

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

UMKM Center merupakan inisiatif penting dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Salah satu fokus utama UMKM Center adalah meningkatkan kemampuan digital marketing dan branding, yang menjadi kunci dalam era modern untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar.

Dengan adanya layanan dari UMKM Center, pelaku UMKM dapat memaksimalkan potensi usahanya, mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif, dan meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun global. Branding yang kuat memungkinkan UMKM membangun identitas produk yang jelas dan menarik di mata konsumen. Dengan bantuan UMKM Center, pelaku usaha dapat merancang strategi branding yang membuat produk mereka lebih mudah diingat dan lebih menonjol di tengah persaingan pasar. Hal ini sangat penting untuk meningkatkan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. UMKM Center juga membantu pelaku usaha mengembangkan strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien, seperti mengelola operasional, merencanakan keuangan, dan menangkap peluang pasar baru. Ini berkontribusi pada keberlanjutan bisnis jangka panjang. Dengan pengetahuan digital marketing yang lebih baik, pelaku UMKM dapat menjangkau pasar yang lebih luas tanpa harus bergantung pada pasar fisik. Ini memberikan akses ke peluang yang lebih besar, baik secara domestik maupun internasional. Secara keseluruhan, UMKM Center

memainkan peran untuk memberdayakan usaha-usaha kecil dan menengah di berbagai sektor.

3.2 Saran

Disarankan agar UMKM Center membangun jaringan dan kemitraan dengan pihak-pihak terkait seperti lembaga keuangan, platform e-commerce, dan perusahaan teknologi. Ini dapat membantu UMKM mendapatkan dukungan yang lebih komprehensif, mulai dari pendanaan, akses pasar, hingga dukungan teknis. UMKM Center juga disarankan untuk menyediakan program pendampingan berkelanjutan bagi UMKM. Pendampingan ini dapat mencakup konsultasi bisnis, bimbingan dalam pengembangan produk, serta evaluasi berkala untuk memastikan UMKM terus berkembang dan beradaptasi dengan perubahan pasar.