

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

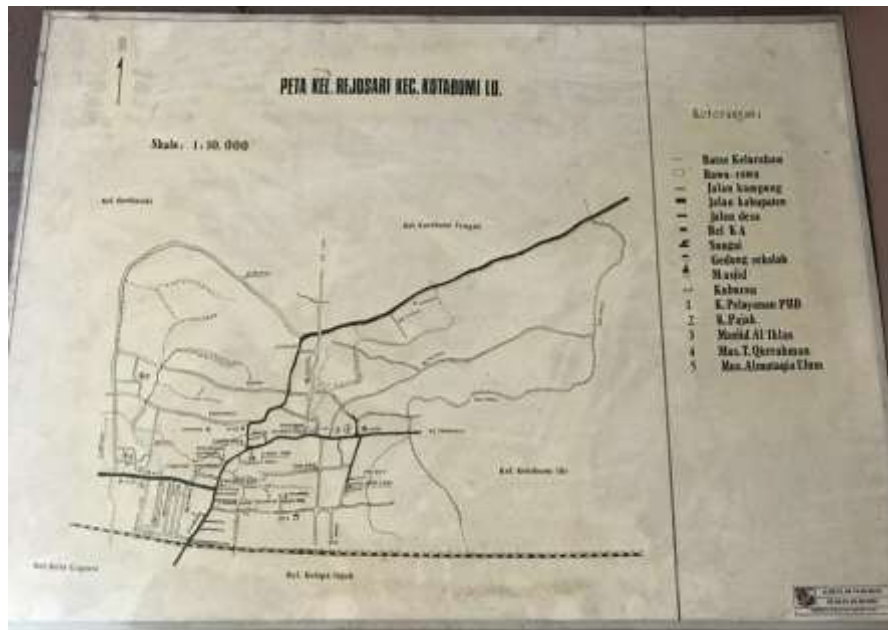
Semenjak (WHO) Badan Kesehatan Dunia yang secara resmi menyatakan bahwa Virus Corona Covid – 19 sebagai pandemi. Pandemi atau epidemi global mengindikasikan infeksi Covid – 19 yang sangat cepat penyebarannya hingga hampir tak ada negara atau wilayah di dunia yang absen dari virus Corona. Peningkatan jumlah kasus terjadi dalam waktu singkat hingga butuh penanganan yang sangat cepat dan intensif. Namun hingga kini belum ada obat spesifik untuk menangani kasus infeksi virus Corona atau Covid – 19 ini. Berdasarkan situs resmi pemerintah tentang penanganan Covid – 19 melalui *website* Covid19.go.id dengan tanggal *update* terakhir 15/08/2020 terkonfirmasi Covid – 19 di Indonesia mencapai 137.468 kasus dari total kasus 21.355.685 di dunia. Bahkan virus ini telah merenggut nyawa masyarakat Indonesia sebanyak 6.071 orang. Kemudian di Provinsi Lampung yang dilihat dari situs resmi covid19.lampungprov.go.id dengan tanggal *update* 15/08/2020 terkonfirmasi positif Covid – 19 yaitu sebanyak 332 orang yang tersebar di wilayah Bnadar Lampung serta Kabupaten di Provinsi Lampung dengan kasus sembuh sebanyak 247 orang dan meninggal dunia sebanyak 13 orang.

Peningkatan penyebaran virus Covid – 19 yang terus meningkat disetiap harinya menuntut masyarakat harus melakukan protokol kesehatan seperti ketika beraktivitas di luar rumah, menjaga jarak dengan orang lain, selalu menggunakan masker, menghindari kerumunan atau keramaian, selalu mencuci tangan serta menggunakan *hand sanitizer*. Dengan keadaan yang sekarang mengharuskan kita semua untuk melakukan kegiatan secara daring atau online untuk meminimalisir terpaparnya virus Covid – 19.

Dalam keadaan serta kondisi pandemi Covid – 19, maka Institut Informatika dan Bisnis (IIB) Darmajaya melaksanakan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat. Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah

satu perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian masyarakat.

Di tengah bencana pandemi COVID – 19 aktivitas ekonomi masyarakat sangat terdampak berdasarkan survei bahwa UMKM merasakan dampak yang paling berat yaitu dari penurunan omset, contoh seperti pemilik UMKM Bakso Kerikil yang harus memutar otak bagaimana usaha mereka bisa bangkit kembali karena pendapatannya sangat menurun akibat dari pandemi ini dan banyak UMKM lain yang meniru usaha kegiatan Bakso Kerikil. Sehingga UMKM Bakso Kerikil mengalami penurunan konsumen karena banyak konsumen yang belum bisa membedakan Bakso Kerikil yang asli dan yang bukan, oleh sebab itu saya berinovasi untuk membantu UMKM Bakso Kerikil dengan pembuatan logo dan media pemasaran sehingga dengan adanya logo tersebut para konsumen diharapkan bisa membedakan bakso kerikil yang asli dan UMKM bisa meningkatkan pendapatan dengan bantuan media sosial.



Gambar 1.1 Peta Kelurahan Rejosari

## **1.2 Rumusan Masalah**

Adapun Rumusan Masalah dari kegiatan PKPM ini yaitu :

1. Apakah dengan pembuatan logo dapat meningkatkan pendapatan UMKM Bakso Kerikil?
2. Apakah dengan pembuatan media pemasaran dapat meningkatkan penjualan UMKM Bakso Kerikil?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

Manfaat dari hasil kegiatan PKPM adalah sebagai berikut :

### **1.3.1 Bagi Kelurahan**

- a. Membantu para pemilik usaha meningkatkan penjualan dengan teknologi informasi
- b. Dapat mengoptimalkan teknologi yang sudah ada
- c. Membantu siswa/i sekolah agar memahami dunia teknologi informasi sejak dini.
- d. Dapat menambah wawasan masyarakat di kelurahan ini.
- e. Dapat membantu kelurahan meminimalisir terpapar virus Covid - 19

### **1.3.2 Bagi Masyarakat**

- a. Masyarakat dapat dengan mudah melakukan pembelian secara online.
- b. Masyarakat dapat mengetahui produk Bakso Kerikil yang asli.
- c. Masyarakat lebih mudah mengetahui informasi Bakso Kerikil dari media sosial.

### **1.3.3 Bagi Mahasiswa**

- a. Dari kegiatan ini diharapkan dapat menjadi pembelajaran untuk mahasiswa tentang pemanfaatan teknologi
- a. Dapat menjadi sarana pembelajaran bagi mahasiswa dalam mengimplementasikan ilmu yang didapatkan dari kampus untuk masyarakat Kelurahan Rejosari Kabupaten Lampung Utara

- b. Menjalin hubungan serta komunikasi yang baik dengan masyarakat yang ada di Kelurahan Rejosari
- c. Dapat menambah tali persaudaraan serta mendapat banyak teman di luar kampus
- d. Menambah pengetahuan serta wawasan yang jelas mengenai peningkatan UMKM serta pemasarannya

#### **1.3.4 Bagi IIB Darmajaya**

- a. Sebagai bentuk pengabdian mahasiswa IIB Darmajaya kepada masyarakat di Kelurahan Rejosari
- b. Hasil dari kegiatan di Kelurahan selama ini dapat membantu para mahasiswa IIB Darmajaya dalam menyelesaikan laporan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM)

#### **1.4 Mitra yang Terlibat**

Selain itu juga tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini saya mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Ir.Firmansyah YA, MBA.,M.Sc selaku Rektor IBI Darmajaya
2. Bapak Dr.RZ.Abdul Aziz, S.T., M.T selaku Wakil Rektor I IBI Darmajaya.
3. Bapak Ronny Nazar, S.E., M.M selaku Wakil Rektor II IBI Darmajaya.
4. Bapak Muprihan Thaib, S.Sos., M.M selaku Wakil Rektor III IBI Darmajaya.
5. Ibu Anik Irawati, S.E., M.Sc selaku Ketua Jurusan Akuntansi
6. Ibu Aswin, S.E., M.M selaku Ketua Jurusan Manajemen
7. Bapak Nurjoko, S.Kom., M.T.I selaku Ketua Jurusan Sistem Informasi
8. Bapak Yuni Arkhiansyah, S.Kom., M.Kom selaku Ketua Jurusan Teknik Informatika

9. Bapak Taufik, S.E., M.S.Ak selaku dosen pembina lapangan (DPL) yang telah memberikan bimbingan serta waktunya dalam penulisan laporan PKPM ini
10. Bapak Opi Riyansyah, S.Pd.MM selaku Lurah di Kelurahan Rejosari Kabupaten Lampung Utara
11. Bapak Netro selaku ketua RT di lingkungan 2 Rejosari
12. Seluruh Masyarakat, Karang Taruna di Kelurahan Rejosari yang telah membantu kami dalam mengumpulkan data - data yang dibutuhkan selama penulis membuat laporan ini.
13. Kedua orang tua dan seluruh keluarga yang banyak memberikan dorongan baik moril maupun materil dalam menjalani perkuliahan di kampus IBI Darmajaya.
14. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian laporan PKPM ini.



## **BAB II**

### **PELAKSANAAN KEGIATAN**

#### **2.1 Program – Program yang Dilaksanakan**

##### **2.1.1 Peningkatan UMKM Bakso Kerikil**

Marketing atau pemasaran adalah hal yang sangat vital dalam sebuah aktivitas bisnis. Tanpa adanya bagian marketing, sebuah usaha tidak akan mendapatkan pelanggan yang artinya tidak ada pemasukan. Sehingga marketing dan bisnis adalah satu kesatuan yang sebenarnya tidak bisa dipisahkan. Marketing merupakan semua aktivitas yang bertujuan untuk mempromosikan suatu produk kepada target pasar tertentu., bentuk – bentuk marketing atau pemasaran umumnya berupa logo atau dengan media pemasaran lainnya. Oleh karena itu saya berinovasi membuat logo dan media pemasaran seperti media sosial untuk membantu UMKM Bakso Kerikil guna meningkatkan pendapatan serta membuat produk dari Bakso Kerikil tersebut tidak lagi di tiru oleh UMKM lain. Media sosial yang jangkauannya sangat luas dapat dijadikan sebagai media pemasaran untuk lebih memperkenalkan bakso kerikil agar lebih diketahui banyak orang, bisa berinteraksi dengan orang lain tanpa harus bertemu langsung dan masyarakat bisa membedakan bakso kerikil yang asli.

##### **2.1.2 Pembuatan Logo dan Media Pemasaran UMKM Bakso Kerikil**

Logo merupakan simbol pengingat produk bagi konsumen. Penggunaan sebuah logo pada produk akan membantu para konsumen untuk mengingat produk kita dengan mudah dan bisa menjadi pembeda dengan produk pesaing, tetapi banyak UMKM yang belum memiliki logo sebagai identitas atau simbol dari usaha miliknya. Selain itu juga penggunaan logo dapat membantu para pelaku usaha dalam memasarkan produk yang mereka jual, hal ini disebabkan karena dilihat dari kebiasaan konsumen yang cenderung lebih mudah untuk mengingat gambar atau bentuk dalam mengenali suatu produk. Logo juga dapat menjadi salah satu media promosi untuk memperkenalkan produk kepada konsumen agar para konsumen dapat tertarik untuk membeli produk yang dijual.

Pembuatan media pemasaran untuk UMKM sangatlah penting seperti adanya akun sosial media tentang UMKM karena masyarakat saat ini mayoritas mempunyai akun media sosial, mereka bisa menghabiskan sebagian besar waktunya di media sosial sehingga banyaknya aktivitas tentang produk yang kita jual melalui media sosial akan menghadirkan peluang besar untuk menjangkau para konsumen dimanapun mereka berada. Media pemasaran dengan menggunakan sosial media dapat meningkatkan visibilitas merek atau

logo produk karena jika kita dapat memberikan profil logo yang menarik membuat masyarakat yang belum mengenal merek atau logo kita pun bisa mengenal dengan mudah sehingga dapat meningkatkan minat masyarakat untuk melakukan pembelian produk.

## 2.2 Waktu Kegiatan

No	Hari / Tanggal	Rencana Kegiatan
1.	Selasa, 21 Juli 2020 :	Melakukan kegiatan kunjungan ke Bakso Kerikil yang ada di Kelurahan Rejosari.
2.	Sabtu, 25 Juli 2020	Melakukan kegiatan wawancara dengan pemilik UMKM
3.	Senin, 03 Agustus 2020	Mengikuti proses pembuatan bakso dari tahap awal sampai dengan selesai
4.	Minggu, 09 Agustus 2020	Pemberian logo atau merek kepada pemilik UMKM
5.	Sabtu, 15 Agustus 2020	Melakukan kunjungan ke outlet bakso kerikil.

Daging sapi	120.000/kg
Tepung	8.000/kg
Mie	5000/bungkus
Bumbu + sayuran	50.000
Tahu	4000/bungkus

Tabel 1.5 : bahan – bahan bakso

Alat masak	Rp700.000
Alat makan	Rp300.000
Etalase	Rp1.500.000
Alat pendingin	Rp2.000.000

Tabel 1.6 : peralatan pembuatan bakso



Gaji Karyawan (4karyawan x 1.000.000)	Rp4.000.0000
--	--------------

Tabel 1.7 : Gaji Karyawan

### 2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

Hasil kegiatan yang telah dilakukan selama Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Kelurahan Rejosari. Hasil kegiatan tersebut diantaranya :

#### 2.3.1 Kunjungan ke UMKM Bakso Kerikil

Selama PKPM berlangsung saya ikut serta dalam proses pembuatan bakso dari tahap awal sampai dengan tahap akhir serta berinovasi membuat logo untuk Bakso Kerikil.



Gambar 1.2 Kunjungan ke UMKM

#### 2.3.2 Kegiatan wawancara dengan pemilik UMKM

Proses kegiatan wawancara dilakukan untuk mengetahui apa saja dampak yang dirasakan para pemilik UMKM selama pandemi ini.



Gambar 1.3 Wawancara dengan pemilik UMKM



Gambar 1.4 Wawancara dengan pemilik UMKM

### **2.3.3 Proses Pembuatan Bakso**

Proses pembuatan bakso dilakukan dari tahap awal mencetak bakso sampai dengan tahap akhir membuat bumbu.



Gambar 1.5 Proses Mencetak Bakso



Gambar 1.6 Proses Pendinginan Bakso



Gambar 1.7 Proses Pemetongan Sayur



Gambar 1.8 Pembuatan Kuah Bakso



Gambar 1.9 Tampilan Bakso Kerikil

### 2.3.4 Logo atau Merek Bakso

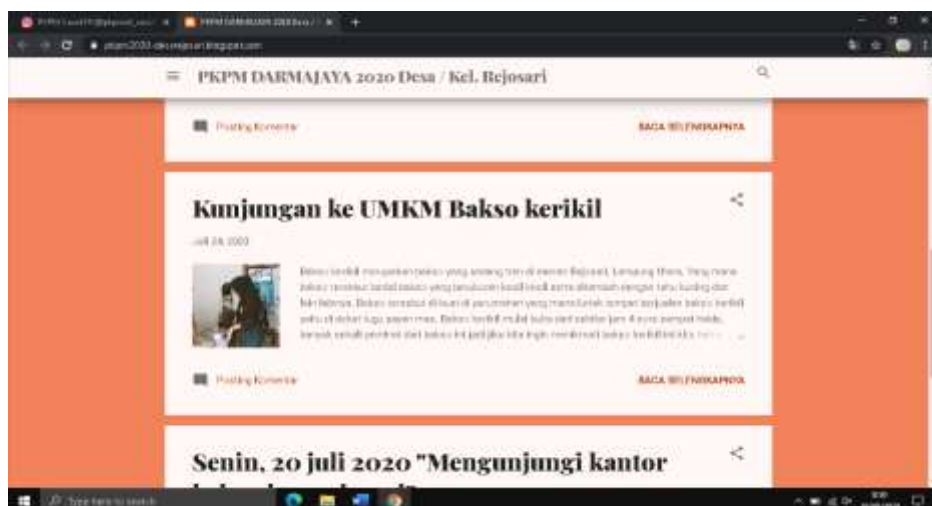
Pembuatan logo atau merek bakso bertujuan untuk memberikan hal yang berbeda kepada konsumen serta menjadi media promosi.



Gambar 2.0 Logo Bakso

### 2.3.5 Pembuatan Blog

Pembuatan blog dilakukan untuk menyampaikan informasi – informasi terbaru sehingga di harapkan masyarakat akan mudah mendapatkan informasi mengenai UMKM Bakso Kerikil maupun info Kelurahan Rejosari.



Gambar 2.1 Tampilan Blog

### 2.3.6 Kunjungan ke Madrasah Diniyah Al Ilmi

Pada hari Selasa, 28 Juli 2020 melakukan kunjungan ke Madrasah Diniyah Al Ilmi untuk berkenalan dengan para siswa.



Gambar 2.2 Kunjungan Ke Madrasah Diniyah Al Ilmi

### 2.3.7 Kegiatan Belajar Bersama

Kegiatan ini dilakukan untuk membantu para siswa belajar materi sekolah dan pekerjaan rumah yang diberikan oleh guru selama masa pandemi.



Gambar 2.3 Pendampingan siswa belajar



Gambar 2.4 Belajar menggunakan teknologi

### 2.3.8 Kegiatan Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi dilakukan untuk menimbulkan kesadaran para warga di Kelurahan Rejosari untuk taat terhadap protokol kesehatan yang sudah ditetapkan pemerintah untuk meminimalisir penularan Virus Corona.



Gambar 2.5 Kegiatan Sosialisasi



Gambar 2.6 Foto bersama warga

### 2.3.8 Kegiatan Kerja Bakti

Kegiatan – kegiatan desa yang dilakukan bertujuan untuk menciptakan suasana tempat yang bersih dan asri serta membuat hubungan antar warga terjalin dengan baik



Gambar 2.7 Kerja bakti bersama





Gambar 2.8 Kegiatan bersih - bersih masjid



Gambar 2.9 Pematongan hewan kurban

## **2.4 Dampak dari Kegiatan**

### **2.4.1 Peningkatan Media Pemasaran**

Setelah melakukan survei serta observasi selama kegiatan PKPM menghasilkan sebuah media pemasaran berupa media sosial instagram serta blogspot, sehingga dengan peningkatan media pemasaran yang lebih baik akan membuat penjualan dari bakso kerikil meningkat dikarenakan proses pemasarannya lebih luas jangkauannya ketika sebelum memanfaatkan teknologi seperti media sosial. Dengan adanya media sosial maka para konsumen dapat lebih mudah mengetahui informasi serta pemesanan dengan cepat.

### **2.4.2 Peningkatan Konsumen Bakso Kerikil**

Konsumen di bakso kerikil mengalami peningkatan sejak adanya media pemasaran yang lebih baik serta adanya logo yang menarik para konsumen untuk membeli bakso kerikil tersebut. Dampaknya cukup baik sehingga seiring waktu berjalan dapat mengembalikan keadaan sebelum adanya pandemi, para konsumen mulai mendatangi outlet bakso kerikil dan sudah ramai kembali dengan tetap menerapkan protokol kesehatan.

### **2.4.3 Peningkatan Pendapatan Bakso Kerikil**

Dampak yang dirasakan setelah perbaikan media pemasaran yaitu outlet bakso kerikil ramai pengunjung untuk membeli dagangannya sehingga membuat pendapatan/omset dari bakso kerikil mengalami peningkatan serta sudah mulai membaik dan stabil kondisi keuangan bakso kerikil.

### **2.4.4 Peningkatan Semangat Belajar Siswa**

Dengan diadakannya belajar bersama di Madrasah banyak siswa yang ikut bergabung untuk sama – sama belajar, semangat para siswa untuk belajar semakin meningkat karena dengan adanya kegiatan belajar bersama para siswa merasa terbantu dengan tugas sekolah yang diberikan serta lebih dapat memahami materi yang dipelajari dan juga para siswa mulai dapat menggunakan teknologi pembelajaran dengan baik.

### **2.4.5 Masyarakat Taat Terhadap Protokol Kesehatan**

Setelah dilakukannya sosialisasi tentang pandemi COVID – 19 di Kelurahan Rejosari, kini para warga sudah mulai menyadari pentingnya menjaga kesehatan dan mengikuti protokol kesehatan yang ditetapkan oleh pemerintah. Para warga sudah mulai taat untuk menggunakan masker jika melakukan aktivitas diluar rumah dan tidak melakukan perkumpulan yang mengundang khalayak ramai untuk meminimalisir penularan Virus Corona.

## **BAB III PENUTUP**

### **2.1 Kesimpulan**

Berdasarkan dari keseluruhan rangkaian program kerja yang telah dilakukan oleh Mahasiswa PKPM Darmajaya, di Kelurahan Rejosari, Kecamatan Kotabumi, Kabupaten Lampung Utara dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Pemilik UMKM sudah bisa memanfaatkan teknologi yang ada untuk mempromosikan usahanya.
2. Pemilik UMKM sudah meningkatkan media pemasaran yang lebih luas agar dapat dijangkau banyak masyarakat luar
3. Peningkatan konsumen sudah mulai membaik dan mulai ramai kembali.
4. UMKM sudah memiliki logo atau merek sendiri.

### **2.2 Saran**

Adapun saran yang dapat saya berikan adalah sebagai berikut :

#### **A. Untuk masyarakat Kelurahan Rejosari**

1. Lebih meningkatkan ketaatan dalam mematuhi protokol kesehatan.
2. Meningkatkan rasa kepedulian dan kerjasama yang baik untuk kemajuan Kelurahan Rejosari
3. Peningkatan sarana di bidang teknologi untuk proses pembelajaran agar bisa lebih maksimal.

#### **B. Untuk Institusi**

Kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat hendaknya diadakan kembali pada periode berikutnya karena kegiatan ini memberikan dampak positif kepada mahasiswa dalam bersosialisasi dengan masyarakat serta dapat membantu mengembangkan kegiatan yang ada di desa atau kelurahan setempat

### **3.3 Rekomendasi**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dipaparkan, maka penulis mengajukan rekomendasi yang dipandang berguna untuk peningkatan UMKM serta Kelurahan Rejosari diantaranya yaitu :

1. Kepada pemilik UMKM beserta karyawan agar lebih aktif dalam mengembangkan media pemasaran yang telah ada sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen.
2. Kepada pemilik UMKM diharapkan bisa menjaga kualitas produk dari Bakso Kerikil.

3. Kepada masyarakat Kelurahan Rejosari hendaknya selalu taat mengikuti protokol kesehatan yang sudah dianjurkan oleh pemerintah.