

BAB III PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Serangkaian kegiatan yang telah dilakukan dapat disimpulkan :

- 1 Strategi Pemasaran yang tepat untuk meningkatkan penjualan Rengginang dan kue kering pada UMKM adalah memanfaatkan media sosial facebook, instagram, WhatsAppBussines, Strategi ini membawa dampak pada UMKM dalam membantu UMKM Renggiang ‘Mey-Mey’ untuk memudahkan proses penjualan terkait Rengginang yang telah di produksi dan juga membantu meningkatkan penjualan Renggiang melalui media sosial Instagram dan WhatsApp Bussines sebagai sarana promosi agar memperluas jangkauan untuk membantu dalam peningkatan penjualan dan juga target pemasaran.
- 2 Peranan media sosial facebook, Instagram dan WhatsApp Bussines sangat berpengaruh besar dalam proses promosi dan penjualan pada UMKM Renggiang ‘Mey-Mey’, banyak sekali para pembeli, pemesan Rengginang maupun Kue kering yang menggunakan media social facebook instagram dan WhatsApp Bussines sebagai sarana memesan Renggiang Maupun kue kering di UMKM Renggiang ‘Mey-Mey’.

3.2 Saran

Setelah melaksanakan seluruh kegiatan PKPM IIB Darmajaya periode Ganjil tahun 2025, selanjutnya dapat memberikan masukan dan saran yang bertujuan untuk memberikan informasi demi kebaikan UMKM Renggiang ‘Mey-Mey’ di Dusun Karang Indah Desa Sanggi Kecamatan Padang Cermin Pesawaran yaitu:

- 1 Perlunya membuat membuat foto/video dan mengunggahnya di media sosial agar terjadinya kesinambungan promosi pada UMKM Renggiang ‘Mey-Mey’
- 2 Perlunya merekrut pegawai paruh waktu untuk dapat membantu produksiRengginang,kue kering dan fokus pada pengeolaan media sosial sebagai media promosi.
- 3 Menambah link media promosi secara online seperti Shopee dan lain lain.