

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Dalam era globalisasi dan kemajuan teknologi informasi, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah(UMKM) menjadi bagian integral dari perekonomian suatu negara. Namun, tantangan yang dihadapi oleh UMKM tidak dapat diabaikan. Salah satu tantangan krusial yang dihadapi oleh UMKM adalah dalam hal pemasaran produk dan layanan mereka. Ketidaktahuan tentang pemasaran produk secara digital dapat menjadi hambatan bagi UMKM dalam menghadapi tantangan persaingan bisnis yang semakin ketat, salah satunya terjadi pada UMKM Oncom di Desa Ceringin Asri, yaitu Oncom Pak Suradi dan Ibu Wiwin. Oleh sebab itu diperlukan pemahaman dan pemanfaatan digital atau digital marketing agar usaha Oncom Bapak Suradi dan Ibu Wiwin dapat bersaing dengan kompetitor lainnya. Metode kegiatan pengabdian ini yaitu dilakukan dengan beberapa tahap. Tahapannya adalah menganalisis situasi observasi secara langsung, wawancara ke pihak-pihak terkait dan menetapkan program-program yang relevan seperti mengedukasi bagaimana pemanfaatan media sosial secara optimal agar memperluas jaringan pemasaran. Hasil dari kegiatan PKPM yang berfokus pada UMKM ini yaitu UMKM Oncom Bapak Suradi dan Ibu Wiwin akhirnya dapat mengetahui dan memahami tentang digital marketing terutama whatsapp business. Selain itu, mereka juga telah menerapkan dan menggunakan whatsapp business dalam menjalankan usahanya, serta Bapak Suradi dan Ibu Wiwin juga sudah bisa melakukan promosi secara digital di aplikasi tersebut.

3.2 Saran

Setelah Melaksanakan seluruh kegiatan PKPM, dapat memberikan masukan dan saran yang bertujuan untuk memberikan informasi demi kebaikan seluruh msayarakat di Desa Ceringin Asri yaitu :

1. Perlu adanya dukungan dari pemerintah setempat untuk memberikan sarana dan prasarana untuk UMKM dan sekolah

2. UMKM Oncom Bapak Suradi dan Ibu Wiwin terus dapat melanjutkan penggunaan digital marketing sebagai media promosi sehingga dapat memperluas pemasaran dan lebih luas menjangkau konsumen.

3.3 Rekomendasi

Dari hasil kegiatan PKPM yang sudah dilaksanakan, telah ditemukan beberapa rekomendasi yang dapat menjadi masukan agar kegiatan apapun itu dapat terealisasi dengan baik :

1. Seluruh UMKM harus diberikan pelatihan khusus untuk menggunakan teknologi digital marketing sebagai media pemasaran yang mereka miliki agar penjualan meningkat dan meningkatnya jangkauan konsumen.