

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Berdasarkan kegiatan-kegiatan yang sudah kami lakukan di Kelurahan Hadimulyo Timur selama kurang lebih 1 bulan lamanya, maka dari itu dapat kita ambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelatihan strategi pemasaran ini telah memberikan landasan yang kuat bagi UMKM untuk meningkatkan strategi pemasaran mereka.
2. Pemilik UMKM sudah memahami cara memanfaatkan teknologi khususnya di platform e-commerce, untuk meningkatkan penjualan dan efisiensi operasional.

#### **3.2 Saran**

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

##### **3.2.1 Untuk Perangkat Kelurahan**

Kepada pihak Kelurahan setempat hal-hal yang harus diperhatikan, yaitu:

1. Dapat melaksanakan Gotong Royong bersama masyarakat Kelurahan Hadimulyo Timur untuk menciptakan Desa yang bersih.
2. Pentingnya membuang sampah pada tempatnya, agar menciptakan wilayah Kelurahan yang bersih dan asri.
3. Dapat meningkatkan organisasi yg ada di desa salah satunya yaitu karang taruna agar dapat membantu kegiatan di Kelurahan Hadimulyo Timur.

4. Meningkatkan keamanan dalam menyelenggarakan kegiatan, agar menciptakan rasa aman dan tenang.
5. Kegiatan di Kelurahan Hadimulyo Timur.
6. Meningkatkan keamanan dalam menyelenggarakan kegiatan, agar menciptakan rasa aman dan tenang.

### **3.2.2 Untuk UMKM**

1. Fokus pada Kualitas. UMKM Harus terus meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka untuk memenuhi standar pasar dan kepuasan pelanggan.
2. Inovasi dan Riset. UMKM harus terus melakukan inovasi produk dan melakukan riset pasar untuk memahami tren dan kebutuhan pelanggan.

### **3.3 Rekomendasi**

Dalam rangka mendukung UMKM Keripik Pisang Sale Abimanyu dan menghadapi tantangan yang ada, penulis merekomendasikan agar UMKM merekrut SDM yang ahli di bidang administrasi dan pengelolaan online shop. Ahli tersebut diharapkan memiliki keterampilan dan pengalaman yang relevan untuk membantu UMKM dalam beberapa area kunci.