

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Pada saat ini teknologi informasi mengalami perkembangan yang sangat cepat, seiring dengan kebutuhan manusia yang juga terus bertambah. Teknologi memegang peranan yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Saat ini, siapa yang tidak mengikuti perkembangan teknologi, maka dapat dipastikan akan menjadi orang terbelakang.

Bandrék adalah minuman tradisional orang Indonesia, yang dikonsumsi untuk meningkatkan kehangatan tubuh. Minuman ini biasanya dihidangkan pada cuaca dingin, seperti di kala hujan ataupun malam hari. Bandrek merupakan usaha yang bergerak dibidang kuliner. Produk yang dijual oleh bandrek Cak So merupakan penjualan yang menarik dan cukup terjangkau harganya. Tersedia berbagai macam rasa bandrek yang pastinya enak dan berkhasiat

Teknik pemasaran yang digunakan di Bandrek Cak So masih menggunakan cara tradisional yaitu memasarkan kepada masyarakat dengan cara menawarkan produk kepada warga sekitar. Dengan pemasaran semacam ini lingkup penjualan dan promosi pun masih sangat kecil karena hanya warga yang berdomisili di sekitar lingkungan.

Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah pada usaha Bandrek Cak So untuk mengembangkan teknik pemasarannya yaitu dengan menggunakan media sosila. *Media sosila* merupakan suatu kontak transaksi perdagangan antar penjual dan pembeli dengan menggunakan internet. Keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan transaksi melalui *media soisial* adalah meningkatkan

pendapatan dengan menggunakan sistem pemasaran online yang biayanya jauh lebih murah.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis membangun *e-commerce* untuk mempermudah dalam pemasaran usaha Bandrek Cak So kapan dan dimana saja. Dari Pengabdian Masyarakat ini, penulis mengangkat judul "**TEKNIK PEMASARAN BANDREKCAKSO DENGAN MENGGUNAKAN MEDIA SOSIAL KASUS DI DESA SRIBHAWONO KECAMATAN SRIBHAWONO KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**"

## **1.2 Perumusan Masalah**

Perumusan masalah yang mendasari pembuatan laporan PKPM ini adalah

1. Bagaimana membuat sistem yang dapat membantu dalam menyampaikan informasi produk Bandrek Cak So pada konsumen.
2. Bagaimana mempublikasikan informasi produk-produk terbaru pada Bandrek Cak So
3. Bagaimana menampilkan informasi produk yang lengkap kepada konsumen.

## **1.3 Tujuan**

Berdasarkan masalah yang sudah ada, maksud dari penulisan laporan PKPM ini adalah membangun *inovasi baru teknik* pemasaran produk Bandrek Cak So Adapun tujuan dari merubah metode teknik pemasaran produk adalah:

1. Memberikan kemudahan kepada konsumen dalam mendapatkan informasi maupun dalam pemesanan produk yang dijual oleh Bandrek Cak So Membantu Pemilik Usaha Bandrek Cak So dalam mempromosikan dan memasarkan produknya kepada konsumen.

## **1.4 Manfaat**

### **1.4.1 Manfaat Bagi Penulis**

1. Penulis mampu mengimplementasikan semua ilmu dari perkuliahan di dunia kerja.
2. Penulis belajar untuk melakukan inovasi atas masalah yang terjadi pada sistem teknik Pemasaran Produk Pada Bandrek Cak So.

### **1.4.2 Manfaat Bagi Usaha Bandrek Cak So**

1. Memberikan kemudahan kepada konsumen dalam mendapatkan informasi maupun dalam membeli produk yang dijual oleh Bandrek Cak So.
2. Membantu Pemilik Usaha Bandrek Cak So dalam mempromosikan dan menjual produk kepada konsumen.

### **1.4.3 Manfaat Bagi IBI Darmajaya**

1. Bisa menjadi media promosi bagi IBI Darmajaya khususnya pada tempat PKPM berlangsung.

2 IBI 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 Bandrek Cak So yaitu bapak Larso yang terletak di desa Bandar Sribhawono, Kecamatan Bandar Sribhawono Kab.Lampung Timur.