

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan – kegiatan yang sudah kami lakukan di Desa Pejambon Khususnya di UMKM Gula Merah Kelapa “ Tri Makmur “ selama kurang lebih 1 bulan lamanya, maka dari itu dapat kita ambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Pemasaran dan promosi yang dilakukan secara online melalui sosial media Instagram dapat menjadi lebih luas dan calon konsumen lebih mudah mengetahui produk ini, serta akses pembelian oleh konsumen jauh lebih mudah.
- b. Menciptakan inovasi dalam pembuatan konten informasi tentang Gula Merah Kelapa yang membantu calon konsumen lebih mengenal di Instagram.
- c. Menciptakan rebranding Gula Merah Kelapa yang lebih menarik agar calon konsumen lebih tertarik.

3.2 Saran

Adapun saran atau masukan yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut:

- 1. Untuk Masyarakat Di Desa Pejambon**

Menggali berbagai potensi yang ada di Desa Pejambon untuk dijadikan lapangan pekerjaan baru dan masyarakat di daerah ini harus berani mengambil resiko dalam menghadapi berbagai kendala yang didapatkan dalam menjalankan usaha.

- 2. Untuk UMKM Gula Merah Kelapa**

Kepada pihak UMKM Gula Merah Kelapa untuk lebih memperhatikan kegiatan pemasaran agar lebih sering update, lebih kreatif dalam mencoba terobosan-terobosan terbaru dalam berinovasi agar konsumen tertarik dan dapat mempertahankan penjualan agar lebih meningkat dan melakukan penambahan tenaga kerja agar lebih ringan melakukan pekerjaan.

3.3 Rekomendasi

Di Desa Pejambon sangat cocok untuk dijadikan sebagai lokasi Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di periode selanjutnya. Di lokasi ini masih sangat membutuhkan bantuan dalam bentuk inovasi-inovasi baru yang dapat membantu kemajuan Desa Pejambon.

Masyarakat dapat memanfaatkan teknologi yang berkembang pesat dengan bantuan para generasi millennial, seperti Mahasiswa/I PKPM untuk memberikan pemahaman dan pemanfaatan yang berguna bagi masyarakat di Pejambon.

Penulis juga merekomendasikan agar pelaksanaan PKPM di periode mendatang untuk melakukan PKPM di UMKM yang sudah penulis lakukan yaitu UMKM Gula Merah Kelapa. Karena menurut penulis, masih banyak hal-hal yang perlu dikembangkan dalam membuat trobosan atau inovasi-inovasi penjualan di UMKM ini, terutama dalam strategi pemasaran, dan lainnya.