

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu bentuk perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian masyarakat. Pengabdian merupakan suatu wujud nyata dari ilmu yang tertuang secara teoritis dibangku kuliah untuk diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, sehingga ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam kehidupan masyarakat. Ada perbedaan dalam pelaksanaan PKPM tahun ini bagi mahasiswa IIB Darmajaya yaitu PKPM dengan sistem tematik di tengah masa pandemi COVID-19 diharapkan dapat menjadi suatu pengalaman belajar yang baru untuk menambah pengetahuan, kemampuan dan kesadaran hidup bermasyarakat. Bagi masyarakat, kehadiran mahasiswa diharapkan mampu memberikan motivasi dan inovasi dalam bidang sosial kemasyarakatan.

Tujuan utama adanya PKPM tematik ini adalah agar mahasiswa memperoleh pengalaman belajar yang berharga melalui keterlibatannya dalam masyarakat, dan secara langsung dapat menemukan, mengidentifikasi, merumuskan, serta memecahkan permasalahan dalam kehidupan bermasyarakat di masa pandemi. Berdasarkan pernyataan diatas, PKPM Institut Informatika Dan Bisnis (IIB) Darmajaya 2022 secara tematik sebagai bentuk aplikasi keilmuan yang dimiliki mahasiswa terhadap masyarakat dalam mengembangkan kompetensinya, diharapkan sudah selengkapny siap untuk menghadapi masa pandemi COVID-19.

Dalam program PKPM tahun ini dilaksanakan adalah di Kelurahan Way Urang, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan, salah satu tempat yang menjadi pelaksanaan kegiatan PKPM. Memiliki banyak potensi mulai dari pertanian, peternakan, perikanan, maupun usaha-usaha lainnya. Sebagian besar masyarakat kelurahan berprofesi sebagai petani atau berkebun, banyak lahan yang mereka jadikan perkebunan sehingga banyak hasil kebun yang bisa dimanfaatkan. 2 Ada beberapa Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang terdapat pada Kelurahan Way Urang yaitu salah satunya adalah Usaha Keripik Pisang yang memanfaatkan hasil dari kebun pisang dan kemudian diolah menjadi keripik pisang. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan oleh penulis, Usaha Keripik Pisang tersebut mengalami penurunan

pendapatan karena kurangnya strategi pemasaran dikarenakan dampak dari pandemi COVID-19 ini sangat berpengaruh pada penjualan Keripik Pisang.

^Dalam hal ini penulis melakukan pengembangan terhadap Usaha Mandiri Keripik Pisang dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana untuk memasarkan produk, serta serta peningkatan efektifitas dalam proses produksi, pembuatan desain logo, pengemasan pada produk, melakukan promosi melalui media digital. Usaha Mandiri Keripik Pisang atau Keripik Pisang Davicka sudah dirintis selama 3 Tahun tepatnya pada Tahun 2019 dimana usaha tersebut merupakan usaha yang dibentuk oleh Bapak Iswadi dan Ibu Novi Susanti. Dalam merintis usaha tersebut terdapat beberapa permasalahan seperti pengemasan, penjualan, pemasaran, inovasi rasa dan perhitungan dalam laporan keuangan yang perlu di inovasi.

Hasil produksi Keripik Pisang Davicka masih di packing sederhana dan masih menggunakan plastik tipis. Ruang lingkup penjualan Keripik Pisang masih di sekitar kelurahan Way Urang lebih tepatnya wilayah Kecamatan Kalianda dengan cara Online melalui (Whatsapp) dan Offline (di Outlet) atau mengantarkan langsung kepada konsumen. Secara promosi Keripik Pisang masih minim sehingga kurang begitu dikenal oleh masyarakat luas. Keripik Pisang Davicka belum memiliki perhitungan laporan keuangan untuk mengetahui kejelasan dari aliran dana masuk maupun keluar, dimana pemilik dari Keripik Pisang Davicka hanya melihat dana yang masuk dari penjualan keripik saja dan tidak melakukan perhitungan biaya untuk mengetahui Usaha Mandiri Keripik Pisang Davicka mengalami laba atau rugi. Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas serta melihat kurang maksimalnya pemasaran keripik pisang dan kurangnya perhitungan laporan keuangan, maka perlu dilakukan perancangan strategi pemasaran yang dapat dilakukan dengan bantuan media sosial agar Usaha Keripik Pisang ini dapat 3 berjalan lancar di masa pandemi COVID-19 serta perlu dilakukan perhitungan laporan keuangan agar Usaha Keripik Pisang ini dapat mengetahui keuntungan maupun kerugian di dalamnya. Dengan demikian hal tersebut menjadi tantangan bagi penulis untuk membuat Laporan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini dengan judul **“PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN UMKM KERIPIK PISANG DENGAN MEMANFAATKAN PELAYANAN PUBLIK DI ERA PANDEMI COVID 2019”**

1.1.2 Profil UMKM

Pemilik UMKM	:Bapak Iswadi
Berdirinya UMKM	:2019 s/d saat ini
NamaUMKM	:Keripik Pisang Davicka
Alamat UMKM	: JL.Pemda A4 NO.8 Perumahan kalianda residence
Permasalahan	:Kurangnya modal, Pemasaran, dan Kurangnya Tenaga Kerja

UMKM Keripik pisang ini milik bapak iswadi berada di kelurahan way urang.usahanya sudah beroperasi sejak 2 tahun lebih, yang menjadi salahsatu UMKM dengan sekala usahanya 10 kg – 15 kg produksi per hari. Olehkarena itu pendampingan UMKM dalam pemasaran produk berbasis online melalui(Facebook, Instagram, dan Marketplace lainnya.) diharapkan dapat mampu meningkatkan penjualanproduk serta bisa menstabilkan perekonomian UMKM Keripik Pisang Davicka yangsempat menurunselama pandemic.

1.2 Rumusan Masalah

- 1.Bagaimana cara meningkatkan penjualan melalui promosi dengan digital marketing?
- 2.Bagaimana meningkatkan pemasaran pada UMKM Keripik Pisang dimasa pandemi Covid 19 dengan Pengembangan inovasi logo baru?
- 3.Bagaimana cara menyadarkan masyarakat betapa pentingnya menggunakan masker di masa pandemic?

1.3 Tujuan Dan Manfaat

A. Tujuan

1. Memberitahu dan mengajari kepada pemilik UMKM Keripik pisang dalam menggunakan media sosial yaitu instagram. Supaya masyarakat lebih luas lagi mengetahui adanya keripik pisang ini pemilik UMKM harus memposting produknya ke media sosial 1 hari sekali
2. Menambah beberapa varian rasa seperti rasa balado, greentea, dan jagung bakar agar terlihat lebih menarik dalam pemasaran.

3. Dari manfaat yang didapatkan teknologi informasi digunakan dan diterapkan untuk membantu operasional dalam proses bisnis. Misalnya penjualan keripik pisang memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan
4. menyediakan informasi jasa dan produk yang ditawarkan tanpa dibatasi waktu dan ruang

B. Manfaat

1. Bagi Institut Informatika dan Bisnis Damajaya
 - a. Sebagai bentuk nyata pemberdayaan dan pengabdian IIB Darmajaya Bandar Lampung kepada masyarakat khususnya Kelurahan Way Urang, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan.
 - b. Sebagai acuan dan bahan referensi tambahan di bidang Pengembangan Usaha bagi aktivitas akademik IIB Darmajaya.
 - c. PKPM merupakan salah satu tolak ukur hasil pendidikan yang dicapai penulis selama melaksanakan PKPM.
 - d. Mahasiswa mampu mempertegas eksistensi perguruan tinggi sebagai lembaga yang mampu melahirkan kader – kader yang mampu membawa perubahan bagi masyarakat.
 - e. Meningkatkan, memperluas dan mempererat kerjasama IIB Darmajaya dengan Kelurahan Way Urang melalui mahasiswa yang melaksanakan PKPM.
2. Bagi Mahasiswa
 - a. Sebagai wujud pengabdian masyarakat dan salah satu acuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan mahasiswa
 - b. Mendapatkan nilai lebih yaitu di dalam kemandirian, disiplin, tanggung jawab, kerjasama dan kepemimpinan.
 - c. Menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam bersosialisasi di lingkungan masyarakat.
 - d. Memotivasi mahasiswa untuk mengembangkan potensi yang dimiliki

3. Bagi Masyarakat Kelurahan Way Urang, Kecamatan Kalianda, Kabupaten Lampung Selatan.
 - a. Meningkatkan jiwa kewirausahaan bagi masyarakat di Kelurahan Way Urang.
 - b. Memberikan inspirasi dan tenaga dalam upaya memanfaatkan potensi – potensi usaha yang terdapat di Kelurahan Way Urang
 - c. Tumbuhnya dorongan potensi dan inovasi di kalangan anggota masyarakat setempat dalam upaya memenuhi kebutuhan lewat pemanfaatan ilmu dan teknologi.
 - d. Menumbuhkan inovasi bagi masyarakat di Kelurahan Way Urang.
 - e. Meningkatkan pemasaran potensi desa melalui media sosial.

4. Manfaat Bagi UMKM
 - a. Membantu pemilik UMKM untuk mengetahui cara produksi dan pemasaran yang baik dan lebih luas
 - b. Untuk menambah keterampilan pemilik UMKM dalam berbisnis.
 - c. Mendapatkan inovasi baru untuk pemasaran di masa pandemi Covid-19.
 - d. Mendapatkan pembelajaran baru dalam penjualan melalui digital marketing

1.4 Mitra Yang Terlibat

No	Nama	Keterangan
1	Bapak Suhendri,.S.E	Lurah Way Urang
2	Bapak Marsito	Ketua RT
3	Bapak Iswadi dan Ibu Novi Susanti	Pemilik UMKM Keripik Pisang Davicka
4	Bapak Rusman Dkk	Dinas Lingkungan Hidup