

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan serangkaian kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di Kelurahan Tejoagung, Kota Metro. Difokuskan dalam pengembangan usaha UMKM Bakso Kembar, Maka dari itu dengan adanya kegiatan PKPM dari IIB Darmajaya, maka dapat disimpulkan :

1. Bagaimana meningkatkan penjualan dengan menggunakan website pada UMKM Bakso Kembar?
 - Menggunakan desain yang menarik, modern, dan mudah dinavigasi.
 - Menampilkan gambar produk yang berkualitas tinggi, deskripsi produk yang detail, dan harga yang jelas.
 - Menampilkan Testimoni Pelanggan.

2. Bagaimana Melakukan Promosi Dengan Menggunakan Website Pada UMKM Bakso Kembar?
 - Gunakan gambar produk yang berkualitas tinggi dan beri nama file dengan kata kunci yang relevan.
 - Membuat sebuah artikel tentang resep bakso, tips memasak, atau sejarah bakso untuk menarik pengunjung.
 - Menawarkan promo terbatas seperti diskon, beli 1 gratis 1, atau paket hemat.
 - Menggabungkan beberapa produk menjadi satu paket dengan harga yang lebih menarik.

3.2. Saran

Adapun saran – saran atau masukan yang dapat saya berikan adalah sebagai berikut:

3.2.1. Untuk Masyarakat Kelurahan Tejoagung

1. Mencari dan menggali apa saja potensi-potensi yang ada di dalam desa, untuk dijadikan UMKM sehingga secara tidak langsung membuat lapangan pekerjaan baru dan mengurangi angka pengangguran yang ada.
2. Dalam memajukan usaha, masyarakat harus berani mengambil risiko dalam menghadapi berbagai kendala yang terjadi di dalam pelaksanaan usaha, serta mampu menjalin komunikasi kepada seluruh pihak-pihak lain dalam pengembangan usaha.

3.2.3. Untuk UMKM Bakso Kembar

1. Rekrut Pegawai Paruh Waktu Untuk meningkatkan efisiensi produksi Bakso Kembar dan memastikan manajemen media sosial yang efektif. Pegawai ini dapat fokus pada tugas-tugas produksi serta pengelolaan media sosial, sehingga memungkinkan alokasi sumber daya yang optimal dan meningkatkan kualitas promosi serta produksi.
2. Tambahkan Link ke Platform E-Commerce seperti Shopee, Tokopedia, atau Bukalapak dapat memberikan akses yang lebih luas kepada pelanggan dan meningkatkan peluang penjualan. Menambahkan link promosi di platform ini akan mempermudah pelanggan dalam melakukan pembelian.
3. Manfaatkan Media Online secara Aktif sangat penting dalam pemasaran. Aktif mengelola akun media sosial dengan konten berkualitas seperti foto dan video produk, serta interaksi dengan audiens, dapat meningkatkan daya tarik produk. Ini juga membantu membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan serta memperluas jangkauan pasar.

3.3 Rekomendasi

1. Rekomendasi yang diajukan adalah agar Pemilik UMKM atau pemilik untuk mengikuti pelatihan tentang pemasaran menggunakan media online untuk menambah keterampilan dalam mengelola media tersebut secara baik dan benar.
2. Pemilik UMKM Bakso Kembar juga perlu menambah tenaga kerja yang ahli dalam promosi, professional, dan memiliki pengalaman pada bidang pemasaran agar tingkat penjualan dan target dapat tercapai.