BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Institut informatika dan bisnis darmajaya merupakan salah satu institusi pendidikan tinggi swasta (PTS) yang memiliki fungsi untuk menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam rangka mewujudkan suatu pencapayan yang telah ditetapkan. Dalam mewujudkan Tri Dharma Perguruan Tinggi Darmajaya, menjalankan program Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang di laksanakan setiap tahunnya.

Pada dasarnya tujuan dalam mendirikan usaha mikro kecil menengah untuk mendapatkan keuntungan yang semaksimal mungkin. Keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuan sangat dipengaruhi oleh kemampuan pendiri usaha dalam memasarkan produk. Pendiri usaha dapat menjual produk dengan harga sesuai kualitas produk, untuk menarik minat konsumen maka pendiri usaha harus bisa menerapkan strategi pemasaran yang tepat sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi. Di era globalisasi, bisnis tidak lepas dari perkembangan teknologi dan informasi. Berkembangnya teknologi informasi yang menyuguhkan berbagai media komunikasi yang semakin variatif. Sehingga pasar bisnis model lama terganggu oleh pengganti model bisnis yang lebih modern dalam menggunakan media jauh lebih murah dan efektif, sehingga membuat pasar bisnis lama juga akan mengikuti cara pasar bisnis modern dalam memasarkan produknya. Perkembangan teknologi dan industri membawa dampak bagi kehidupan manusia terutama pada dunia usaha saat ini. Banyaknya usaha bermunculan baik usaha kecil maupun besar berdampak pada persaingan yang ketat antar pendiri usaha, terutama persaingan yang berasal dari usaha yang sejenis. Persaingan yang semakin ketat membuat para pendiri usaha mencari strategi yang tepat untuk memasarkan produk. Pendiri usaha harus mampu bersikap, bertindak cepat dan tepat dalam menghadapi persaingan dilingkungan bisnis yang dinamis dan penuh ketidakpastian.

Adanya media sosial merupakan peluang bagi perusahaan untuk memasarkan atau mempromosikan produk yang akan dijual. Banyak kelebihan yang dapat diambil dari pemasaran lewat media sosial, diantaranya sebagai sarana berkomunikasi dengan konsumen, media promosi, dan membangun merek. Sellena Cake's adalah salah satu produsen yang telah menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya, termasuk memanfaatkan fasilitas jejaring sosial. Fenomena strategi pemasaran ini menjadi dasar pemikiran untuk meneliti efektivitas iklan melalui media sosial. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang efektif atau tidaknya iklan melalui media sosial.

Penggunaan media sosial merupakan salah satu upaya dari perusahaan untuk mengembangkan potensi yang dimiliki sehingga mendukung upaya peningkatan penjualan yang dilakukan. Salah satu produsen yang cara memasarkannya menggunakan media sosial yang mempunyai fasilitas.

1.1.1 Profil dan Potensi Desa UMKM

Desa Rejomulyo adalah salah satu desa yang terdapat di kecamatan Tanjung Bintang Kabupaten Lampung selatan. Rejomulyo terdiri atas 4 dusun, yakni Dusun I Rejomulyo, Dusun II Rejomulyo, Dusun III Rejomulyo dan Dusun IV Rejomulyo. Desa ini berbatasan dengan desa Purwodadi Simpang pada bagian utara, berbatasan dengan desa Jati Indah pada bagian selatan, berbatasan dengan desa Purwodadi Dalam pada bagian sebelah timur dan pada bagian barat berbatasan dengan PTPN VIII/ Jalan Raya s. Luas desa Rejomulyo yakni 650 Ha dengan jumlah penduduk 3.821 jiwa, jumlah KK 624 dengan jumlah laki-laki 1.157 jiwa, perempuan 1.176 jiwa, anak-anak 624 jiwa. Dengan jumlah penduduk yang cukup padat dan lokasi desa yang terdapat lahan pertanian dan perkebunan yang cukup luas serta terletak pada kawasan industri menyebabkan mayoritas penduduk Rejomulyo memilih untuk bekerja sebagai petani dan karyawan di gudang ataupun pabrik. Namun ada beberapa masyarakat yang memilih untuk membuka lapangan perkerjaan bagi masyarakat lain dengan mendirikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

1.1.2 Profil Bumdes

Desa Rejomulyo, salah satu desa yang berada di wilayah kecamatan Tanjung Bintang, Kabupaten Lampung Selatan yang memiliki luas wilayah 650 H. Desa Rejomulyo memiliki 3 dusun. Batas wilayah sebelah utara deangan Purwodadi Simpang, sebelah selatan dengan jati indah, sebelah barat dengan PTPN. VII dan sebelah timur dengan desa purwodadi dalam.

1.1.3 Profil UMKM

Nama Pemilik	: Hermanto
Nama Usaha	: Sellena Cake's
Alamat Usaha	: Rejomulyo
Jenis Usaha	: Perseorangan
Jenis Produk	: Kue
Skala Usaha (UMKM)	: Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Tahun Berdiri	: Desember 2017
Produk yang ditawarkan	: Aneka kue basah
Jumlah Tenaga Kerja	: 2
No. Telp/Hp	: 082392881090

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan Latar Belakang di atas, saya merumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana cara untuk mengembangkan produk daru UMKM Sellena Cake's
2. Untuk mengetahui kebutuhan Media Promosi UMKM Sellena Cake's
3. Apakah pemilik UMKM perlu mengetahui pentingnya teknologi dalam proses perkembangan produk.

1.3 Tujuan

Tujuan yang ingin diperoleh dari terlaksananya kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat di antaranya:

1. Untuk dapat mengembangkan produk UMKM Ilham Cake secara meluas dengan melakukan strategi pemasaran.
2. Untuk dapat mengembangkan produk UMKM Ilham Cake perlunya pengarahan kepada pemilik UMKM akan pentingnya pemanfaatan teknologi khususnya dibidang teknologi informasi.
3. Untuk menjadi penyemangat dalam belajar dengan memberikan pemahaman yang mudah dimengerti oleh pemilik UMKM

1.4 Manfaat

1. Manfaat bagi penulis

1. Penulis dapat mengimplementasikan strategi pemasaran kepadapemilik UMKM di dunia kerja.
2. Penulis dapat belajar langsung melakukan pemasaran dan pembuatan pembukuan usaha pada UMKM Sellena Cake's di Desa Rejomulyo Kecamatan Tanjung Bintang Kabupaten Lampung Selatan.
3. Mendapatkan pengalaman dalam bekerja membangun usaha.

2. Manfaat Bagi UMKM

1. Mendapatkan para konsumen baru yang di dapatkan melalui media sosial atau lainnya.
2. Pemilik usaha mendapatkan strategi-strategi penjualan produk kue yang di produksi.
3. Memberikan pemahaman akan pentingnya literagi digital pada teknologi informasi.

3. Manfaat Bagi IIB Darmajaya

1. Bagian dari promosi kampus IIB Darmajaya untuk lebih luas dikenal oleh masyarakat.

2. Kampus IIB Darmajaya dapat dijadikan refrensi untuk kegiatanpenelitian selanjutnya.

1.5 Mitra yang terlibat

Mitra kegiatan ini adalah UMKM Sellena Cake's yang dimiliki oleh Bapak Manto. UMKM ini berlokasi di Desa Rejomulyo Kecamatan Tanjung Bintang Lampung Selatan. Sasaran pelanggan UMKM ini adalah seluruh masyarakat Tanjung Bintang bahkan masyarakat lampung para penggemar kue basah, kue ulang tahun berbagai kalangan. Layanan penjualan terdiri dari online dan offline.

Media promosi yang di pakai adalah instagram dan facebook untuk mengait calon pelanggan.