

BAB I

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 selayaknya 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. 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 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 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 DIGITAL MARKETING DI ERA PANDEMI COVID-19”**

1.1.1 Profil Kelurahan

Kelurahan Way Urang merupakan salah satu kelurahan yang terletak disalah satu kecamatan kalianda, Lampung Selatan. Batas-batas kelurahan Way Urang adalah sebelah timur dengan desa Canti,sebelah selatan dengan desa palembapang, dan sebelah utara adalah dengan dea Merak Belatung. Jarak dari Ibu Kota kecamatan 1,5 km. jarak dengan ibukota kabupaten 1 km. dan ibukota provinsi 63 km. luas wilayah 1000 ha wilayah untuk pemukiman warga 843 ha, 92 ha untuk persawahan, 20 ha untuk perkebunan, 13 ha untuk pekarangan, 4 ha untuk sarana umum, 13 ha area perkantoran, 15 ha untuk area kuburan, jumlah penduduk di kelurahan way urang 6.084 jiwa laki-laki 5.764 jiwa perempuan dengan total 11.848 penduduk dengan mata pencaharian yang kebanyakan berasal dari area pertanian dan perkebunan.

1.1.2 Profil UMKM

PemilikUMKM :Bapak Iswadi

BerdirinyaUMKM :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 skala 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 yangsempatmenurunselama pandemicovid-19.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan temuan masalah diatas penulis merumuskan masalah yang ada dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana cara untuk menyusun laporan keuangan yang baik untuk Usaha mandiri Keripik Pisang Davicka?
2. Bagaimana cara untuk meningkatkan penjualan melalui promosi dengan media sosial dan pendistribusian produk?
3. Bagaimana cara membuat kemasan produk yang menarik?
4. Bagaimana upaya untuk meminimalisir penyebaran Covid-19 kepada masyarakat?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Tujuan dari pembuatan kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan kualitas produk dari segi pemasaran luas melalui media sosial dan inovasi produk sehingga dapat meningkatkan penjualan dari produk itu sendiri.
2. Pemilik Usaha Mandiri Keripik Pisang Davicka dapat menyusun laporan keuangan yang baik dan sederhana sehingga keuangan dalam Usaha Mandiri Keripik Pisang Davicka dapat tercatat dengan jelas agar perolehan hasil usaha (laba) dapat diketahui dengan baik.

3. Pemilik Usaha Mandiri Keripik Pisang Davicka dapat menghitung besarnya biaya produksi dalam satu kali produksi guna dapat menentukan besarnya harga jual agar laba yang didapatkan maksimal.
4. Dapat membantu meningkatkan kualitas produk dari segi pembuatan merek yang lebih kreatif.
5. Membantu memberikan ide dan gagasan dalam mengetahui potensi desa untuk dijadikan suatu Peluang Usaha Milik Desa.
 1. Untuk mengasah potensi kreativitas warga di tengah pandemi.
 2. Untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan di tengah pandemi.

1.3.2 Manfaat

Manfaat dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. 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, tanggungjawab, kerjasama dan kepemimpinan.
 - c. Menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam bersosialisasi di lingkungan masyarakat.
 - d. Memotivasi mahasiswa untuk mengembangkan potensi yang dimiliki
2. 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.

3. 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 Terkait

No	Nama	Keterangan
1	Bapak Suhendri, S.E	Lurah Way Urang
2	Rian Maulana F	Pembimbing Lapangan
3	Bapak Iswadi dan Ibu Novi Susanti	Pemilik UMKM Keripik Pisang