

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan teknologi di jaman sekarang ini sangatlah canggih dan pesat. Hal ini dapat dibuktikan dengan banyaknya inovasi dimasa ini, dengan yang sederhana maupun yang menghebohkan dunia. teknologi sudah ada sejak jaman dahulu. Perkembangan teknologi berkembang secara drastis dan terus berevolusi hingga sekarang yang semakin canggih dan mendunia.

Perkembangan tehnologi semakin maju, dahulu yang handphone hanya digunakan untuk telepon dan short message service (sms) untuk sekedar menanya kabar, sekarang ini handphone tidak hanya bisa telepon dan sms, akan tetapi di sekarang ini bisa juga menjadi sebuah komputer mini yang canggih, bisa menjadi televisi (tv) juga, dengan adanya smartphone kita dapat memanfaatkanya untuk mengembangkan usaha atau umkm.

UMKM merupakan suatu usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan atau juga badan usaha yang dalam hal ini termasuk juga sebagai kriteria usaha dalam lingkup kecil atau juga mikro. Peraturan mengenai UMKM sudah dibahas didaalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008.

Sistem penjualan yang di gunakan oleh umkm bapak dalono yaitu dengan langsung menjualnya ke pasar tradisional Dengan sistem penjualan yang langsung menuju kepasar pemasaran semacam ini masih kurang maksimal karna banyaknya pesaing dan hanya mengandalkan langganan/konsumen tetap.

Solusi yang saya berikan untuk mengembangkan umkm bapak dalono yaitu dengan membuat varian tahu dan memasarkanya dengan menggunakan media sosial agar lebih menarik dan banyak yang mengetahui dan membuat varian produk.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dari Pengabdian Masyarakat ini, saya penulis mengangkat judul

**“PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) TAHU DI DESA GUNUNG SULAH KECAMATAN WAY HALIM BANDAR LAMPUNG”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Perumusan masalah yang mendasari pembuatan laporan PKPM ini adalah

1. Membuat varian poduk yang menarik agar banyak peminatnya
2. Bagaimana membuat sistem penjualan online yang dapat membantu dalam menyampaikan informasi produk varian pada konsumen.
3. Bagaimana mempublikasikan informasi produk-produk terbaru pada UMKM tahu bapak dalono
4. Bagaimana menampilkan informasi produk yang lengkap kepada konsumen.

## **1.3 Tujuan**

Adapun tujuan dari pembuatan varian produk UMKM bapak dalono adalah:

1. Membuat varian poduk dan memudahkan penjualan serta memberikan infomasi kepada konsumen tentang UMKM bapak dalono menggunakan media sosial.

## **1.4 Manfaat**

### **1.4.1 Manfaat Bagi Penulis**

1. Penulis mampu mengimplementasikan semua ilmu dari perkuliahan di dunia kerja.
2. Penulis belajar untuk pembuatan varian produk atas masalah yang terjadi pada usaha mikro kecil dan menengah (umkm) bapak Dalyono

### **1.4.2 Manfaat Bagi UMKM Bapak Dalono**

- a. Memberikan varian produk dan memudahkan penjualan serta memberikan informasi produk kepada konsumen.
- b. Membantu mengembangkan UMKM bapak dalono

#### **1.4.3 Manfaat Bagi IIB Darmajaya**

1. Bisa menjadi media promosi bagi IIB Darmajaya khususnya pada tempat PKPM berlangsung.
2. IIB Darmajaya bisa menjadikan PKPM ini sebagai salah satu tolak ukur hasil pendidikan yang dicapai penulis selama melaksanakan PKPM.

#### **1.5 Mitra Yang Terlibat**

Mitra yang terlibat adalah pemilik UMKM Bapak Dalono yang beralamat di jalan sasonoloyo gang umbul pengging rt08 kelurahan gunung sulah kecamatan way halim kota bandar lampung