

**BAB II**  
**PELAKSANAAN PROGRAM**

**2.1 Program-Program Yang Dilaksanakan**

Program kerja utama pada kegiatan PKPM terdapat pada Tabel 2.1

**Tabel 2.1 Program Kerja Utama Pada UMKM Pengrajin Lidi**

<b>NO</b>	<b>TANGGAL</b>	<b>KEGIATAN</b>	<b>TEMPAT</b>	<b>PENANGGUNG JAWAB</b>
1.	19 – 25 Agustus 2022	<p>Meminta izin kepada pemilik UMKM serta Mewawancarai pemilik UMKM dan Memperhatikan cara pembuatan anyaman lidi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memperhatikan kembali cara pembuatan anyaman lidi dari awal sampai dengan selesai.</li> <li>• Pembuatan akun media social.</li> </ul>	<p>Dusun Sukamaju 1,Desa Trimulyo Kec, Tanjung Bintang</p>	Ibu Umayah
2.	05 September 2022	<p>Memasarkan produk UMKM Ke pasar sidomukti</p>	<p>Pasar Desa Trimulyo</p>	Ibu Umayah

## 2.2 Waktu Kegiatan

Pelaksanaan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) IIB Darmajaya berada di desa Trimulyo, Kecamatan Tanjung Bintang, Kabupaten Bandar Lampung, selama 30 hari, yang mulai dilaksanakan pada tanggal 08 Agustus sampai 08 September 2022. Sasaran kegiatan PKPM ini adalah masyarakat di lingkungan tempat tinggal mahasiswa, Waktu kegiatan pada kegiatan PKPM terdapat pada Tabel 2.2.

**Tabel 2.2 Waktu Kegiatan PKPM**

No	Hari/tanggal	Kegiatan
1.	Senin, 08 Agustus 2022	Pelepasan PKPM semester genap 2022
2.	Selasa, 09 Agustus 2022	Penerimaan mahasiswa PKPM oleh Desa Trimulyo
3.	Rabu, 10 Agustus 2022	Kunjungan ke sekolah TK permata Bunda
4.	Kamis, 11 Agustus 2022	Posyandu ibu hamil
5.	Jumat, 12 Agustus 2022	Kegiatan gotong royong
6.	Sabtu, 13 Agustus 2022	Posyandu balita
7.	Minggu, 14 Agustus 2022	Pendataan sembako
8.	Senin, 15 Agustus 2022	Rapat pemantapan panitia 17-an
9.	Selasa, 16 Agustus 2022	Pembagian bantuan BPNT
10.	Rabu, 17 Agustus 2022	Upacara HUT-RI dan pelaksanaan perlombaan
11.	Kamis, 18 Agustus 2022	Pelaksanaan perlombaan
12.	Jumat, 19 Agustus 2022	Sosialisasi pada pelaku UMKM

13.	Sabtu, 20 Agustus 2022	Pengumpulan data melalui wawancara pada pelaku UMKM
14.	Minggu, 21 Agustus 2022	Mengikuti proses pembuatan anyaman lidi
15.	Senin, 22 Agustus 2022	Lomba murid Paud dan sosialisasi donor darah
16.	Selasa, 23 Agustus 2022	Kegiatan donor darah
17.	Rabu, 24 Agustus 2022	Proses pemilihan lidi
18.	Kamis, 25 Agustus 2022	Membuat akun Sosial media
19.	Jumat, 26 Agustus 2022	Mempelajari proses menganyam
20.	Senin, 29 Agustus 2022	Kunjungan ke peternakan sapi
21.	Selasa, 30 Agustus 2022	Sosialisasi ke SD terkait bahaya gadget dan kewirausahaan
22.	Jumat, 2 September 2022	Vaksin dan sosialisasi parenting di puskesmas
23.	Sabtu, 3 September 2022	Sosialisasi parenting di paud ceria 1
24.	Minggu, 4 September 2022	Mengikuti proses anyaman lidi
25.	Senin, 5 September 2022	Memasarkan produk anyaman lidi ke pasar sidomukti
26.	Selasa, 6 September 2022	Pembuatan plang jalan antar dusun
27.	Rabu, 7 September 2022	Acara perpisahan mahasiswa dengan masyarakat
28.	Kamis, 8 September 2022	Penarikan mahasiswa oleh pihak kampus

## **2.3 Hasil Kegiatan Dan Dokumentasi**

Berikut adalah hasil kegiatan selama PKPM di Desa Trimulyo, Kecamatan Tanjung Bintang Lampung Selatan yang dimulai pada tanggal 08 Agustus 2022 sampai dengan 08 September 2022.

### **Program kerja Utama**

#### **2.3.1 Pembuatan Akun Sosial Media Untuk UMKM**

Perkembangan teknologi di zaman modern sangat pesat apalagi media sosial seperti Instagram, Facebook, Whatsapp, dan sebagainya bukan hal yang asing di kalangan masyarakat. Tidak heran bahwa media sosial saat ini digunakan sebagai alat *alternative* bagi setiap pemilik bisnis untuk memasarkan produk atau memperkenalkan bisnisnya dengan cepat. Memasarkan produk melalui jasa media sosial adalah salah satu strategi pemasaran yang efektif, apalagi media sosial sekarang sebagai informasi bagi masyarakat.

Karena Sosial Media adalah salah satu strategi yang paling fleksibel dan efektif digunakan untuk UMKM. Sosial media sendiri ialah upaya menciptakan konten promosi di berbagai platform media social seperti facebook, Instagram, twitter, youtube dan lain sebagainya. Media social dianggap menjadi media yang sangat efektif untuk meningkatkan konversi penjualan. Bahkan dikatakan apapun produk dan layanan yang ditawarkan kepada konsumen, media social adalah bagian utama dari setiap inisiatif pemasaran digital yang dapat dibuat.

Ada beberapa alasan mengapa social media sangat penting untuk pemasaran diantaranya :

1. Konsumen beraktifitas di social media
2. Mudah berinteraksi dengan konsumen
3. Mempunyai banyak jenis platform dengan tipe konsumen berbeda
4. Menggunakan biaya lebih efektif, dan Meningkatkan penjualan

Dengan beberapa kelebihan social media tersebut saya membutuhkan media social untuk UMKM bertujuan agar mampu meningkatkan penjualan UMKM Pengerajin Lidi.

Sebelumnya Ibu Umayah selaku pemilik UMKM pengerajin Lidi belum memiliki media sosial sebagai sarana untuk mempromosikan produk Lidinya. Ibu Umayah hanya menjual produk nya ke Tetangga disekitar rumahnya dan kepada penjual Ayam Geprek yang membutuhkan Ayam Lidi untuk alas makanannya. Kemudian disini saya membuat akun social media agar Ibu Umayah selaku pemilik UMKM dapat memasarkan produknya di media sosial yang nantinya akan membantu meningkatkan penjualan produknya serta memperkenalkan produknya ke masyarakat luas. Disini saya mengajarkan ibu umayah bagaimana cara menggunakan media sosial selain itu saya juga menjelaskan kegunaan dari akun social media yang saya buat

Berikut langkah-langkah penggunaan social media :

1. Sosialisasi cara membuat dan menggunakan akun social media kepada Ibu Umayah selaku pemilik UMKM supaya tidak ada kebingungan nantinya saat

menggunakan akun social media yang saya buat, Kegiatan sosialisasi ini dapat dilihat pada Gambar 2.1.



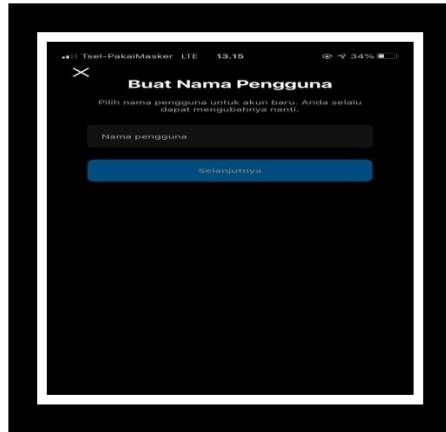
**Gambar 2.1** Sosialisasi cara menggunakan social media

2. Mengunduh aplikasi social media yaitu instagram atau facebook melalui play store atau App Store, Hal ini dapat dilihat pada Gambar 2.2.



**Gambar 2.2** Mengunduh aplikasi

3. Daftar akun dengan menggunakan Email atau nomor telepon lalu masukan Email atau nomor telepon yang akan menerima kode verifikasi, kita juga bisa mengetuk login dengan Facebook untuk mendaftarkan menggunakan akun facebook, Setelah berhasil mendaftar kemudian masukan nama yang ingin kita gunakan dan kata sandi akun. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.3.



**Gambar 2.3** Cara daftar dan login

4. Melengkapi info profil pada akun yang dibuat, isi profil atau nama pengguna sesuai dengan nama usaha dan lengkapi biodata jika diperlu. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.4



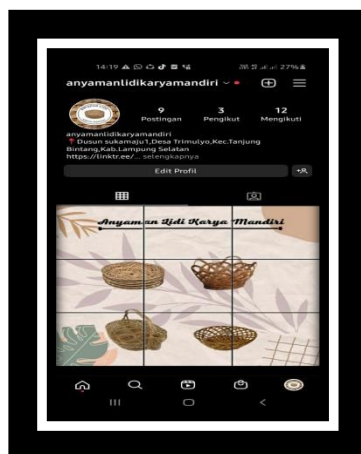
**Gambar 2.4** Profil akun social media

5. Mengunggah atau mempromosikan produk pada akun social media, tujuannya untuk menginformasikan,menyebarkan, memengaruhi,menawarkan dan mengajak masyarakat untuk menjadi pelanggan sebuah produk dari sebuah brand, Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.5



**Gambar 2.5** Mempromosikan produk

6. Tampilan akun social media setelah selesai di buat, Tampilan dibuat semenarik mungkin supaya gampang diingat oleh konsumen, Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.6



**Gambar 2.6** tampilan akun sosial media



### **2.3.2 Memperluas Target Pasar**

Target pasar adalah keputusan pasar yang akan dituju oleh perusahaan bisnis yang terdiri dari sejumlah pembeli yang memiliki kebutuhan dan karakteristik seperti yang dimaksudkan perusahaan bisnis. Penentuan produk apa yang akan diproduksi dan dipasarkan oleh suatu perusahaan bisnis tidak hanya didasarkan pada kebutuhan kelompok dipenuhi, tetapi juga didasarkan pada kebutuhan kelompok konsumen mana yang akan dipenuhi. Keberhasilan usaha adalah bagaimana kita dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan dari konsumen. Akan tetapi dari sekian banyak konsumen tidak semuanya dapat kita layani kita harus dapat memilih konsumen yang potensial sebagai pembeli dari produk kita. (Sumber : Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi, Sofjan Assauri, 2002)

Sebelumnya Ibu Umayah hanya menjual produknya kepada Tetangga di sekitar rumahnya dan kepada penjual ayam Geprek. Jadi untuk memperluas target pasar UMKM Pengerain Lidi saya merekomendasikan Ibu Umayah untuk berjualan di pasar tradisional (pasar Sidomukti). Setelah mencoba berjualan dipasar ternyata produk Lidi yang terjual lumayan banyak, akhirnya Ibu Umayah memutuskan untuk terus berjualan dipasar dan juga mendapatkan banyak pelanggan baru yang dimana pelanggannya kebanyakan membuka usaha rumah makan.

Produk anyaman lidi Ibu Umayah saat ini sudah tersedia di pasar sidomukti yang berada di Desa Trimulyo, Untuk itu konsumen yang ingin membeli produk anyaman lidi tidak perlu datang langsung ke lokasi yang ada di Desa Trimulyo dusun sukamaju

1, karena ibu Umayah pemilik UMKM anyaman lidi kini sudah berjualan setiap hari minggu di pasar Sidomukti.

Tujuan saya adalah mengenalkan dan memasarkan produk sekaligus bisa menjadi peluang untuk mendapatkan keuntungan bagi UMKM lain contohnya warung-warung, penjual ketoprak, dan penjual ayam geprek yang membutuhkan anyaman lidi. Saya berharap produk anyaman lidi Ibu Umayah bisa diterima oleh masyarakat sekitar dan bisa menjadi kepuasan tersendiri bagi konsumen yang menikmati produknya, Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.7



**Gambar 2.7** Memasarkan Produk Anyaman Lidi

## **Program Kerja Tambahan**

### **2.3.3 Membantu kegiatan Gotong Royong**

Kegiatan Gotong royong ini dilaksanakan oleh RT dan kadus Yang ada Di Desa Trimulyo tepatnya dilapangan. Maksud dan tujuan kegiatan ini untuk menjaga kebersihan dan kesehatan lingkungan sekitar, sehingga masyarakat dapat tinggal di lingkungan yang bersih dan nyaman sekaligus untuk persiapan upacara HUT-RI, Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.8.



**Gambar 2.8** Kegiatan gotong royong

### **2.3.4 Membantu Kegiatan Donor Darah**

Donor darah adalah proses pengambilan darah dari seseorang secara sukarela untuk disimpan di bank darah sebagai stok darah kemudian digunakan untuk tranfusi darah.

Kegiatan donor darah ini dilakukan oleh bidan desa trimulyo dan bekerjasama dengan pihak PMI, Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.9



**Gambar 2.9** Kegiatan Donor Darah

### **2.3.5 Sosialisasi ke Sekolah Dasar Tentang Bahaya Gadget**

Kecanduan gadget memicu efek samping berbahaya seperti meningkatkan risiko depresi, gangguan kecemasan, sulit fokus, kepribadian bipolar, psikosis, dan perilaku bermasalah lainnya. Anak-anak dapat mengembangkan berbagai masalah mental, seperti kecemasan, kesepian, rasa bersalah, isolasi diri, depresi, dan perubahan suasana hati. Paparan terhadap gadget juga dapat meningkatkan risiko ADHD dan autisme pada anak-anak.

Gadget memang menjadi sarana yang sangat membantu dan memudahkan kita untuk melakukan kegiatan sehari-hari. Banyak hal yang bisa dilakukan melalui gadget, mulai dari membaca buku, menonton film, browsing, melakukan transaksi keuangan, memesan makanan, bermain, dan masih banyak lagi. Karena itu, hampir semua orang tidak bisa menjalani kegiatannya satu hari pun tanpa ada gadget di dekatnya. Sindrom

kecanduan gadget ini dinamakan nomofobia yang berasal dari istilah “no-mobile-phone-phobia”. Sebenarnya sindrom ini menyerang banyak orang dari berbagai kalangan dan usia. Namun, golongan yang paling banyak terkena sindrom nomofobia ini adalah anak-anak milenial yang sangat suka dan selalu ingin update dengan hal-hal terbaru.

Untuk memudahkan saya dalam menyampaikan bahaya gadget kepada adik-adik SD N 1 Trimulyo, saya menggunakan power point yang berisikan materi tentang bahaya gadget. Saya membuat power point semenarik dan sesimpel mungkin agar adik-adik SD N 1 Trimulyo mudah memahami gambar yang ada di power point dan mampu menerima apa yang saya jelaskan dalam power point tersebut, Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.10



**Gambar 2.10** Sosialisasi bahaya Gadget

### **2.3.6 Pembuatan plang jalan**

Papan nama atau plang jalan dapat berperan sebagai penunjuk arah. Dengan melihat papan nama yang ada, seseorang dapat mengetahui di mana posisi mereka saat ini sehingga dapat menentukan arah yang tepat ketika berkendara di sana. Jadi papan nama jalan tentunya akan sangat membantu para pengendara dan siapapun yang ingin mencari suatu lokasi.

Di desa trimulyo kami memasang plang atau papan jalan di setiap dusun yang dimana dusun di desa trimulyo berjumlah 12 dusun:

1. Dusun Alamkari 1
2. Dusun Alamkari 2
3. Dusun Alamkari 3
4. Dusun Tanjung Sari 1
5. Dusun Tanjung Sari 2
6. Dusun Tanjung Harapan 1
7. Dusun Tanjung Harapan 2
8. Dusun Sidorahayu 1
9. Dusun Sidorahayu 2
10. Dusun Tanjung Jaya
11. Dusun Sukamaju 1
12. Dusun Sukamaju 2

Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.11



**Gambar 2.11** Pemasangan plang jalan

## **2.4 Dampak Kegiatan**

### **2.4.1 Dampak Kegiatan bagi UMKM**

1. Memperluas promosi produk dengan memanfaatkan media Sosial yang dapat menjangkau konsumen di luar Lampung Selatan.
2. Pemilik UMKM mendapatkan konsumen baru setelah melakukan pemasaran produk secara digital.
3. Pemilik UMKM lebih mudah mengelola pemesanan dan pembelian produk dari konsumen dengan pengguna Instagram dan Facebook dengan memanfaatkan fitur-fitur yang ada didalamnya.

### **2.4.2 Dampak Kegiatan Bagi Mahasiswa**

1. Mahasiswa dapat mengetahui dan belajar pembuatan anyaman lidi dari awal hingga akhir.

2. Mahasiswa dapat lebih memahami tentang penggunaan Digital Marketing sebagai sara peningkatan penjualan.