

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Pelaksanaan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) di UMKM Bakso 2F telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan program kerja yang telah direncanakan sebelumnya. Kegiatan utama berupa pendampingan inovasi kemasan serta optimalisasi pemasaran digital melalui pembuatan akun e-commerce berhasil dilaksanakan secara optimal dan memberikan manfaat nyata bagi pelaku UMKM. Melalui kegiatan ini, pemilik usaha memperoleh pemahaman baru mengenai pentingnya pemanfaatan teknologi digital, khususnya platform e-commerce, sebagai sarana promosi dan pemasaran yang efektif di era modern. Akun e-commerce yang telah dibuat tidak hanya berfungsi sebagai media penjualan, tetapi juga sebagai sarana interaksi dengan konsumen, sekaligus memperkuat identitas usaha agar lebih dikenal secara luas.

Selain itu, inovasi kemasan yang dirancang menjadi salah satu nilai tambah yang mampu meningkatkan daya tarik produk dan memberikan kesan profesional, sehingga berpotensi menjangkau konsumen di luar wilayah sekitar. Proses pendampingan juga memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa, khususnya dalam mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah untuk menyelesaikan permasalahan nyata di masyarakat. Bagi UMKM Bakso 2F, kegiatan ini membawa dampak positif berupa peningkatan daya saing melalui inovasi kemasan, pemahaman strategi pemasaran digital, serta peluang untuk memperluas jaringan pemasaran. Dengan demikian, kegiatan PKPM ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek, tetapi juga mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka panjang serta memperkuat peran UMKM dalam perekonomian lokal. Lebih jauh, penerapan inovasi kemasan dan pemasaran digital juga berkontribusi dalam membentuk citra merek (brand image) yang lebih profesional, sehingga mampu meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen terhadap produk UMKM Bakso 2F.

### **3.2 Saran**

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk keberlanjutan program dan pengembangan UMKM di masa mendatang. Pertama, pemilik UMKM Bakso 2F disarankan untuk terus konsisten dalam mengelola akun e-commerce dan media sosial yang telah dibuat, dengan cara mengunggah konten secara rutin, menjaga kualitas foto dan video produk, serta menerapkan strategi promosi yang sesuai dengan tren pemasaran digital. Hal ini penting agar akun tetap aktif, menarik perhatian konsumen, dan mampu meningkatkan jangkauan pasar.

Kedua, pemilik usaha juga sebaiknya meningkatkan keterampilan di bidang lain, seperti manajemen keuangan sederhana, pencatatan transaksi, serta pengemasan produk agar usaha dapat dikelola secara lebih profesional. Saran juga ditujukan kepada mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan PKPM, yaitu agar terus mengasah keterampilan praktis, meningkatkan kemampuan komunikasi, serta memperkuat kompetensi pendampingan sehingga pada kegiatan serupa di masa mendatang dapat memberikan kontribusi yang lebih luas.

Bagi pihak perguruan tinggi, disarankan agar program PKPM seperti ini diperluas cakupannya dengan melibatkan lebih banyak UMKM, sehingga manfaatnya dapat dirasakan secara merata oleh pelaku usaha. Selain itu, dukungan dari pemerintah desa dan masyarakat setempat juga diharapkan terus diberikan, karena keterlibatan berbagai pihak memegang peranan penting dalam keberhasilan program ini.

### **3.3 Rekomendasi**

Berdasarkan hasil kegiatan, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat dijadikan acuan bagi pihak-pihak terkait agar dampak dari program PKPM dapat lebih optimal dan berkelanjutan:

### **3.3.1 Bagi UMKM Bakso 2F**

Perlu adanya peningkatan kapasitas melalui pelatihan lanjutan di bidang pemasaran digital, manajemen keuangan, dan pengelolaan usaha. Pemilik usaha diharapkan tidak hanya memanfaatkan akun media sosial dan marketplace yang telah dibuat, tetapi juga mampu mengembangkan strategi promosi yang lebih kreatif, konsisten, dan menyesuaikan dengan tren pasar. Selain itu, penerapan pencatatan keuangan yang lebih tertib akan membantu pemilik usaha dalam mengelola arus kas, menghitung keuntungan secara akurat, serta mempermudah perencanaan pengembangan usaha ke depan.

### **3.3.2 Bagi Perguruan Tinggi**

Diharapkan dapat memperluas jangkauan kerja sama dengan UMKM lokal lainnya agar lebih banyak pelaku usaha yang merasakan manfaat dari program PKPM. Kegiatan pengabdian seperti ini sebaiknya tidak hanya berhenti pada tahap serah terima program, tetapi dilanjutkan dengan monitoring dan evaluasi secara berkala. Dengan demikian, UMKM dapat memperoleh pendampingan berkelanjutan, sementara mahasiswa mendapatkan pengalaman yang lebih luas dalam praktik pemberdayaan masyarakat.

### **3.3.3 Bagi Pemerintah Desa Banjarmasin**

Diharapkan dapat memberikan dukungan berupa fasilitasi promosi, jaringan pemasaran, maupun pendampingan usaha agar UMKM desa semakin berkembang. Pemerintah desa juga dapat berperan sebagai penghubung dalam mengakses program bantuan pemerintah baik di tingkat kabupaten maupun provinsi. Selain itu, penyelenggaraan kegiatan desa yang melibatkan promosi produk lokal dapat menjadi salah satu langkah konkret untuk meningkatkan eksposur UMKM kepada masyarakat yang lebih luas.