

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

1. Dengan membuat media sosial kepada pemilik UMKM maka dengan sangat mudah pemilik memasarkan produknya secara online dan menjadi salah satu strategi yang cukup banyak digunakan di masa kini. Tingginya angka pengguna internet serta kemudahan proses membuatnya menjadi primadona di masa teknologi yang canggih bagi banyak orang. Maka dari itu saya membuat pasar online kepada pemilik UMKM agar lebih memudahkan dalam memasarkan produknya.
2. Pemilik UMKM sudah bisa mengoperasikan aplikasi Online Single Submission (OSS) Dan Pemilik UMKM sudah mempunyai Sertifikat NIB

#### **3.2. Saran**

##### **1. Bagi UMKM**

Menjalinkan relasi bisnis agar tidak kesulitan dalam proses produksi dan distribusi agar usaha dapat terjamin kedepannya, salah satu bentuknya adalah melalui promosi online dapat menambah relasi bisnis.

##### **2. Untuk Masyarakat Desa Kota Jawa, Kecamatan Waykhalau**

Adapun saran yang dapat saya berikan adalah sebagai berikut :

1. Lebih memperhatikan UMKM yang ada di Desa Kota Jawa.
2. Meningkatkan rasa kepedulian dan kerjasama yang baik untuk kemajuan di Desa Kota Jawa
3. Peningkatan sarana di bidang teknologi untuk proses pembelajaran agar bisa lebih maksimal

### **3. Untuk Institusi**

Kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini sebaiknya diadakan Kembali pada periode mendatang. Karena kegiatan ini memberikan nilai positif bagi mahasiswa dalam mengembangkan potensi dalam diri, sehingga terciptanya empati dalam diri mahasiswa melalui program interaksi dan sosialisasi kepada masyarakat desa.

### **3.3. Rekomendasi**

Untuk meningkatkan UMKM tersebut maka pemilik UMKM harus memperluas promosinya lebih dari sebelumnya agar Lulur Cantik Kopiku dapat dijual dengan jumlah lebih banyak lagi