

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Penelitian ini berfokus pada pemanfaatan *e-commerce* Shopee sebagai media penjualan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), serta pendataan UMKM “Bakso 2F” milik Ibu Diana Listiana Yusup di Desa Banjarmasin. Berdasarkan hasil pelaksanaan dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pembuatan toko online melalui platform Shopee memberikan berbagai keuntungan bagi UMKM dalam memperluas jangkauan pemasaran produk. Dengan memanfaatkan jaringan internet, produk Bakso *Frozen Vacuum* dapat dipasarkan ke wilayah yang lebih luas. Selain itu, kemudahan dalam memperoleh informasi dan melakukan transaksi melalui *e-commerce* juga meningkatkan efektivitas promosi serta efisiensi waktu dan biaya.
2. Strategi pemasaran yang sesuai untuk meningkatkan penjualan Bakso 2F adalah dengan memanfaatkan media penjualan online Shopee. Strategi ini memudahkan proses penjualan produk bakso yang dihasilkan serta membantu memperluas jangkauan konsumen, sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan memperkuat daya saing UMKM.
3. Dalam kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang diselenggarakan oleh IIB Darmajaya, mahasiswa diharapkan mampu berkontribusi dalam membantu mengatasi kendala yang dihadapi masyarakat, khususnya UMKM. Salah satu fokus kegiatan ini adalah pengembangan media pemasaran berbasis digital melalui Shopee bagi UMKM “Bakso 2F”, dengan tujuan mendukung peningkatan penjualan serta memperluas target pasar.

3.2 Saran

Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM), mahasiswa tidak hanya bertugas menjalankan pengabdian, tetapi juga berperan sebagai agen perubahan yang berkontribusi nyata bagi masyarakat. Melalui kegiatan yang dilaksanakan, mahasiswa diharapkan mampu mengenali permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM, khususnya “Bakso 2F”, serta memberikan solusi yang relevan sesuai kebutuhan. Oleh karena itu, saran dan rekomendasi yang disampaikan dalam laporan ini ditujukan sebagai masukan konstruktif bagi masyarakat dan pihak terkait, agar program yang telah dijalankan dapat berkesinambungan dan memberi manfaat jangka panjang bagi perkembangan UMKM maupun desa secara keseluruhan.

3.3.1 Saran untuk UMKM

1. Pentingnya untuk membuat foto produk bakso yang lebih menarik dan profesional agar promosi melalui *e-commerce* maupun media sosial dapat berjalan lebih konsisten dan efektif.
2. Disarankan mempertimbangkan merekrut tenaga tambahan, minimal paruh waktu, untuk membantu proses produksi sehingga pemilik usaha dapat lebih fokus pada pengelolaan toko online di Shopee.
3. Selain Shopee, sebaiknya memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan platform *e-commerce* lain seperti TikTok Shop, Gofood atau aplikasi sejenis sehingga jangkauan pasar semakin luas.

3.3.2 Saran untuk Desa Banjarmasin

Untuk mewujudkan kemajuan desa, diperlukan keterlibatan berbagai pihak, khususnya masyarakat Desa Banjarmasin itu sendiri. Partisipasi aktif warga dalam berbagai kegiatan desa, seperti gotong royong dan program pembangunan lainnya, sangat diharapkan agar desa berkembang lebih baik di masa mendatang.

3.3 Rekomendasi

1. Untuk UMKM

Diharapkan pelaku UMKM, khususnya “Bakso 2F”, dapat mengikuti pelatihan terkait pemasaran digital dan pengembangan bisnis. Permanfaatan teknologi, terutama *e-commerce*, sangat penting di era digital untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, serta memperkuat daya saing usaha.

2. Untuk Aparatur Desa

Aparatur Desa Banjarmasin diharapkan berperan aktif dalam mendukung websitedesa sebagai sarana promosi. Website tersebut dapat dijadikan media untuk memperkenalkan potensi desa, baik produk UMKM maupun destinasi wisata, kepada masyarakat yang lebih luas.