

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu kegiatan untuk mahasiswa sebagai persyaratan tugas akhir (Skripsi) sekaligus sarana pengembangan ide kreatifitas dalam memanfaatkan potensi yang ada di lingkungan. Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat bagi Mahasiswa diharapkan mampu dapat menambah Ilmu dan Wawasan dalam hidup bermasyarakat. Didalam Lingkungan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat ada beberapa Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) , saya memilih UMKM Gedang Kriuk untuk meningkatkan kualitas dan inovasi usaha bisnisnya dan mengimplementasikan pengetahuan dalam bidang ekonomi dan teknologi kepada UMKM yang saya pilih. Disini saya membantu produksi dari pembuatan dasar Gedang Kriuk, proses pengemasan, serta pemasaran produk secara online guna meningkatkan nilai ekonomi dari produk tersebut. Berdasarkan Uraian diatas saya mengangkat judul PKPM **“INOVASI PEMASARAN UMKM GEDANG KRIUK PYANA FARM MELALUI SOCIAL MEDIA DAN E-COMMERCE”** Dikarenakan adanya pandemi Covid-19 Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), usaha produksi bakso penyet dengan proses yang masih manual dan sederhana.

1.1.1 Profil UMKM

Usaha Mikro Kecil Menengah atau UMKM memeiliki peran penting dalam kemajuan perekonomian dia Indonesia. Masyarakat bisa hidup mandiri secara finansial berkat adanya UMKM. Salah satunya adalah Gedang Kriuk Pyana Farm. Gedang Kriuk Pyana Farm bahan dasar pisang yang belum matang , setelah itu di slice tipis-tipis secara manual menggunakan tangan lalu di goreng dan dikonsumsi dengan berbagai varian bubuk perasa. Gedang Kriuk adalah keripik pisang yang dirintis oleh Kak Risna Pyana di desa kekiling. Usaha kecil ini berdiri sejak tahun 2017 perjalanan usaha ini bermula ketika Kak Risna kuliah smester akhir di Politeknik Negeri Lampung dan melakukan PKL di perusahaan Sinarmas Lampung, membuat Kak Risna semakin semangat mengembangkan sayap nya di bidang kuliner dengan

menjadikan olahan makanan dalam bentuk yang berbeda yaitu gedang kriuk/lumer. Semangat inilah yang akhirnya membuat Gedang Kriuk semakin berkembang dengan bantuan tenaga kerja dari masyarakat sekitar. Dikarenakan Gedang Kriuk ini belum banyak dikenal oleh orang banyak, Saya mencoba memberikan inovasi kepada pemilik usaha “Gedang Kriuk” agar lebih diminati oleh masyarakat yaitu dengan menginovasi dari segi pemasarannya dengan melalui berbagai media sosial dan e-commerce agar informasi seputar produk UMKM tersebut diketahui oleh masyarakat.

1.2 Rumusan Masalah

- 1) Bagaimana cara meningkatkan penjualan pada UMKM Gedang Kriuk Pyana Farm?
- 2) Bagaimana cara melakukan inovasi pemasaran pada pada UMKM Gedang Kriuk Pyana Farm?

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

1. Untuk meningkatkan penjualan pada UMKM Gedang Kriuk Pyana Farm.
2. Untuk melakukan inovasi pemasaran pada pada UMKM Gedang Kriuk Pyana Farm.

1.3.2 Manfaat

1. Membuat produk Gedang Kriuk Pyana Farm lebih dikenal dan dipercaya dengan melakukan inovasi dalam penjualan secara online.
2. Meningkatkan pendapatan UMKM Gedang Kriuk Pyana Farm.
3. Meningkatkan Kesejahteraan UMKM Gedang Kriuk Pyana Farm.

1.4 Mitra Yang Terlibat

1. Kak Risna Pyana selaku pemilik UMKM “Gedang Kriuk Pyana Farm”

2. Bapak Andi Saputra Kepala Desa Kekiling, Kecamatan Penengahan, Lampung Selatan.
3. Warga sekitar Desa Kekiling, Kecamatan Penengahan, Lampung Selatan.