

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Pelaksanaan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di UMKM Kemplang Ridho, Desa Kelaten, telah terlaksana dengan baik sesuai dengan rencana yang disusun. Fokus utama kegiatan ini adalah optimalisasi promosi kerupuk kemplang melalui media sosial Instagram, yang berhasil diimplementasikan secara efektif dan memberikan dampak positif bagi pengembangan usaha.

Melalui program ini, pemilik UMKM memperoleh keterampilan baru di bidang pemasaran digital yang mencakup pembuatan akun bisnis, manajemen konten, strategi branding, serta penggunaan hashtag dan caption yang tepat sasaran. Pendampingan yang diberikan tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis, tetapi juga menumbuhkan kesadaran akan pentingnya promosi digital sebagai salah satu kunci keberhasilan usaha di era modern.

Program ini membantu menciptakan identitas visual usaha yang lebih profesional, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan interaksi dengan konsumen secara online. Hasil yang dicapai tidak hanya berdampak pada peningkatan penjualan, tetapi juga pada penguatan citra usaha sehingga UMKM Kemplang Ridho mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Selain manfaat bagi pemilik UMKM, kegiatan ini juga memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa dalam mengaplikasikan pengetahuan tentang digital marketing secara langsung di lapangan. Sinergi antara mahasiswa, pelaku UMKM, dan masyarakat menciptakan suasana kolaboratif yang produktif serta memberikan kontribusi nyata terhadap penguatan ekonomi desa.

Dengan demikian, kegiatan PKPM ini memberikan hasil yang berkelanjutan dan mampu mendukung keberlanjutan usaha UMKM Kemplang Ridho, sekaligus menjadi inspirasi bagi UMKM lainnya di Desa Kelaten untuk mengoptimalkan promosi melalui media sosial.

3.2 Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan acuan untuk keberlanjutan program dan pengembangan UMKM Kemplang Ridho ke depan.

Pertama, pemilik usaha disarankan untuk menerapkan strategi promosi yang telah diajarkan secara konsisten. Hal ini mencakup pembuatan jadwal unggahan (*content schedule*) yang teratur, penggunaan hashtag yang relevan, serta pemilihan foto atau video dengan kualitas baik untuk menarik minat konsumen. Konsistensi unggahan akan menjaga akun Instagram tetap aktif dan meningkatkan kepercayaan audiens.

Kedua, pelaku UMKM sebaiknya meningkatkan keterampilan dalam mengelola media sosial secara profesional. Pemilik usaha dapat mengikuti pelatihan tambahan di bidang digital marketing, seperti teknik *copywriting*, pengelolaan *Instagram Ads*, serta analisis data melalui fitur *Instagram Insight* untuk mengetahui jenis konten yang paling diminati konsumen. Dengan demikian, strategi promosi dapat terus diperbaiki agar semakin efektif.

Selain itu, UMKM juga disarankan untuk mengembangkan kreativitas dalam membuat konten. Misalnya, membuat video pendek tentang proses pembuatan kemplang, mengunggah testimoni pelanggan, atau membuat promo menarik seperti giveaway. Konten kreatif dapat meningkatkan interaksi audiens (*engagement*), memperkuat citra merek, serta menarik perhatian calon pembeli baru.

Bagi mahasiswa yang terlibat dalam program PKPM, disarankan untuk terus mengembangkan kemampuan praktis di bidang pendampingan digital marketing. Mahasiswa dapat melakukan pendampingan lanjutan untuk membantu pelaku UMKM membuat perencanaan promosi yang lebih terukur dan memanfaatkan teknologi terbaru, sehingga hasil yang dicapai lebih maksimal.

Untuk pihak perguruan tinggi, program ini sebaiknya diperluas cakupannya agar lebih banyak UMKM di Desa Kelaten yang merasakan manfaatnya. Perguruan tinggi dapat menyediakan workshop rutin, monitoring, serta evaluasi berkala agar implementasi strategi promosi benar-benar memberikan hasil yang optimal.

Selain itu, dukungan berkelanjutan dari pemerintah desa dan masyarakat sekitar juga sangat diperlukan. Pemerintah desa dapat membantu mempromosikan akun Instagram UMKM melalui kanal resmi desa, sedangkan masyarakat dapat mendukung dengan menjadi pelanggan aktif serta turut membagikan konten promosi, sehingga jangkauan pemasaran semakin luas.

3.3 Rekomendasi

Berdasarkan hasil kegiatan, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat dijadikan acuan agar dampak dari program PKPM di UMKM Kemplang Ridho dapat lebih optimal dan berkelanjutan:

1. Bagi UMKM Kemplang Ridho

Diperlukan konsistensi dalam penerapan SOP yang telah disusun, sehingga kualitas produk tetap terjaga dan proses produksi berjalan lebih efisien. Selain itu, pemilik usaha disarankan untuk mengikuti pelatihan tambahan di bidang manajemen usaha, seperti pencatatan keuangan sederhana, perencanaan produksi, serta strategi pengembangan pasar. Pengelolaan keuangan yang tertib akan membantu dalam pengendalian biaya, mengetahui laba secara akurat, dan memudahkan penyusunan rencana usaha jangka panjang.

2. Bagi Perguruan Tinggi

Disarankan untuk memperluas cakupan kerja sama dengan UMKM lainnya agar manfaat program PKPM dapat dirasakan lebih banyak pelaku usaha. Kegiatan pengabdian sebaiknya tidak hanya berhenti pada tahap penyerahan SOP, tetapi juga dilengkapi dengan monitoring dan evaluasi secara berkala untuk memastikan implementasi berjalan dengan baik. Hal ini juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memperoleh pengalaman lebih mendalam dalam pendampingan usaha dan pemberdayaan masyarakat.

3. Bagi Pemerintah Desa

Perlu memberikan dukungan nyata melalui fasilitasi pemasaran, promosi produk, dan pendampingan usaha agar UMKM dapat berkembang lebih cepat. Pemerintah desa juga dapat berperan sebagai penghubung UMKM dengan program bantuan dari pemerintah daerah atau provinsi. Selain itu, pelibatan UMKM dalam berbagai acara desa akan membantu meningkatkan visibilitas produk lokal dan membuka peluang pasar yang lebih luas.