

## **BAB III PENUTUP**

### **3.1 Kesimpulan**

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas, maka didapatkan kesimpulan selama proses kegiatan PKPM telah menghasilkan beberapa program kerja seperti pembuatan akun blog, pelatihan penggunaan blog dan pembuatan konten di blog. Dari kegiatan yang telah terlaksana dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sudah dilakukan pembuatan konten yang menarik dan relevan pada blog Bakso Kembar, memberikan pelatihan kepada pemilik UMKM Bakso Kembar dalam pembuatan konten pada blogger, serta memperbarui blognya selama kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) berlangsung. Berikut blog UMKM Bakso Kembar <https://baksokembarmetro.blogspot.com/>
2. Kekurangan pemahaman mengenai fitur-fitur Blogger membuat pemilik UMKM Bakso Kembar merasa terhambat dalam menggunakan platform tersebut. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan tambahan yang lebih mendalam. Selain itu, penting juga untuk menyediakan sumber daya yang memadai agar dapat menyusun rencana strategi pemasaran yang lebih efektif.

### **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.

### **3.2.2 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, dan memiliki pengalaman pada bidang pemasaran agar tingkat penjualan dan target dapat tercapai.