

## **BAB 1 PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar belakang**

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat atau yang biasa disebut dengan PKPM merupakan salah satu perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian masyarakat. Pengabdian merupakan suatu wujud dari ilmu yang tertuang secara teoritis di bangku kuliah untuk diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, sehingga ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam kehidupan masyarakat luas. PKPM bagi mahasiswa 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.

Perkembangan teknologi dan tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha, merupakan sebuah tantangan yang harus dihadapi oleh semua pihak. Terutama dalam dunia Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Demikian juga mahasiswa yang tidak bisa lepas dari teknologi informasi, diharapkan mahasiswa dapat memiliki gambaran yang lebih mendalam tentang kondisi nyata di dunia kerja, sekaligus dapat menambah pengalaman serta membuka cakrawala pandang yang lebih luas yang tidak didapatkan selama di bangku perkuliahan. Mendiskripsikan hal-hal diatas, untuk itu Informatik & Business Institute Darmajaya jurusan Manajemen menerapkan program PKPM (Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat), PKPM merupakan salah satu alternatif dalam memanfaatkan Sumber Daya Potensial.

Desa Kertosari Kecamatan Tanjung Sari Lampung Selatan merupakan salah satu wilayah PKPM yang kelompok kami singgahi, pada PKPM ini dilakukan secara berkelompok yang beranggotakan enam orang. PKPM berlangsung selama 1 bulan mulai dari 08 Agustus 2022 – 08 September 2022. Di Desa Kertosari terdapat beberapa UMKM yang belum berkembang baik dari segi teknologi, promosi dan pemasaran yang dilakukan.

Kurangnya penggunaan teknologi di daerah tersebut membuat pengenalan produk kurang menjangkau konsumen. Termasuk titik lokasi yang menyebabkan kurangnya sinyal/jaringan sehingga membuat penjual kurang berminat dalam penjualan online. Penjual terlalu terbiasa dengan bisnis konvensional sehingga sulit untuk membiasakannya dikarenakan kurangnya pengenalan social media. Penjual juga kurang percaya diri untuk memulai bisnis secara digital, dikarenakan persaingan harga di social media yang terlalu jauh lebih murah. Kemasan yang juga belum bisa untuk menjamin

persaingan, karna penjual menggunakan kemasan yang masih dibidang terlalu rentan untuk dipasarkan. Penjual tempe supomo sudah nyaman dengan pemasaran produknya dengan menjual hanya disekitar tempat tinggal, akses untuk menjual keluar daerah pun sulit dikarenakan akses internet yang sulit.

Dengan berkembangnya teknologi, maka pola hidup masyarakat pun ikut berubah mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Contohnya adalah dalam bidang pemasaran, pemasaran yang tadinya dilakukan secara konvensional yaitu penjual dan pembeli harus bertemu, saat ini pemasaran dapat dilakukan online dengan memanfaatkan internet atau yang biasa disebut dengan *E-marketing*.

*E-marketing* dapat mempermudah pelanggan dan juga penjual, dimana pembeli dan penjual tidak perlu bertemu langsung untuk melakukan jual beli. Masalahnya adalah terdapat beberapa UMKM yang belum memahami mengenai *E-marketing* salah satunya adalah UMKM Tempe yang berada di Desa Kertosari.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis membuat laporan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini berjudul **“PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK TEMPE PADA DESA KERTOSARI LAMPUNG SELATAN MELALUI TEKNOLOGI E-MARKETING”**

### **1.1.1 Profil dan Potensi Desa**

Desa Kertosari merupakan salah satu lokasi kegiatan program Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang saya jalani secara individu. Desa Kertosari berdiri pada tahun 1935. Desa Kertosari secara administratif terletak di Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Lampung Selatan, Provinsi Lampung. Desa ini memiliki luas pemukiman 314 ha/m<sup>2</sup>, dengan rincian luas persawahan sebesar 72 ha/m<sup>2</sup>, luas perkebunan 950 ha/m<sup>2</sup>, luas kuburan 5 ha/m<sup>2</sup>, luas pekarangan 316 ha/m<sup>2</sup>, luas taman 0 ha/m<sup>2</sup>, luas perkantoran 1 ha/m<sup>2</sup>, dan luas prasarana lainnya sekitar 609 ha/m<sup>2</sup>, sehingga total keseluruhan wilayah menurut penggunaannya sebesar 2.167 ha/m<sup>2</sup>.

Adapun batas-batas wilayah Desa Kertosari sebagai berikut:

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Malangsari.
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Wonodadi dan Sidomukti.

- c. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Mulyosari dan Wawasan
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa PTPN VII dan P.Simpang

Sebagian besar mata pencaharian penduduk Desa Kertosari adalah petani. Dengan rincian yaitu Kepala Keluarga yang memiliki lahan pertanian sekitar 1.752 keluarga, yang tidak memiliki sekitar 563 kepala keluarga, memiliki berukuran 1 ha sekitar 869 keluarga, memiliki 1,0-5,0 ha sekitar 679 keluarga, memiliki 5,0-10 ha sekitar 168 keluarga, dan yang lebih dari 10 ha berjumlah 9 keluarga.

Namun terdapat beberapa masyarakat yang menggerakkan rumah produksi. Salah satunya rumah Produksi Ibu Rosada yang memproduksi bahan pokok berbahan dasar tempe dan kemudian diolah menjadi tempe yang bisa menghasilkan nilai jual yang tinggi. Namun dalam ini saya selaku mahasiswa Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) IIB Darmajaya berinisiatif untuk memberikan pelatihan pembukuan laporan keuangan sederhana untuk perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tersebut.

### 1.1.2 Profil BUMDES

BUMDes merupakan instrument pendayagunaan ekonomi lokal dengan berbagai ragam jenis potensi. Pendayagunaan potensi ini terutama bertujuan untuk peningkatan kesejahteraan ekonomi warga desa melalui pengembangan usaha ekonomi. Selain itu keberadaan BUMDes juga memberikan sumbangan bagi peningkatan sumber daya pendapatan asli desa yang memungkinkan desa mampu melaksanakan pembangunan dan peningkatan kesejahteraan rakyat secara optimal. BUMDes di Desa Kertosari kegiatannya sudah tidak berjalan dari tahun 2019.

### 1.1.3 Profil UMKM

Nama Pemilik	: Pak Supomo
Nama Usaha	: Tempe Pak Supomo
Alamat Usaha	: Desa Kertosari Dusun I
Jenis Usaha	: Perseorangan
Jenis Produk	: Bahan Pokok
Skala Usaha	: Usaha Mikro

Tahun Berdiri	: 1980
Produk yang ditawarkan	: Tempe
Jumlah Tenaga Kerja	: 4 orang
No. Telpon	: 082278784955

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis merumuskan permasalahan yang ada dalam penelitian ini yaitu : Bagaimana peningkatan pemasaran produk tempe melalui *E-marketing*?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat PKPM**

### **1.3.1 Tujuan PKPM**

Tujuan yang ingin dicapai pada laporan ini yaitu, untuk membantu peningkatan pemasaran produk tempe melalui teknologi *E-marketing*.

### **1.3.2 Manfaat**

Manfaat dari kegiatan PKPM ini adalah :

1. Bagi IIB Darmajaya,

Program PKPM ini memberikan wacana baru dengan perubahan paradigma bahwa mahasiswa dengan *personality development* harus dapat memberikan umpan balik (*feed back*) baik dalam pengembangan bidang ilmu yang sudah ditekuni serta memelihara kerjasama yang berkelanjutan dengan pemerintah daerah, khususnya pada daerah atau wilayah sasaran PKPM.

2. Bagi Penulis :

- a. Mendapatkan nilai lebih yaitu dalam kemandirian, disiplin, bersosial, tanggungjawab, dan kepemimpinan.
- b. Menambah wawasan dan pengalaman yang dapat dipergunakan untuk bekal masa depan.
- c. Mendapatkan relasi baru.

3. Bagi UMKM :

Kegiatan PKPM ini diharapkan dapat membantu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) khususnya UMKM tempe supomo untuk dapat

membangun kesadaran akan pentingnya pengetahuan keuangan dan manfaat dari laporan keuangan itu sendiri.

#### **1.4 Mitra yang Terlibat**

Dalam kegiatan PKPM kali ini mitra yang terlibat dalam kegiatan yang saya laksanakan yakni:

- 1) Ibu Rosada selaku pemilik UMKM tempe.
- 2) Masyarakat Desa Kertosari yang bekerja di UMKM tersebut.