

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu perwujudan dari pengabdian masyarakat yang merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Pengabdian merupakan bentuk penerapan ilmu yang dipelajari secara teoritis selama di bangku kuliah, diaplikasikan secara langsung dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, sehingga ilmu yang diperoleh bisa digunakan dan terus dikembangkan dalam kehidupan masyarakat secara luas. Tujuan utama PKPM bagi mahasiswa yaitu diharapkan untuk mengembangkan kompetensi diri, sehingga diharapkan bisa mengimplementasikan ilmunya dan memberdayakan kemampuan yang langsung menyentuh pada kebutuhan masyarakat maupun pemerintah setempat sehingga tercipta empati dalam diri mahasiswa melalui program interaksi dan sosialisasi terhadap masyarakat desa sasaran. Tujuan lainnya kehadiran mahasiswa diharapkan mampu memberikan motivasi dan inovasi dalam bidang sosial kemasyarakatan. Hal ini sesuai dengan peran Perguruan Tinggi sebagai penghubung dalam proses pembangunan serta pengaplikasian ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK).

Berkaitan dengan salah satu syarat kelulusan Program S1 di Kampus Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya, pihak kampus mewajibkan seluruh mahasiswanya untuk melaksanakan Mata Kuliah Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) pada salah satu desa yang telah ditentukan, dimana proses secara teori yang telah diserap di Kampus senantiasa dapat diterapkan di Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan. Hal ini dinilai karena begitu banyak potensi yang terdapat di Desa, mulai dari pertanian, ekonomi kreatif, industri kecil menengah masyarakat dan lain-lain. Jika potensi-potensi ini dapat dikenal keluar daerah Penengahan, banyak orang serta pengusaha-pengusaha, secara tidak langsung dapat berdampak positif dan dapat memajukan potensi daerah tersebut.

UMKM menjadi pelindung penting terutama bagi masyarakat yang penghasilannya tidak tinggi agar dapat melakukan kegiatan ekonomi yang menghasilkan. Selain itu, usaha kecil, menengah, dan mikro (UMKM) juga memiliki peran penting dalam meningkatkan PDB (Pendapatan Domestik Bruto) suatu negara, khususnya Indonesia, dalam menghadapi masa Era Industri 4.0.

Di Desa Penengahan, Salah satu UMKM yang menonjol adalah UMKM Bakso Ikan Mak Bule yang memiliki cita rasa dan kualitas produk yang baik. UMKM ini masih menghadapi tantangan dalam hal jangkauan pasar dan strategi pemasaran yang efektif di era digital saat ini. Selama ini, pemasaran Bakso Ikan Mak Bule masih mengandalkan metode pemasaran tradisional dari mulut ke mulut dan promosi media sosial lewat whatsapp dan facebook, yang dimana cakupannya masih terbatas.

Di sisi lain, perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah mengubah lanskap bisnis secara fundamental. Konsumen modern semakin mengandalkan internet, khususnya mesin pencarian Google, untuk menemukan produk dan layanan. Dalam konteks ini, Google Business Profile hadir sebagai alat yang sangat relevan dan strategis. Google Business Profile adalah profil bisnis gratis yang memungkinkan pemilik usaha untuk mengelola dan menampilkan informasi bisnis di Google Search dan Google Maps. Pemanfaatan fitur-fitur Google Business Profile seperti Informasi bisnis, Postingan, Kostumen review, Messaging, Insight(Data analitik), iklan, dan fitur lainnya dapat mengoptimalkan dan meningkatkan visibilitas, kredibilitas, dan jangkauan pasar UMKM Bakso Ikan Mak Bule. Dengan Google Business Profile UMKM diharapkan dapat menjangkau pelanggan lokal dan pelanggan dari luar daerah.

Dalam era digital saat ini, strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci utama untuk memaksimalkan potensi UMKM. Laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini berfokus pada pemanfaatan Google Business Profile

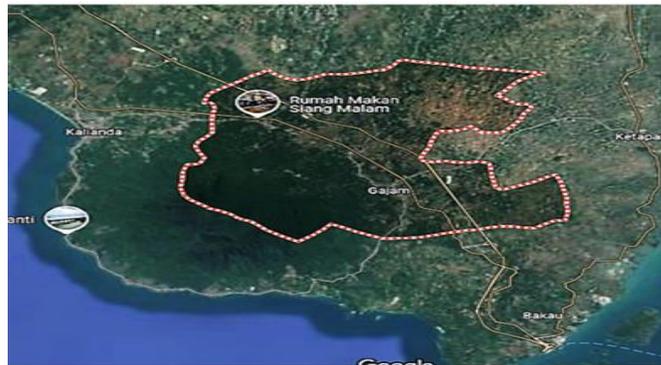
sebagai alat utama untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan UMKM Bakso Ikan Mak Bule. Salah satu strategi yang diterapkan adalah penggunaan Fitur Postingan untuk mempromosikan menu baru dan penawaran khusus, yang secara langsung menarik perhatian calon pelanggan. Selain itu, pemanfaatan Fitur Foto dengan mengunggah visual berkualitas tinggi menjadi taktik krusial untuk memikat minat konsumen. Laporan ini juga menyoroti pentingnya Fitur Ulasan Konsumen, yang tidak hanya membangun kepercayaan melalui penilaian bintang dan ulasan, tetapi juga memberikan kesempatan emas bagi pemilik bisnis untuk berinteraksi dan mengelola reputasi, baik dari ulasan positif maupun negatif, yang pada akhirnya dapat memengaruhi keputusan pembelian. Untuk membangun hubungan yang lebih erat, Fitur Pesan diaktifkan agar komunikasi antara penjual dan pembeli menjadi lebih lancar dan responsif. Lebih lanjut, analisis mendalam menggunakan Fitur Insights memungkinkan kami untuk memahami perilaku pelanggan dan mengukur efektivitas setiap strategi yang diterapkan. Terakhir, laporan ini juga menyajikan dasar-dasar Fitur Iklan sebagai langkah lanjutan untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penetrasi produk. Dengan demikian, semua fitur ini secara terpadu membentuk sebuah strategi pemasaran digital yang komprehensif dan terukur untuk mendorong pertumbuhan UMKM Bakso Ikan Mak Bule.

Program kerja ini dirancang untuk mengatasi minimnya visibilitas online yang dialami oleh UMKM dipedesaan, padahal potensi pasar digital sangat besar. Dengan memanfaatkan Google Business Profile, saya berupaya memberikan solusi pemasaran yang efektif, mudah diakses, dan tanpa biaya, yang akan berdampak langsung pada peningkatan penjualan dan keberlanjutan usaha.

Dengan demikian, laporan ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mendalam mengenai implementasi Google Business Profile dan dampaknya dalam meningkatkan daya saing serta keberlanjutan UMKM Bakso Ikan Mak Bule di era digital.

1.1.1 Profil Desa dan Potensi Desa

Desa Penengahan terletak di wilayah kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan yang telah berusia 78 tahun. Kecamatan Penengahan terdiri dari 22 desa. Salah satunya Desa Penengahan. Sampai dengan tahun 2025 pendataan kependudukan Desa Penengahan saat ini berjumlah 2.196 jiwa dengan jumlah laki-laki sebanyak 1.173 jiwa dan perempuan 1.023 jiwa. Sebagian besar penduduk Desa Penengahan bermata pencaharian sebagai buruh dan petani. Penduduk Desa Penengahan memiliki latar belakang agama, suku, dan budaya campuran yaitu beragama Islam dan Dusun I dan IV Mayoritas suku Lampung, Dusun V (Gunung Botol) mayoritas suku Jawa, Dusun VI (PKS) suku Bugis.



Gambar 1.1 Peta Desa Penengahan

Statistik Geografi Kecamatan Penengahan:

- Luas Wilayah: ± 97,59 km²
- Jumlah Desa: 22 desa
- Jumlah Penduduk (estimasi 2023): ± 42.555 jiwa

Secara keseluruhan luas wilayah desa penengahan adalah 9,28 Km² yang terbagi beberapa potensi yaitu:

- Pertanian (sentra produksi padi dan jagung)
- Perkebunan (palawija, kelapa)
- Wisata (Bendungan)

Batas wilayah Desa Penengahan Sebagai berikut:

- Sebelah Timur berbatasan dengan :Desa Gedung Harta
- Sebelah Barat berbatasan dengan :Desa Banjarmasin
- Sebelah Utara berbatasan dengan :Desa Gayam
- Sebelah Selatan berbatasan dengan :Desa Tanjung Heran

1.1.1.1 Susunan Organisasi Pemerintahan Desa Penengahan



Gambar 1.2 Susunan Organisasi Pemerintahan Desa Penengahan

1.1.2 Profil BUMDes

Desa Penengahan tidak memiliki BUMDes (Badan Usaha Milik Desa).

1.1.3 Profil UMKM

Nama Usaha	Bakso Ikan Mak Bule
Nama Pemilik	Dina Mariana
Tahun Berdiri	2002
Jenis Usaha	Perseorangan

Alamat	Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lmpung Selatan.
--------	---

Tabel 1.1 *Profil UMKM*

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana Manfaat dari Google Business Profile dalam meningkatkan Penjualan dari UMKM Bakso Ikan Mak Bule?
2. Bagaimana Penggunaan Google Business Profile dapat berkontribusi pada peningkatan visibilitas dan jangkauan pasar?
3. Bagaimana pemanfaatan Google Business Profile dapat menjadi media interaksi yang efektif antara UMKM Bakso Ikan Mak Bule dan pelanggannya?

1.3. Tujuan Dan Manfaat

1.3.1. Tujuan

1. Memanfaatkan Google Business Profile untuk menampilkan informasi yang lengkap, foto-foto produk, dan ulasan positif dari pelanggan, yang pada akhirnya dapat mendorong minat beli dan meningkatkan penjualan.
2. Mengoptimalkan profil Google Business Profile agar Bakso Ikan Mak Bule lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan, baik yang berada di sekitar Desa Penengahan maupun dari luar daerah.
3. Mengedukasi pemilik UMKM agar dapat menggunakan fitur-fitur di Google Business Profile untuk menjalin komunikasi yang lebih baik dengan pelanggan.

1.3.2. Manfaat

1. Bagi mahasiswa
 - a. Mahasiswa dapat mempraktikkan pengetahuan digital marketing yang didapat di perkuliahan.
 - b. Mahasiswa akan terasah kemampuan komunikasinya saat berinteraksi dengan pemilik UMKM, serta kemampuan problem-solving Ketika menghadapi kendala teknis.
2. Bagi Desa dan Masyarakat
 - a. Masyarakat yang tinggal didesa bisa dengan mudah mencari informasi seputar produk Bakso Ikan Mak Bule.
 - b. Masyarakat luar dapat dengan lebih mudah mencari Lokasi dengan menggunakan google maps.
3. Bagi UMKM Bakso Ikan Mak Bule
 - a. Bakso Ikan Mak Bule akan muncul di hasil pencarian google dan google maps. Ini membuat usaha Mak Bule lebih mudah ditemukan.
 - b. Bakso Ikan Mak Bule bisa membalas ulasan, membalas pertanyaan, atau mengubah promo terbaru. Hal ini dapat menciptakan hubungan yang lebih baik dengan pelanggan dan mendorong loyalitas mereka.

1.4 Mitra yang Terlibat

1. Kepala Desa dan Perangkat desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan.
2. Warga desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan.
3. UMKM Bakso Ikan Mak Bule.
4. SDN Penengahan, SDN Gunung Botol, dan TK Annisa Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan.