. Karena dengan kurangnya pemanfaatan *E-commerce* akan berdampak terhadap keberlangsung UMKM dan melemahnya tingkat daya saing dan ketertinggalan terhadap perusahaan yang besar yang sudah menggunakannya. Karena *E-commerce* merupakan pemasaran yang efektif dan sangat efisien dilakukan di era yang serba digital ini.

Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) pada periode ganjil tahun 2025 ini merupakan salah satu realisasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi, khususnya dalam aspek pengabdian kepada masyarakat. Pengabdian ini menjadi bentuk kristalisasi dan integrasi ilmu yang telah diperoleh secara teoritis di bangku kuliah, yang kemudian diterapkan secara konkret dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat. Dengan demikian, ilmu yang didapatkan dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam konteks yang lebih luas. Bagi mahasiswa, praktik kerja pengabdian masyarakat diharapkan dapat menjadi pengalaman belajar yang baru, yang tidak hanya memperkaya pengetahuan dan keterampilan, tetapi juga meningkatkan kesadaran mereka tentang kehidupan bermasyarakat. Sementara itu, kehadiran mahasiswa di tengah-tengah masyarakat diharapkan dapat memberikan motivasi dan inovasi dalam berbagai bidang sosial.

Berkaitan dengan salah satu syarat kelulusan untuk Program S1 di Kampus IIB Darmajaya, pihak kampus mewajibkan seluruh mahasiswanya untuk melaksanakan Mata Kuliah Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) pada

salah satu kampus yang telah ditentukan, dimana proses secara teori yang telah diserap di Kampus senantiasa dapat diterapkan di Hanau Berak Kecamatan Padang Cermin Kabupaten Pesawaran. Hal ini dinilai perlu karena begitu banyak potensi yang terdapat di kampung, dari mulai pertanian, perkebunan, industri-industri kecil menengah masyarakat dan lain-lain. Jika potensi-potensi ini dapat dikenal keluar daerah Hanau Berak Way Padang Cermin Kabupaten Pesawaran dan diketahui banyak orang serta pengusaha-pengusaha, secara tidak langsung dapat berdampak positif dan dapat memajukan potensi daerah tersebut.

Desa Hanau Berak memiliki beberapa UMKM yang tersebar di seluruh desa, salah satunya yaitu UMKM Roti Tape Bunda Eni, yang terletak di Desa Hanau Berak Dusun Way Panas. Semenjak UMKM ini berdiri pada tahun 2019 UMKM tersebut sama sekali belum pernah promosi dan menjual melalui *E-commerce*. Berdasarkan uraian diatas saya memutuskan untuk membantu pengembangan pemasaran UMKM Roti Tape Bunda Eni secara online dengan menggunakan *E-Commerce Shopee* sebagai sistem digital marketingnya. Dengan cara melakukan penjualan produk dan promosi melalui *E-Commerce* dengan tujuan yaitu untuk memperluas target pasar, dan membantu memberikan arahan guna meningkatkan pemasaran pada UMKM.

Pemasaran online, pembuatan akun shopee yang saya buat tentunya dapat mempermudah pelanggan untuk mencari tahu mengenai UMKM Roti Tape ini. Pengetahuan mengenai teknologi pemasaran melalui *E-commerce* masih kurang di kuasai dan dipahami. Sehingga mahasiswa praktek kerja pengabdian masyarakat IIB Darmajaya membantu dengan memberikan pengetahuan dan inovasi tentang bagaimana cara mengembangkan produk UMKM melalui *E-Commerce*. Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penulis membuat Laporan Praktek kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini berjudul “Pemanfaatan *E-Commerce* Sebagai Peningkatan Penjualan Pada Umkm Roti Tape 'Bunda Eni' Di Desa Hanau Berak, Padang Cermin, Pesawaran”.

1.1.1 Profil dan Potensi desa

a. Profil Desa

Desa Hanau Berak asal mulanya merupakan desa tertua yang ada di Kecamatan Padang Cermin Kabupaten Pringsewu. Dengan luas wilayah 14.200 Ha, dinamakan Desa Hanau Berak karna asal kata dari Ham dan Bekhak (Ham = Danau dan Bekhak = Lebar). Desa Hanau Berak berdiri sekitar tahun 1920 dan telah dijabat oleh beberapa Kepala Desa. Dalam Gambar 1.1, kita dapat melihat Peta Lokasi Desa Hanau Berak.



Gambar 1. 1 Peta Desa Hanau Berak

Sampai saat ini, Desa Hanau Berak telah dipimpin sepuluh orang Kepala Desa. Berikut adalah silsilah kepemimpinan desa :

1. Bp. M. Umar
2. Bp. Jumahat
3. Bp. H.Hasan
4. Bp. Buang Petani
5. Bp. Buang Zen
6. Bp. M.Utan
7. Bp. Yunada Ali Hasan
8. Bp. Zairi Akabul
9. Bp. Mirza Gulam Ahmad
10. Ahmad Alamsyah

Letak Desa berada di sebelah barat yang merupakan Ibu Kota Kabupaten Pesawaran, jarak dari Desa Hanau Berak ke Desa Padang Cermin sekitar 2 km, dengan batas-batas sebagai berikut :

Sebelah Utara : Desa Harapan Jaya Kec Way Ratai

Sebelah Timur : Desa Padang Cermin Kec Padang Cermin

Sebelah Selatan : Desa Banjaran Kec Padang Cermin

Sebelah Barat : Desa Tambangan Kec Padang Cermin

Jumlah penduduk Desa Hanau Berak sebanyak 2.236 jiwa dengan penduduk usia produktif 2.055 jiwa, sedangkan penduduk yang dikategorikan miskin 347 KK. Mata pencaharian sebagian penduduk adalah petani, sedangkan hasil produksi ekonomis desa yang menonjol adalah pertanian.

1.1.2 Profil UMKM

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian Negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya.

Roti Tape Bunda Eni lahir dari *passion* yang mendalam dalam dunia kuliner dan komitmen untuk menghadirkan kue-kue tradisional dengan cita rasa otentik. Dalam perjalanan bisnis ini, Bunda Eni terus berinovasi dan berkembang, selalu berupaya menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan.

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Roti Tape Bunda Eni adalah pemasaran secara *online* melalui *platform e-commerce*. Karena keterbatasan pengetahuan dan kurangnya motivasi. Berikut adalah profil UMKM Roti Tape Bunda Eni :

Nama Pemilik	Ibu Eni
Nama Usaha	Roti Tape Bunda Eni
Alamat Usaha	Dusun Way Panas Desa Hanau Berak, Padang Cermin Pesawaran Lampung
Jenis Usaha	Perseorangan
Skala Usaha	Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)
Tahun Berdiri	2019
Produk yang ditawarkan	Roti Tape dan Keripik Manggleng
Jumlah Tenaga Kerja	3 orang

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Roti Tape Bunda Eni salah satunya adalah pemasaran secara *online* melalui *platform e-commerce*, karena keterbatasan pengetahuan dan kurangnya motivasi yang dimiliki oleh UMKM. Dalam era digital yang terus berkembang, penggunaan *e-commerce* menjadi salah satu solusi strategis bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing. Salah satu platform yang populer digunakan adalah Shopee, yang menyediakan berbagai fitur untuk mendukung aktivitas jual beli secara *online*. UMKM Roti Tape, sebagai pelaku usaha mikro, menghadapi tantangan dalam memaksimalkan potensi pemasaran dan penjualan produk mereka. Melalui penerapan *e-commerce* berbasis Shopee, diharapkan UMKM ini dapat mengatasi keterbatasan akses penjualan secara luas, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkenalkan produk mereka ke khalayak yang lebih luas, namun untuk mewujudkan hal tersebut, diperlukan perencanaan dan pengembangan sistem penjualan yang sesuai dengan kebutuhan bisnis UMKM Roti Tape Bunda Eni.

Berdasarkan permasalahan yang telah disampaikan, rumusan masalah dari laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat pada UMKM Roti Tape Bunda Eni adalah Bagaimana pemanfaatan *E-Commerce* Shopee untuk meningkatkan dan memperluas pemasaran pada UMKM?

1.3 Tujuan

Tujuan dari kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat ini adalah memanfaatkan *E-Commerce* Shopee untuk meningkatkan dan memperluas pemasaran pada UMKM.

1.4 Manfaat

Manfaat yang didapatkan selama kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat di antaranya:

1. Pengalaman berbisnis yang ditawarkan oleh *E-Commerce* memunculkan nuansa yang berbeda bagi para penjual dibandingkan dengan model bisnis tradisional. Dengan mengelola bisnis melalui platform *E-Commerce*, para penjual dapat memperluas pandangan dan wawasan mereka dalam dunia perdagangan.
2. *Fleksibilitas* waktu yang ditawarkan oleh *E-Commerce* memungkinkan kita untuk menjalankan bisnis secara onlin 24 jam tanpa terikat pada jam operasional toko fisik. Hal ini memberikan kita kebebasan dalam mengatur waktu dan pekerjaan sesuai kebutuhan.

1.4.1 Manfaat bagi penulis

Manfaat untuk penulis yang di dapatkan selama melaksanakan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat yaitu :

1. Mendapatkan pengetahuan baru mengenai usaha mikro kecil menengah Roti tape dan Keripik manggeleng, termasuk pengalaman belajar dari tahap awal hingga selesai.
2. Penulis memiliki kesempatan untuk mengembangkan keterampilan sosial, berkomunikasi dengan berbagai kalangan Masyarakat, serta belajar mencari alternatif dalam mengatasi berbagai tantangan yang muncul.
3. Memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa tentang penerapan dan pengembangan ilmu teknologi di luar kampus.

1.4.2 Manfaat bagi kampus

Manfaat untuk kampus yang di dapatkan selama mengadakan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat di antaranya:

1. Meningkatkan reputasi dan citra kampus melalui program praktik kerja pengabdian masyarakat, kampus dapat menunjukkan komitmennya terhadap pengabdian masyarakat dan memberikan kontribusi positif bagi lingkungan sekitarnya.
2. Sebagai promosi untuk Kampus IIB Darmajaya agar lebih dikenal oleh umkm sekitar dan masyarakat luas.

1.4.3 Manfaat bagi UMKM

Manfaat untuk UMKM yang di dapatkan selama Mahasiswa/I Darmajaya melaksanakan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat di antaranya:

1. Membantu pemilik UMKM untuk memahami bagaimana cara pemasaran yang efektif agar produk mereka dapat dikenal lebih luas oleh Masyarakat.
2. Membantu pemilik UMKM untuk memaksimalkan penggunaan *E-Commerce* dalam meningkatkan penjualan pada usaha Roti Tape dan Keripik Manggleng.

1.4.4 Manfaat Bagi Masyarakat

Manfaat untuk masyarakat yang di dapatkan selama Mahasiswa/I Darmajaya melaksanakan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat di antaranya:

1. Memberikan inspirasi bagi masyarakat dalam upaya memanfaatkan potensi-potensi usaha yang terdapat di Desa Hanau Berak, Kecamatan Padang Cermin , Kabupaten Pesawaran, Lampung.
2. Menumbuhkan inovasi bagi masyarakat di desa Hanau berak diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.

3. Memahami cara memanfaatkan *E-Commerce* untuk UMKM di desa sebagai salah satu media pemasaran digital, seperti shopee, dapat membantu meningkatkan serta memperluas jangkauan pemasaran produk.

1.5 Mitra yang terlibat

Mitra kegiatan ini merupakan UMKM Roti Tape Bunda Eni yang dimiliki oleh Bunda Eni. UMKM ini berlokasi di Dusun Way Panas Desa Hanau Berak Kecamatan Padang Cermin Pesawaran Lampung. Sasaran pelanggan UMKM ini adalah seluruh Masyarakat Padang Cermin bahkan seluruh Masyarakat yang ada di Lampung. Layanan penjualan terdiri dari online dan offline. Media penjualan yaitu shopee untuk mengait calon pelanggan. Selain itu juga media penjualan tersebut sangat banyak digunakan oleh Masyarakat saat ini.

PKPM ini juga melibatkan Bapak Ahmad Alamsyah selaku Kepala Desa Hanau Berak Kecamatan Padang Cermin Kabupaten Pesawaran Lampung untuk meminta izin melakukan kegiatan PKPM di desa tersebut.