

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Desa Banjarmasin merupakan salah satu desa di Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan dengan luas wilayah sekitar 620 hektar, yang terbagi menjadi 4 dusun dan 13 rukun tetangga. Pada awalnya desa ini dikenal sebagai **Pekon Tanjungan**, sebutan yang merujuk pada rumah panggung atau *anjung* khas masyarakat setempat. Seiring perjalanan waktu dan perubahan struktur masyarakat, nama tersebut kemudian disingkat oleh Belanda menjadi Banjarmasin.

Kini, Desa Banjarmasin dihuni lebih dari seribu penduduk dengan pekerjaan utama di bidang pertanian dan perdagangan. Desa ini juga telah berkembang sebagai desa wisata rintisan dengan potensi alam “Way Penaga” yang menjadi daya tarik bagi pengunjung. Selain itu, masyarakat tetap memegang teguh nilai kebersamaan dan gotong royong sebagai identitas sosial yang memperkuat pembangunan desa.

Dengan dukungan potensi alam, budaya, serta semangat warganya, Desa Banjarmasin memiliki peluang besar dalam meningkatkan perekonomian lokal. Pemberdayaan UMKM menjadi salah satu langkah strategis, termasuk melalui usaha kuliner **Bakso 2F**, yang menjadi fokus kegiatan PKPM ini.

Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan kegiatan yang dilaksanakan oleh mahasiswa sebagai salah satu syarat akademik sekaligus wadah untuk mengembangkan ide kreatif dengan memanfaatkan potensi yang dimiliki masyarakat, khususnya di desa atau wilayah sasaran. Program ini mengintegrasikan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat, serta memberikan pengalaman belajar dan bekerja secara langsung kepada mahasiswa dalam upaya pemberdayaan masyarakat. Melalui PKPM, mahasiswa dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan untuk

memberikan kontribusi nyata kepada masyarakat, mendorong pembangunan, menumbuhkan motivasi dan kemandirian, serta membentuk calon kader pembangunan dan agen perubahan.

Secara garis besar, pengabdian kepada masyarakat adalah kegiatan sukarela yang bertujuan untuk membantu dan memberdayakan masyarakat di bidang sosial, ekonomi, maupun pendidikan dengan memberikan dampak positif yang berkelanjutan. PKPM merupakan wujud nyata dari pengabdian tersebut, yang diwujudkan melalui program kerja mahasiswa atau perguruan tinggi yang berinteraksi langsung dengan kehidupan masyarakat. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Salah satu sektor UMKM yang mengalami perkembangan pesat adalah industri kuliner, khususnya produk olahan daging seperti bakso. Bakso merupakan makanan yang digemari oleh berbagai lapisan masyarakat karena cita rasanya yang khas, harga yang terjangkau, serta kemudahan dalam memperolehnya.

Namun, seiring meningkatnya jumlah pelaku usaha yang bergerak di bidang ini, persaingan dalam industri bakso semakin ketat. Kondisi tersebut menuntut setiap pelaku UMKM untuk terus berinovasi, baik dalam pengembangan produk yang unik dan berkualitas maupun dalam penerapan strategi pemasaran yang efektif, agar mampu menarik minat konsumen dan mempertahankan daya saing di pasar.

Salah satu UMKM yang menjadi objek kegiatan penulis adalah “Bakso 2F”, yang berlokasi di Dusun 2, Desa Banjarmasin. UMKM ini telah berdiri sejak tahun 2016, namun hingga kini belum melakukan inovasi pada aspek kemasan produknya. Berdasarkan kondisi tersebut, penulis berinisiatif untuk membantu UMKM Bakso 2F dalam mengembangkan desain dan kualitas kemasan yang lebih menarik serta fungsional. Inovasi kemasan sangat penting karena dapat meningkatkan nilai jual, memberikan perlindungan produk agar lebih tahan lama, serta menjadi salah satu faktor

penentu daya tarik konsumen. Kemasan yang menarik tidak hanya berfungsi sebagai pelindung, tetapi juga sebagai media promosi yang mampu menciptakan citra positif terhadap produk. Oleh karena itu, upaya ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM terhadap pelaku usaha bakso lainnya di Desa Banjarmasin, sekaligus memperkuat posisi produk di pasar.

UMKM Bakso 2F sebagai salah satu pelaku usaha bakso di Desa Banjarmasin, Kecamatan Penengahan berupaya meningkatkan daya tarik produknya melalui berbagai inovasi, seperti pengembangan varian produk, perbaikan kualitas, dan penggunaan kemasan yang lebih menarik. Selain itu, dibutuhkan strategi pemasaran yang tepat agar inovasi tersebut dapat dikenal oleh konsumen dan memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan. Melalui kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM), penulis berkesempatan untuk memberikan kontribusi dalam membantu UMKM ini mengembangkan inovasi produk bakso frozen serta menyusun strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Dengan adanya program ini, diharapkan UMKM Bakso 2F dapat lebih kompetitif, memperkuat identitas merek, serta meningkatkan omset penjualan melalui penerapan inovasi produk dan strategi pemasaran yang efektif.

### **1.1.1 Profil dan Potensi Desa**

#### **a. Profil Desa**

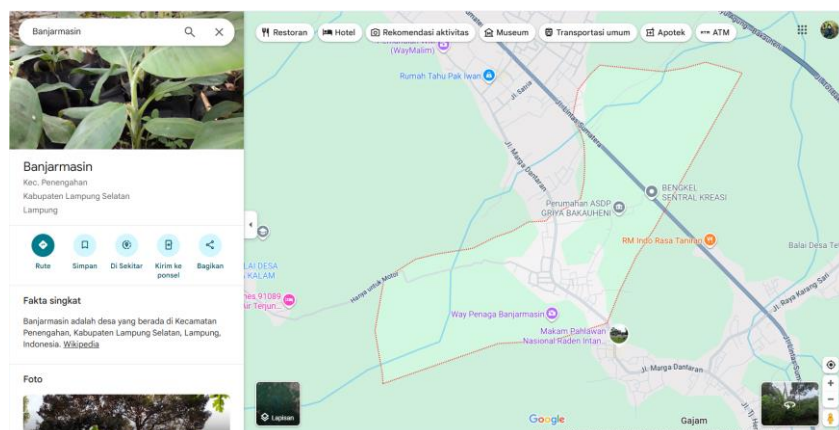
Desa Banjarmasin adalah sebuah desa yang terletak di Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan, Provinsi Lampung, Indonesia. Pada awalnya desa Banjarmasin lebih di kenal dengan nama pekon tanjungan yang berasal dari kata “ANJUNG” yang dalam pengertian masyarakat sekitar, adalah “Rumah /gubuk tinggi / panggung”. Yang penduduk aslinya hampir 100% berasal dari pekon kunyayan yang sekarang lebih dikenal desa Gedung harta. Dikala itu masyarakat kunyayan masih menganut sistem pertanian yang berpindah-pindah dan menetap. Selain Tanjungan juga ada kelompok-kelompok masyarakat yang berdampingan

dengan pekan Tanjungan seperti; Pekan Hakha, Khengas, dan Tanjung menang. Namun karena masyarakatnya sedikit, maka hampir nama pekan-pekon tidak muncul namanya.

Seiring berjalannya waktu dan datangnya penjajahan belanda ke nusantara ini, maka pekan tanjungan dan sekitarnya pun tak luput dari jajahnya. Yang dikala itu hasil buminya melimpah ruah seperti padi, lada dan kopi.

Nama-nama Kepala Desa Sebelum dan Sesudah Berdirinya Desa Banjarmasin:

1. Hi. Ibrohim : Periode 1900 s/d 1920
2. Karya Tanjung Menang : Periode 1920 s/d 1943
3. Abdul Manaf/ Karya Tanda Karsa : Periode 1943 s/d 1952
4. Hi. Zaman : Periode 1952 s/d 1960
5. Karya Irajaya : Periode 1960 s/d 1969
6. Hi. Hasbullah : Periode 1969 s/d 1986
7. Abdul Wahab : Periode 1986 s/d 2007
8. Zulkarnain : Periode 2007 s/d 2013
9. Umar Dani : Periode 2013 s/d sekarang



Gambar 1.1 Peta Desa Banjarmasin

Desa Banjarmasin merupakan salah satu Desa dari 22 Desa yang ada di Kecamatan Penengahan Kabupaten Lampung Selatan yang mempunyai luas 620 Ha, dengan batas-batas wilayah :

- Sebelah Utara : Desa Kampung Baru
- Sebelah Selatan : Desa gedung Harta
- Sebelah Barat : Gunung Way Kalam
- Sebelah Timur : Desa Gayam dan Desa Tetaan

Desa Banjarmasin mempunyai luas wilayah 620 Ha, terbagi dalam 4 Dusun yang terdiri dari 13 Rukun Tetangga (RT).

Adapun pembagian wilayahnya adalah sebagai berikut :

- 1) Dusun 1 : 202 KK / 715 Jiwa
- 2) Dusun 2 : 211 KK / 729 Jiwa
- 3) Dusun 3 : 135 KK / 386 Jiwa
- 4) Dusun 4 : 51 KK / 170 Jiwa

#### **b. Potensi Desa**

Desa Banjarmasin juga termasuk dalam daftar desa wisata rintisan di Lampung Selatan, khususnya dengan potensi wisata Way Penaga.



Gambar 1.2 Wisata Rintisan Way Penaga

### 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.

- Pemilik UMKM : Ibu Diana Listiana Yusup
- Nama Usaha : Bakso 2f
- Alamat Usaha : Dusun 2 Tanjung Meneng, Rt 06 Desa Banjarmasin Kecamatan Penengahan Lampung Selatan
- Jenis Usaha : Industri Pengolahan – Makanan
- Skala Usaha : Usaha Mikro Kecil dan Menengah
- Tahun Berdiri :2019
- Produk yang Ditawarkan : Bakso urat dan Bakso biasa
- Jumlah Tenaga Kerja : Tidak memiliki karyawan
- No.Telpon/Hp : 083160224558

UMKM “Bakso 2F” merupakan usaha rumahan yang berlokasi di Dusun 2, Desa Banjarmasin, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan. Usaha ini dimiliki oleh Ibu Diana Listiana Yusup, yang akrab disapa Ibu Diana. Ide mendirikan usaha ini berawal dari keinginan untuk menghadirkan produk bakso berkualitas dengan cita rasa khas rumahan. Pada awal berdirinya pada tahun 2019, usaha ini dijalankan dari rumah dan hanya melayani penjualan secara online. Strategi ini dipilih agar dapat menjangkau konsumen tanpa harus memiliki gerai fisik terlebih dahulu. Seiring dengan meningkatnya permintaan, pada tahun 2021 Ibu Diana memutuskan untuk membuka toko di rumahnya agar pelanggan dapat membeli produk secara langsung.

Produk yang ditawarkan oleh “Bakso 2F” terus dikembangkan agar sesuai dengan selera konsumen, baik dari segi kualitas rasa maupun variasi menu. Namun, sistem pemasaran yang diterapkan masih bersifat sederhana dan belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital secara optimal. Saat ini, pemasaran lebih banyak mengandalkan promosi dari mulut ke mulut dan pelanggan setia, sehingga jangkauan pasar masih terbatas.

Di balik peluang pasar yang besar, “Bakso 2F” juga menghadapi beberapa tantangan. Salah satunya adalah persaingan yang semakin ketat dengan pelaku usaha sejenis, serta keterbatasan strategi pemasaran modern yang membuat produk kurang dikenal luas. Selain itu, pengelolaan keuangan usaha belum tertata sepenuhnya karena pencatatan transaksi masih dilakukan secara manual. Tantangan-tantangan ini menjadi perhatian penting agar “Bakso 2F” dapat berkembang lebih pesat, meningkatkan penjualan, dan memperluas jangkauan pasarnya.

## **1.2 Rumusan Masalah**

1. Bagaimanakah bentuk dan kualitas kemasan produk UMKM Bakso 2F sebelum dilakukan inovasi?
2. Bagaimanakah perancangan inovasi kemasan yang menarik, fungsional, serta sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pasar untuk produk UMKM Bakso 2F?
3. Bagaimanakah dampak penerapan inovasi kemasan terhadap peningkatan daya tarik konsumen dan daya saing produk UMKM Bakso 2F di pasar?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

### **1.3.1 Tujuan**

1. Mengetahui kondisi awal bentuk dan kualitas kemasan produk UMKM Bakso 2F sebelum dilakukan inovasi.
2. Merancang inovasi kemasan yang memiliki daya tarik visual, fungsi optimal, dan sesuai dengan kebutuhan serta preferensi pasar untuk produk UNKM Bakso 2F.
3. Menganalisis dampak penerapan inovasi kemasan terhadap peningkatan daya tarik konsumen dan daya saing produk UMKM Bakso 2F di pasar.

### **1.3.2 Manfaat**

#### **1. Bagi UMKM Bakso 2F**

- Memberikan alternatif solusi berupa inovasi kemasan yang mampu meningkatkan daya tarik visual serta citra produk di mata konsumen.
- Membantu memperluas jangkauan pasar melalui penggunaan kemasan yang lebih menarik, fungsional, dan sesuai dengan standar pemasaran modern.

#### **2. Bagi penulis**

- Menambah wawasan dan pengalaman praktis dalam mengimplementasikan ilmu pengetahuan dibidang pemasaran dan desain produk.
- Memberikan kesempatan untuk mengasah kemampuan analisis dan keterampilan pemecah masalah dalam pengembangan usaha UMKM.

#### **3. Bagi masyarakat dan pelaku UMKM lain**

- Menjadi referensi dan inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya dalam melakukan inovasi kemasan untuk meningkatkan daya saing.
- Memberikan contoh kongkret mengenai penerapan strategi pengembangan produk yang efektif sebagai upaya mendukung keberlanjutan usaha kecil.

#### **4. Bagi Kampus**

- Menjadi bahan kajian dan referensi dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang pemasaran, inovasi produk, dan pengelolaan UMKM.
- Mendukung penerapan Tri Dharma Perguruan Tinggi melalui kegiatan pengabdian masyarakat yang memberikan dampak nyata bagi pelaku usaha.



#### **1.4 Mitra Yang Terlibat**

1. Aparatur Desa Banjarmasin, khususnya Kepala Desa Banjarmasin Bapak Umar Dani dan Sekretaris Desa Khozali yang telah memberikan izin, dukungan serta pendampingan selama pelaksanaan kegiatan
2. Ibu Diana Listiana Yusup selaku pemilik UMKM Bakso 2F, yang menjadi mitra utama sekaligus subjek pendampingan dalam program ini
3. Warga Desa Banjarmasin, yang turut memberikan dukungan dan partisipasi aktif selama kegiatan PKPM berlangsung.