

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) adalah perwujudan dari pengabdian masyarakat yang merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Hal tersebut sebagai wujud kristalisasi dan integritas dari ilmu yang tertuang secara teoritis dibangku kuliah dan diterapkan secara nyata dalam kehidupan bermasyarakat. PKPM diharapkan dapat memberi pengalaman yang bermanfaat bagi mahasiswa sehingga pengetahuan, kemampuan, dan kesadaran bermasyarakatnya menjadi lebih baik. Kegiatan tersebut merupakan salah satu mata kuliah wajib yang ditujukan sebagai sarana pengembang ide kreatif mahasiswa dalam memanfaatkan potensi yang ada di lingkungan masyarakat. Kehadiran Mahasiswa peserta PKPM diharapkan mampu membagikan ilmu dan pengetahuannya kepada masyarakat sehingga dapat menjadi motivasi dan menumbuhkan inovasi dalam bidang sosial kemasyarakatan. Hal tersebut selaras dengan peran dan fungsi perguruan tinggi dalam hal pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. IIB Darmajaya bekerjasama dengan daerah Lampung Selatan untuk menyelenggarakan PKPM selama 1 bulan. Kegiatan PKPM ini berlangsung dari tanggal 08 Agustus 2022 hingga 08 September 2022. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengembangkan potensi dan juga mengoptimalkan strategi pemasaran UMKM di masa pandemi seperti saat ini. Diadakannya PKPM ini tetap mematuhi protocol kesehatan yang ketat. PKPM periode Ganjil 2021/2022 akan dilaksanakan secara kelompok oleh mahasiswa dan berlokasi sesuai daerah yang ditentukan oleh IIB Darmajaya dengan tetap menerapkan prosedur dan protokol kesehatan yang ketat. Dan untuk tahun ini tema PKPM nya yaitu **“Pemberdayaan Masyarakat melalui Semangat Merdeka Kampus Merdeka”**. Dalam melakukan kegiatan PKPM ini di desa Panca Tunggal merupakan salah satu daerah yang ada di Kelurahan Panca Tunggal kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan yang kami kelola untuk melakukan kegiatan tersebut, Terdiri 6 (enam) Orang peserta yang mengikuti kegiatan ini yang terdiri dari beberapa jurusan yaitu, Jurusan Akuntansi (1 orang), Jurusan

Manajemen (3 orang), Jurusan Sistem Informasi (2 orang).

Di era perkembangan saat ini seperti dibidang ilmu komputer dan bisnis yang sangat cepat akan menimbulkan suatu persaingan. Didalam dunia bisnis yang semakin berkembang banyak tantangan yang harus dihadapi oleh semua pihak. Terutama untuk industri rumahan yang baru masuk kedalam dunia bisnis. *E-commerce* adalah aktivitas jual beli yang dilakukan melalui media elektronik, perdagangan yang menggunakan *e-commerce* contohnya sosial media seperti Facebook, Instagram dan Whatsapp. Apalagi dengan perkembangan yang serba menggunakan elektronik supaya mempermudah masyarakat untuk memesan makanan tanpa harus keluar rumah. Apalagi sejak resmi Indonesia ini dinyatakan virus COVID-19 sebagai pandemi. Maka peluang untuk mengembangkan makanan tersebut dengan sistem online sangat bagus karena tidak harus keluar rumah untuk membeli makanan tersebut. Agar pencegahan dan penularan COVID-19 ini kita juga akan tetap melaksanakan protokol kesehatan seperti memakai masker, mencuci tangan dengan menggunakan sabun atau hand sanitizer sebelum memesan makanan, menjaga jarak dengan orang atau *social distancing*. Memaksimalkan layanan yang ditawarkan *platform e-commerce* bukanlah hal yang mudah. Upaya kerjasama mendidik UMKM dalam menggunakan platform digital sangatlah diperlukan untuk menunjang penggunaan layanan *e-commerce*. Beberapa *e-commerce* seperti Facebook dan Instagram mulai memberikan edukasi bagi penjual, tetapi layanan terkonsolidasi dan *platform digital* ini masih belum dipahami UMKM. Maka, pendekatan edukasi perlu diperbaiki.

Melalui kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) diharapkan dapat membantu dan mendampingi UMKM untuk menguatkan, meningkatkan, dan mengembangkan perekonomian. Bidang ekonomi yang kami ambil yaitu salah satu UMKM Keripik Pisang sale di kelurahan Panca Tunggal, UMKM ini berdiri sejak tanggal 17 Agustus 2021 dimana usaha tersebut merupakan usaha yang dirintis oleh Mbah Amini. Dalam merintis usaha tersebut, terdapat beberapa masalah seperti pengemasan yang harus dikembangkan agar lebih menarik dan kualitas lebih bagus, serta kurangnya tenaga kerja dalam memproduksi keripik

pisang dalam jumlah yang besar. Ruang lingkup penjualan Keripikpisang ini dibagi menjadi 2 yaitu, Media Online yaitu Melalui Media Whatsapp dan Offline (di Outlet) maka dari itu kami selaku mahasiswa IBI Darmajaya membantu memasarkan UMKMtersebut dengan cara digital marketing, membuat dan mengelola akun sosial media yang akan dipakai seperti, Instagram, dan Marketplace lainnya.

Kelompok mempunyai program kerja yang cukup berhasil untuk mengelola UMKM yaitu memperkenalkan kepada konsumen atau masyarakat mengenai UMKM Keripik pisang

Mbah INI. Proses pemasaran yang dilakukan oleh UMKM diatas menggunakan teknologi media sosial. Berharap agar program-program fisik yang telah berhasil dilaksanakan dapat mempermudah UMKM dan dapat dimanfaatkan sebagaimana mestinya, untuk program non fisik dapat menambah pengetahuan dan membantu UMKM dalam segi ekonomi, sosial dan budaya.

Sehubungan dengan uraian yang telah saya jabarkan di atas, maka saya tertarik melakukan pengamatan dan pendekatan sosial mengenai:

‘‘PENGEMBANGAN UMKM KERIPIK SALE PISANG BERBASIS TEKNOLOGI DI DESA PANCA TUNGGAL KECAMATAN MERBAU MATARAM KABUPATEN LAMPUNG SELATAN’’

dalam penjualan produk-produk tersebut untuk mempermudah dan memperluas pemasarannya. Program-program di atas telah berhasil dilaksanakan oleh mahasiswa PKPM dan diharapkan dapat membantu serta dapat dimanfaatkan oleh masyarakat.

1.1.1 Profil UMKM

Pemilik UMKM : Amini

Berdirinya UMKM : 2021 sd saat ini

Nama UMKM : Keripik pisang Mbah INI

Alamat UMKM : Panca Tunggal, Merbau Mataram

Masalah : Dana, Kurangnya Karyawan, Pemasaran

UMKM Keripik pisang sale ini milik Mbah INI berada di kelurahan Panca Tunggal. usahanya sudah beroperasi dari 1 tahun lebih ,yang dimana menjadi salah satu dengan skala usahanya 10 kg – 15 kg produksi per hari. Oleh karena itu pendamping UMKM dalam pemasaran produk berbasis online melalui (Facebook dan Shopee) yang diharapkan dapat mampu meningkatkan penjualan produk serta dapat menstabilkan perekonomian UMKM Keripik Sale Pisang yang sempat menurun selama pandemic covid-19.

1.1.2 Profil Desa

Identitas Kelurahan Panca Tunggal adalah sebagai berikut:

1. Nama Desa : Panca Tunggal
2. Kecamatan : Merbau Mataram
3. Kabupaten : Lampung Selatan
4. Provinsi : Lampung

Batas-batas wilayah Kelurahan Panca Tunggal sebagai berikut:

1. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Sidoharjo
2. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Batu Betumpang
3. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Batu Betumpang
4. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Fajar Indah

Orbitasi Kelurahan Panca Tunggal

Orbitasi Kelurahan Panca Tunggal Kecamatan Merbau Mataram Kabupaten Lampung Selatan menuju Ibu Kota Kecamatan, Ibu Kota Kabupaten dan Ibu Kota Propinsi adalah sebagai berikut :

1. Jarak ke Ibu Kota Kecamatan : 3 km
2. Jarak ke Ibu Kota Kabupaten : 97 km
3. Jarak ke Ibu Kota Propinsi : 130 km

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, saya merumuskan permasalahan yang ada dalam penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana cara meningkatkan penjualan melalui promosi dengan digital marketing?
2. Bagaimana cara membuat Rebranding Suatu UMKM?
3. Bagaimana cara pembuatan konten akun pemasaran?

1.3 Tujuan Dan Manfaat

Tujuan

1. Memberitahu dan mengajarkan kepada pemilik UMKM Keripik pisang dalam menggunakan media sosial yaitu instagram. Supaya masyarakat lebih luas lagi mengetahui adanya keripik pisang ini pemilik UMKM wajib memposting produknya ke media sosial 1 hari sekali.
2. Dari manfaat yang didapatkan teknologi informasi digunakan dan diterapkan untuk membantu operasional dalam proses bisnis. Misalnya penjualan keripik pisang memberikan pelayanan kepada pelanggan.
3. Memberi tahu kepada UMKM Keripik Pisang dalam Pembuatan Konten pemasaranyang menarik untuk menarik konsumen.

Manfaat

1. Bagi Institut Informatika dan Bisnis Damajaya

- a. Sebagai bentuk nyata pemberdayaan dan pengabdian IIB Darmajaya Bandar Lampung kepada masyarakat khususnya Kelurahan Panca Tunggal, Kecamatan Merbau Mataram, Kabupaten Lampung Selatan.
- b. Sebagai acuan dan bahan referensi tambahan di bidang Pengembangan Usaha bagi aktivitas akademik IIB Darmajaya.
- c. Sebagai salah satu tolok ukur hasil pendidikan dan pengabdian masyarakat.
- d. Mahasiswa mampu mempertegas eksistensi perguruan tinggi sebagai lembaga yang mampu melahirkan kader – kader perubahan bagi masyarakat.
- e. Meningkatkan, memperluas dan mempererat kerjasama IIB Darmajaya dengan Kelurahan Panca Tunggal.

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 Panca Tunggal, Kecamatan Merbau Mataram, Kabupaten Lampung Selatan.

- a. Meningkatkan jiwa kewirausahaan bagi masyarakat di Kelurahan Panca Tunggal.
- b. Memberikan inspirasi dan tenaga dalam upaya memanfaatkan potensi - potensi usaha yang terdapat di Kelurahan Panca Tunggal

- 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 Panca Tunggal.
- e. Meningkatkan pemasaran potensi desa melalui media sosial

4. Manfaat Bagi UMKM

- a. Membantu pemilik UMKM dalam mengelola bisnis
- b. Menambah keterampilan pemilik UMKM dalam penggunaan teknologi pemasaran
- c. Menambah keterampilan pemilik UMKM dalam pengelolaan keuangan.
- d. Menambah keterampilan pemilik UMKM dalam produksi dan pengemasan.

1.4 Mitra Yang Terlibat

- 1. Kelurahan Panca Tunggal.**
- 2. Mbah Amini Pemilik UMKM Kripik Pisang Sale Mbah Ini.**
- 3. Masyarakat Kelurahan Panca Tunggal.**