

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu bentuk kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi dengan memberikan pengalaman belajar kepada mahasiswa dalam kegiatan pemberdayaan Masyarakat di desa atau di daerah domisili atau daerah asal mahasiswa. Adanya program PKPM ini diharapkan dapat mengarahkan mahasiswa untuk menerapkan, mengembangkan dan menyebar luaskan ilmu pengetahuan dan teknologi serta mengupayakan penggunaannya sebaik mungkin untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. PKPM IIB Darnajaya kali ini bertemakan” Pengembangan Potensi Daerah Berbasiskan Teknologi Digital Dan Ekonomi Kreatif” sesuai dengan kompetensi program studi. Kegiatan ini diharapkan dapat mengarahkan mahasiswa untuk menerapkan, mengembangkan dan menyebar luaskan ilmu pengetahuan dan teknologi serta mengupayakan penggunaannya sebaik mungkin untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Khususnya di Desa Buah Berak Kecamatan Kalianda Kabupaten Lampung Selatan.

Di era saat ini, terdapat banyak UMKM yang bermunculan di berbagai sektor, termasuk, makanan, minuman, dan sektor lainnya. Penting bagi para pelaku UMKM untuk memahami dan menguasai perkembangan teknologi yang semakin modern, seperti pemanfaatan *marketplace*. Dengan memanfaatkan marketplace, pelaku UMKM dapat meningkatkan kesuksesan bisnis mereka. Oleh karena itu, para pelaku UMKM harus focus pada optimalisasi strategi pemasaran dan produktivitas mereka.

Marketplace adalah platform online yang mempertemukan penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi jual beli barang atau jasa. Secara sederhana, marketplace bisa diartikan sebagai e-commerce yang menampung berbagai toko online atau penjual. Menurut [Kusumaningsih et al. \(2021\)](#): Marketplace adalah platform yang berfungsi sebagai perantara antara penjual

dan pembeli untuk melakukan transaksi produk secara online. Marketplace dapat berperan penting dalam meningkatkan daya saing UMKM di Indonesia. UMKM dapat meningkatkan jumlah khalayaknya dan meningkatkan penjualannya dengan menggunakan marketplace.

Marketplace juga memberi UMKM akses ke berbagai layanan, seperti logistik dan pemrosesan pembayaran, yang dapat membantu mereka mempercepat operasi dan menurunkan biaya. Selain itu, marketplace dapat memberikan data dan informasi tentang perilaku konsumen, yang dapat membantu mereka meningkatkan produk dan layanannya. Ada 3 program yang dapat dilakukan untuk meningkatkan daya saing produk UMKM, yaitu penguatan kualitas produk, peningkatan kualitas pelabelan dan pengemasan, dan diversifikasi pemasaran. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa ada peningkatan penguatan kualitas produk, pelabelan dan pengemasan, serta diversifikasi pemasaran dilakukan secara digital marketing (Sholikan et al., 2021)

UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby yang didirikan oleh Keluarga Bapak Habibi, Kerupuk Tahu yang berlokasi di Desa Buah Berak Kecamatan Kalianda Kabupaten Lampung Selatan. UMKM ini berdiri pada tahun 2020. Promosi dan pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby ini masih di sekitaran Desa Buah Berak yaitu menjual sesuai dengan pesanan yang datang. Hal ini menjadi kendala bagi UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby Adalah kurang efektif dalam mengatur kinerja karyawan sehingga berdampak pada produktivitas dan kualitas layanan. Untuk mengatasi masalah ini UMKM dapat memanfaatkan media sosial dan platform digital seperti Instagram, Facebook Marketplace, dan WhatsApp *Business*. Dengan strategi sosial marketing ini, diharapkan kinerja karyawan menjadi lebih efektif dan berdampak positif terhadap perkembangan bisnis UMKM.

Salah satu inovasi dalam mengembangkan bisnisnya yaitu dengan memanfaatkan fitur whatsapp business untuk meningkatkan engagement pelanggan dan penjualan. Whatsapp business merupakan aplikasi gratis yang

tersedia di playstore maupun appstore yang dapat digunakan untuk pemesanan hanya dengan menggunakan internet (Astria & Santi, 2021). Kajian pustaka menunjukkan bahwa penggunaan WhatsApp Business dapat memberikan berbagai manfaat bagi usaha kecil dan menengah (UKM). Fitur-fitur seperti pesan otomatis, katalog produk, dan statistik pesan memungkinkan bisnis untuk berinteraksi dengan pelanggan dengan lebih efisien dan terstruktur. WhatsApp Business juga memungkinkan bisnis untuk menjangkau lebih banyak pelanggan melalui pesan siaran dan iklan yang ditargetkan.

Aplikasi Instagram Adalah Instagram adalah platform media sosial yang berfokus pada berbagi foto dan video. Pengguna dapat mengambil foto atau video, menerapkan filter digital, dan membagikannya ke berbagai layanan media sosial, termasuk milik Instagram sendiri. Selain itu, Instagram juga memungkinkan interaksi antar pengguna melalui fitur seperti suka, komentar, dan pesan langsung (DM). Menurut Nurudin, dkk (2020:16) Instagram merupakan sebuah aplikasi berbagi foto dan video yang memungkinkan penggunanya mengambil foto atau video, menerapkan filter dan membagikannya. Hal ini membuat pelaku usaha berupaya mengoptimalkan akun Instagram sebagai media.

Aplikasi Facebook Marketplace Adalah fitur dari Facebook yang memungkinkan pengguna untuk menjual dan membeli barang secara langsung dalam komunitas mereka. Menurut Gunawan (2020), Facebook Marketplace memberikan keuntungan bagi UMKM karena mampu menjangkau konsumen potensial secara local dan global tanpa biaya iklan yang besar. Hal ini memungkinkan UMKM memanfaatkan platform yang sudah populer untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk mereka.

Dengan adanya kegiatan PKPM di Desa Buah Berak ini diharapkan bisa membantu warga untuk bisa memasarkan produknya melalui media online yaitu penggunaan aplikasi Instagram, Facebook Marketplace, dan WhatsApp

Business agar jangkauan pemasaran lebih luas dan mampu meningkatkan branding pada UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby.

Metode kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan beberapa tahap, menganalisis situasi dengan observasi langsung, wawancara ke pihak-pihak terkait. Berdasarkan latar belakang di atas penulis mengangkat permasalahan pada UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby Desa Buah Berak yaitu dengan mengangkat judul “ **STRATEGI PEMASARAN DIGITAL UMKM KERUPUK TAHU BAGUS HASBY MELALUI PEMANFAATAN MARKETPLACE DI DESA BUAH BETRAK LAMPUNG SELATAN**”.

1.1.1 Profil Dan Potensi Daerah

Desa Buah Berak merupakan salah satu desa yang terletak di wilayah Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan, Provinsi Lampung. Secara administratif, desa ini terbentuk sekitar tahun 1952.

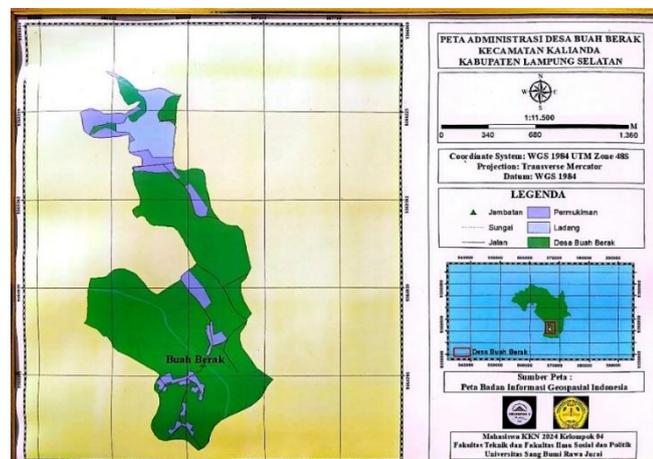
Asal-usul nama “Buah Berak” memiliki cerita yang unik dan khas secara lokal. Pada awalnya, nama desa ini adalah “Buah Bekhak”. Namun, karena kata “bekhak” tidak tercantum dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), ejaannya kemudian diubah menjadi “Berak”.

Menurut para tokoh masyarakat, kata “buah” memiliki makna hasil tanaman. Hal ini berkaitan dengan kondisi desa pada masa itu yang memiliki banyak pohon pinang. Pohon pinang sendiri memiliki makna penting dalam adat Lampung, yaitu sebagai simbol penyambutan tamu atau tanda penghormatan.

Sementara itu, kata “Berak” berasal dari bahasa Lampung “Bekhak” yang berarti luas atau lebar, merujuk pada wilayah desa yang cukup luas. Oleh karena itu, masyarakat setempat menyebut wilayah tersebut sebagai “Buah Berak”. Nama ini kemudian melekat dan digunakan secara resmi hingga saat ini.



Gambar 1. 1 Struktur Pemerintahan Desa Buah Berak



Gambar 1. 2 Peta Desa Buah Berak

1. Kondisi Geografis

a) Batas Wilayah Desa Buah Berak

Letak Geografis Desa Buah Berak, terletak di antara :

1. Sebelah Utara : Kelurahan Kalianda
2. Sebelah Selatan : Desa Sumur Kumbang
3. Sebelah Barat : Desa Kesugihan
4. Sebelah Timur : Kelurahan Bumi Agung

b) Luas Wilyah Desa Buah Berak

- | | |
|----------------|-------------|
| 1. Pemukiman | : 40 Ha/m2 |
| 2. Persawahan | : 7 Ha/m2 |
| 3. Perkebunan | : 300 Ha/m2 |
| 4. Kuburan | : - |
| 5. Pekarangan | : 10 Ha/m2 |
| 6. Perkantoran | : - |
| 7. Total Luas | : 357 Ha/m2 |

c) Orbitasi

- | | |
|--|-----------------|
| 1. Jarak Ke Ibu Kota Kecamatan Terdekat | : 3 Km |
| 2. Lama Jarak Tempuh Ke Ibu Kota Kecamatan | : 3 M |
| 3. Jarak Ke Ibu Kota Kabupaten | : 6 Km |
| 4. Lama Jarak Tempuh Ke Ibu Kota Kabupaten | : 40 M |
| 5. Jarak Ke Ibu Kota Provinsi | : 58 km |
| 6. Lama Jarak Tempuh Ke Ibu Kota Provinsi | : 1 Jam 30 M |

d) Iklim

- | | |
|----------------------------|----------------|
| 1. Curah Hujan | : - |
| 2. Jumlah Bulan Hujan | : Tidak merata |
| 3. Kelembaban | : - |
| 4. Suhu Rata-Rata Harian | : 29 celcius |
| 5. Tinggi Tempat Pemukiman | : - |

2. Kondisi Demografi

Jumlah Kepala Keluarga : 600

a) Penduduk Menurut Jenis Kelamin

- Laki-laki : 1.080
- Perempuan : 1.019
- Jumlah Total Penduduk : 2.099

b) Penduduk Menurut Mata Pencaharian

| | |
|-----------------------------|---------|
| 1. Petani | : 1.784 |
| 2. Buruh Tani | : 258 |
| 3. Pegawai Negeri Sipil | : 34 |
| 4. Pengrajin Industri Rumah | : 4 |
| 5. Pedagang Keliling | : 7 |
| 6. TNI | : 4 |
| 7. POLRI | : 3 |
| 8. Pensiunan PNS | : 5 |

1.1.2 Profil UMKM

| | |
|------------------------|---|
| Pemilik UMKM | : Bapak Habibi |
| Nama Usaha | : Kerupuk Tahu Bagus Hasby |
| Alamat Usaha | : Jl. Way Belerang, Jl. Veteran Atas, Sumur Kumbang, Kec. Kallianda, Kabupaten Lampung Selatan, Lampung 35551. |
| Tahun Berdiri | : 2020 |
| Produk yang ditawarkan | : Kerupuk Tahu |
| Masalah | : Pencatatan Keuangan, Pemasaran Digital, Pembaruan Logo dan Kemasan. |

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

1. Untuk mempromosikan produk UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby menggunakan WhatsApp Business.
2. Untuk mempromosikan produk UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby menggunakan Instagram.
3. Untuk mempromosikan produk UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby menggunakan Facebook Marketplace.

1.3.2 Manfaat

1. Bagi Kampus, sebagai bentuk nyata pemberdayaan dan pengabdian mahasiswa IIB Darmajaya kepada masyarakat khususnya di lingkungan Desa Buah Berak.
2. Bagi Mahasiswa, penerapan ilmu yang didapat oleh mahasiswa selama berada di bangku perkuliahan dan disalurkan kepada masyarakat.
3. Bagi UMKM, menambah pengetahuan bagi pemilik UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby dalam melakukan pemasaran digital yaitu melalui aplikasi Marketplace.

1.4 Mitra Yang Terlibat

Berikut merupakan mitra yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Desa Buah Berak :

1. Miss Betty Magdalena, S.E., M.M selaku Dosen Pembimbing yang berperan dalam pembimbing lapangan.
2. Seluruh Aparatur Desa Buah Berak Khususnya Kepala Desa Bapak Umar Sofriandi S.E yang memberikan izin dan mendampingi pelaksanaan kegiatan.
3. Bapak Habibi selaku pendiri UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby, yang menjadi subjek utama dalam kegiatan branding dan digitalisasi.
4. Warga Desa Buah Berak yang memberikan dukungan selama kegiatan PKPM berlangsung.