

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era disrupsi, industri harus semakin kreatif dan inovatif untuk bertahan hidup. Tidak sedikit pengusaha yang merugi dan terpaksa menutup bisnisnya karena tidak siap menghadapi persaingan di era disrupsi. Era disrupsi adalah era terjadinya perubahan besar-besaran yang disebabkan oleh adanya inovasi yang mengubah sistem dan tatanan bisnis ke taraf yang lebih baru. Perusahaan berskala besar bisa seperti saat ini, kemajuan dunia tidak jarang dihubungkan dengan adanya perkembangan teknologi dan tentunya kemajuan teknologi tersebut berdampak dalam segala bidang. Perkembangan teknologi tersebut seiring dengan perkembangan manusia. Dengan demikian setiap aktivitas yang akan dilakukan oleh manusia menjadi lebih mudah.

Beragam teknologi yang saat ini muncul merupakan sebagian dari proses transformasi dari masyarakat tradisional ke modern dalam promosi suatu produk. Transformasi dari masyarakat tradisional ke modern mengakibatkan cara-cara tradisional berubah karena kecanggihan yang dimiliki dari sebuah teknologi. Sedangkan sumber daya manusia (SDM) mulai digeser oleh penemuan-penemuan teknologi terbaru yang dibuat sedemikian rupa, sehingga memberikan fasilitas maupun solusi yang tidak pernah ada sebelumnya. Pada sisi yang lebih luas lagi, teknologi telah mampu menyatukan masyarakat dunia sehingga mereka dapat terhubung satu sama lain.

Pentingnya inovasi dalam strategi untuk menyelesaikan masalah pemasaran produk melalui promosi untuk memasarkan barang membutuhkan banyak tenaga kerja atau sumber daya manusia agar produknya bisa dikenalkan ke masyarakat, penjualan bersifat terbatas dikarenakan jangkauan usaha tidak luas, jika ingin melakukan ekspansi bisnis maka harus memiliki tempat usaha lebih banyak. Promosi dapat dikatakan sebagai alat komunikasi pemasaran yang berfungsi untuk menyebarkan informasi, mempengaruhi, ataupun mengingatkan pasar tentang produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan agar bersedia menerima, dan membeli (Latief, 2018).

Strategi pemasaran dengan bantuan media teknologi yaitu internet dengan *E-business*. O'Brien & Marakas dalam bukunya *Management Information System* (2008) menyatakan bahwa e-business adalah penggunaan teknologi internet untuk bekerja dan memberdayakan proses bisnis, *E-commerce* dan kolaborasi dengan mitra bisnis seperti hubungan dengan pelanggan, pemasok, dan pemangku kepentingan bisnis lainnya.

Dengan melakukan inovasi dapat membantu dan memudahkan segala kegiatan termasuk didalam bidang bisnis. Adapun inovasi teknologi itu adalah terciptanya strategi pemasaran yang baru untuk pengusaha dengan melakukan transaksi jual/beli yang telah terhubung melalui media online . Hal inilah yang dibutuhkan oleh pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Peran penting dalam

perekonomian masyarakat daerah adalah keberadaan UMKM dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat. Melihat dari peranan tersebut, perlu dilakukan pelatihan guna menunjang keberlangsungan dari UMKM dan membantu mereka mengatasi berbagai permasalahan yang ada.

Kegiatan Praktik kerja pengabdian Masyarakat (PKPM) dilaksanakan dengan tujuan memberikan pemahaman kepada pelaku usaha mengenai faktor pendukung kegiatan usaha yaitu perizinan dan legalitas, agar kegiatan usaha yang dilakukan tidak hanya berorientasi pada profit semata, melainkan kegiatan usaha dapat terus berkembang di masa mendatang dengan memperhatikan dan menerapkan faktor pendukung kegiatan usaha. Perizinan adalah pemberian legalitas kepada seseorang atau pelaku usaha atau kegiatan tertentu, baik dalam bentuk izin maupun tanda daftar usaha. Untuk mencapai tujuan tersebut, kegiatan Praktik kerja pengabdian Masyarakat (PKPM) diselenggarakan berupa sosialisasi mengenai legalitas usaha khususnya mengenai Nomor Induk Berusaha (NIB), Legalitas Halal dan Legalitas Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan khususnya mengenai strategi pemasaran dalam kegiatan usaha.

Seperti yang terdapat pada peraturan pemerintah Republik Indonesia Nomor 5 Tahun 2021 Tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko.

Bahwa untuk melaksanakan ketentuan Pasal 12 Undang - Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, perlu menetapkan Peraturan Pemerintah tentang Penyelenggaraan Perizinan Berusaha Berbasis Risiko.

Sosialisasi dilakukan melalui penyuluhan (pemaparan materi) dan diskusi. tahap evaluasi dan pelaporan. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan kondisi pelaku UMKM Keripik Pisang Lestari sebelum dan sesudah pelaksanaan program dengan metode wawancara dan observasi. Materi yang disampaikan dalam sosialisasi berupa Nomor Induk Berusaha (NIB), Legalitas Halal dan Legalitas Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) dan khususnya mengenai strategi pemasaran dalam kegiatan usaha. Hasil dan luaran kegiatan setelah dilaksanakan sosialisasi yaitu :

1. Pelaku usaha UMKM Keripik Pisang Lestari memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) yang berfungsi sebagai tanda pengenal pelaku usaha, sebagai persyaratan untuk dapat mengajukan izin usaha dan izin komersial atau operasional.
2. Pelaku usaha UMKM Keripik Pisang Lestari mengalami peningkatan pemahaman mengenai mekanisme strategi pemasaran dan pelaku usaha telah menerapkan media elektronik sebagai sarana promosi guna peningkatan penjualan.

Desa Suban memiliki beberapa usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan terdapat banyak potensi yang bisa dikembangkan terutama di UMKM yang saya ambil yaitu olahan Keripik Pisang Ibu Siti dan Bapak Dede. Saya mengembangkan usaha Ibu Siti dan Bapak Dede dengan cara mengimplementasikan pengetahuan dalam bidang Teknologi sebagai media promosi dan perizinan, legalitas terhadap UMKM. Dikarenakan UMKM milik Ibu Siti dan Bapak Dede tersebut belum adanya pemahaman tentang perizinan legalitas di UMKM.

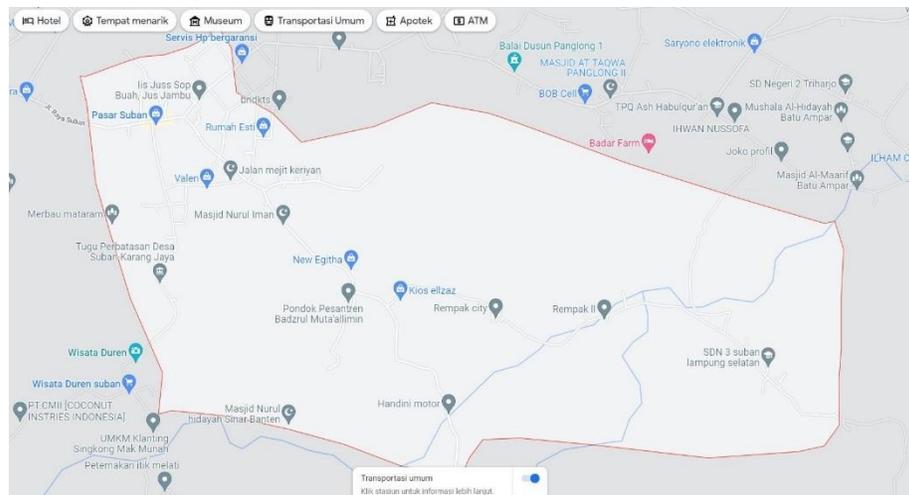
Permasalahan yang dimiliki pelaku usaha olahan keripik Pisang yaitu mengenai permasalahan perizinan dan legalitas dan teknologi dalam media promosi serta kurangnya SDM juga menjadi alasan kenapa keripik Pisang Ibu Siti dan Bapak Dede ini masih belum dapat bersaing secara baik dalam pasar yang tersedia.

UMKM Keripik Pisang milik Ibu Siti dan Bapak Dede ini merupakan makanan ringan yang terbuat dari 2 jenis pisang, yaitu Pisang Raja Nangka dan Pisang Kepok yang diserut menjadi irisan tipis, serta direndam dengan air bersih, lalu di rendam lagi dengan air yang sudah di campurkan pewarna serta diberi Sari Manis, kemudian di goreng di wajan besar dengan api yang berukuran sedang. Rasanya gurih dan manis. Makanan ini cukup tersebar hampir di seluruh Provinsi Lampung Selatan dan di Luar Provinsi Lampung, tetapi terkadang banyak juga pesanan yang hanya melalui WA untuk di jadikan Oleh-Oleh.

Oleh sebab itu saya berinovasi untuk membantu UMKM Keripik Pisang milik Ibu Siti dan Bapak Dede dengan pembuatan perizinan dan legalitas dan media promosi. Sehingga dengan adanya teknologi sebagai media promosi dan perizinan dan legalitas, dapat mempermudah pemilik UMKM serta para konsumen untuk mengetahuinya dan meningkatkan pendapatan bagi UMKM dengan bantuan sosial media promosinya.

1.1.1 Profil Desa dan Potensi Desa

1. Profil Desa



Gambar 1. Peta Desa Suban

Desa Suban awalnya merupakan sebuah hutan belantara yang belum terjamah oleh penduduk. Menurut cerita turun menurun penduduk Desa Suban berasal dari Pulau Jawa dan didatangi oleh suku dari Jawa Barat, sebagian lagi penduduk Desa Suban berasal dari Palembang Sumatera Selatan. Kepastian siapa yang awalnya membuka lahan di Desa Suban

masih simpang siur, yang pasti desa ini sudah dihuni sejak tahun 1946 pasca Republik Indonesia Merdeka baru kemudian menyusul suku Padang sudah mulai masuk ke Desa Suban.

Menurut cerita versi penduduk Sunda (*Banten*), suku Sunda perpindahan dari Provinsi Jawa Barat yang pertama adalah Bapak Usuf yang lahir pada tahun 1910 dan wafat pada tahun 1981 pada usia 71 tahun. Berdasarkan cerita tutur atau lisan bahwa tercatat penduduk yang pertama lahir pada waktu itu adalah Ibu Sofiyah pada tahun 1947. Penduduk Dsa Suban 4.973 Jiwa. Sebagian besar penduduk Desa Suban bermata pencaharian sebagai petani dan pedagang serta menjadi buruh atau karyawan.

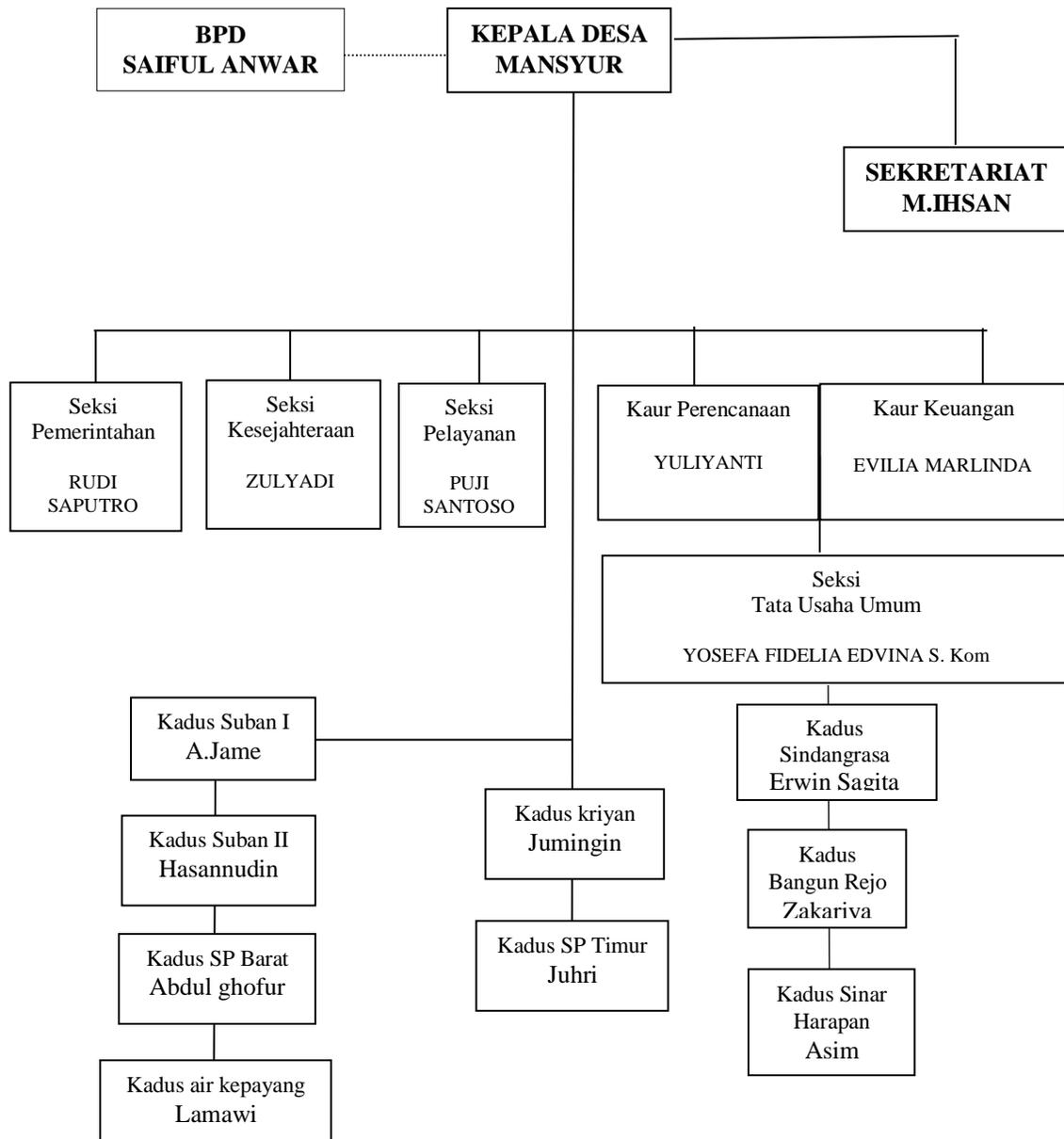
Dalam perkembangannya Desa Suban pada waktu itu dipimpin oleh Bapak Abdullah yang diperkirakan memerintah Desa Suban sampai dengan tahun 1974, kemudian Kepala Desa selanjutnya adalah Bapak M.Sarbakhi.

Desa Suban terdiri atas Sembilan (9) Dusun. Berikut daftar nama Dusun dan jumlah RT- nya.

Tabel 1. Daftar nama dusun, nama RW, dan Jumlah RT di Desa Suban

Nama Dusun	Jumlah RT
Suban 1	4
Suban 2	3
Kriyan	5
SP. Barat	1
SP.Timur	2
Air Kepyang	2
Bangun Rejo	3
Sindang Rasa	2
Sinar Harapan	1
Jumlah	23

STRUKTUR ORGANISASI PEMERINTAHAN DESA SUBAN



Gambar 2. Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Suban

2. Potensi Desa

Tabel 2. Potensi Desa

No	Lembaga	Potensi
1	PEMDES dan BPD	a. Perangkat Lengkap b. Sarana Tersedia c. Ada usaha yang bisa dikembangkan
2	LKMD	a. Pengurus Lengkap b. Tenaga pengurus potensial
3	KELOMPOK TANI	a. Lembaga ada b. Pengguna Lengkap
4	SIMPAN PINJAM	a. Modal usaha ada b. Pengurus lengkap
5	KARANG TARUNA	a. Pengurus lengkap b. Tenaga pengurus potensial
6	PKK	a. Pengurus lengkap b. Tenaga pengurus potensial c. Sarana Tersedia
7	SEKOLAH/TEMPAT PENDIDIKAN FORMAL dan NON FORMAL	a. Tenaga Pengajar b. Murid c. Lahan pendidikan d. Program Kerja

1.1.2 Profil BUMDES

Di Desa Suban tidak terdapat BUMDES.

1.1.3 Profil UMKM

Nama Pemilik : Ibu Siti Lestari dan Bapak Dede Damansuri

Nama Usaha : Keripik Pisang

Alamat Usaha : Desa Suban, Kecamatan Merbau Mataram, Kabupaten Lampung Selatan

Jenis Usaha : Mandiri

Jenis Produk : Olahan keripik

Skala Usaha : Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Tahun Berdiri : 2011

Produk yang ditawarkan : Keripik Pisang dan Peyek Kacang

Jumlah Tenaga Kerja : 2

No. Telephone/HP : 08584032036 / 081381153341



Gambar 3. Peta UMKM Keripik Pisang Lestari

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang ada dalam PKPM ini :

- a) Bagaimana cara meningkatkan pemasaran produk melalui promosi untuk memasarkan barang penjualan produk olahan Keripik Pisang Lestari ?
- b) Bagaimana cara melakukan inovasi pada produk olahan Keripik Pisang Lestari ?

1.3 Tujuan dan Manfaat

a. Tujuan

Tujuan dari kegiatan PKPM ini adalah untuk mengetahui bagaimana cara pembuatan pembukuan laporan keuangan sederhana bagi UMKM melalui pemanfaatan ilmu akuntansi.

b. Manfaat

a. Manfaat Bagi IIB Darmajaya

1. Memberikan Ilmu Pengetahuan dalam bidang Teknologi sebagai media promosi dalam upaya meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran digital pada UMKM Keripik Pisang Ibu Siti Lestari.
2. Memberikan Ilmu Pengetahuan dalam bidang Perizinan dan Legalitas pada UMKM Keripik Pisang Ibu Siti Lestari.

b. Manfaat Bagi Mahasiswa

Berikut adalah beberapa manfaat pelaksanaan PKPM bagi mahasiswa, antara lain sebagai berikut :

1. Mahasiswa mendapatkan pelajaran dan pengalaman tentang kemandirian, kedisiplinan, kerjasama, tanggungjawab dan kepemimpinan.
2. Menambah wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam bersosialisasi di lingkungan masyarakat.
3. Melatih pola pikir mahasiswa dalam pemecahan masalah terhadap situasi yang sedang dihadapi.
4. Kegiatan ini juga memotivasi untuk dapat mengembangkan potensi yang dimilikinya.

c. Manfaat Bagi Masyarakat

Selain bermanfaat bagi institusi dan mahasiswa IIB Darmajaya, pelaksanaan PKPM ini juga memberikan beberapa manfaat bagi warga Desa Suban. Manfaat tersebut antara lain :

1. Pelaksanaan PKPM ini memberi inspirasi bagi masyarakat dalam upaya pemanfaatan potensi yang ada di Desa Suban.
2. Inovasi yang dilakukan pada PKPM ini diharapkan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.
3. Masyarakat dapat mengenal dan mengembangkan pengetahuannya tentang Ilmu Ekonomi dan Teknologi Informasi.

1.4 Mitra Yang Terlibat

Mitra yang terlibat dalam pelaksanaan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini adalah sebagai berikut :

- a. Kepala Desa Suban, Kecamatan Merbau Mataram, Kabupaten Lampung Selatan.
- b. UMKM olahan Keripik Pisang Ibu Siti Lestari dan Bapak Dede Damansuri.
- c. Siswa-siswa SDN 01 Suban.
- d. Warga sekitar Desa Suban, Kecamatan Merbau Mataram, Kabupaten Desa Suban.