

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

UMKM Kerupuk Tahu Bagus Hasby mendapat manfaat dari program PKPM di Desa Buah Berak. UMKM dapat meningkatkan daya saing produk mereka melalui perbaikan kemasan, penetapan harga yang tepat, promosi melalui media sosial dan langsung, dan distribusi yang lebih luas dengan menerapkan strategi pemasaran berbasis *Marketing Mix* (4P: *Product, Price, Promotion, Place*). Selain itu, kegiatan PKPM juga memberikan manfaat sosial, seperti partisipasi dalam kegiatan masyarakat, peningkatan kesehatan melalui posyandu dan senam, dan edukasi bagi anak-anak di desa. Secara keseluruhan, program ini dapat membantu pelaku UMKM lebih memahami pentingnya strategi pemasaran kontemporer dan digitalisasi usaha.

3.1 Saran

1. Untuk UMKM :
 - Terus memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi dan memperluas pasar.
 - Melakukan pencatatan keuangan yang lebih rapi agar arus kas usaha lebih terkontrol.
 - Menjaga kualitas produk dan memperbarui desain kemasan secara berkala agar tetap menarik di pasaran.
2. Untuk Desa / Masyarakat :
 - Mendukung perkembangan UMKM lokal melalui kerja sama pemasaran dan promosi produk.
 - Melibatkan masyarakat, khususnya pemuda, dalam pengembangan ekonomi kreatif berbasis digital.
3. Untuk Mahasiswa Berikutnya :
 - Melibatkan masyarakat, khususnya pemuda, dalam pengembangan ekonomi kreatif berbasis digital

3.3 Rekomendasi

1. UMKM *Kerupuk Tahu Bagus Hasby* sebaiknya menjalin kemitraan dengan toko oleh-oleh khas Lampung dan marketplace nasional untuk memperluas jangkauan pemasaran.
2. Pemerintah desa disarankan memberikan fasilitas pelatihan digital marketing bagi seluruh pelaku UMKM.
3. Kampus IIB Darmajaya dapat menjadikan Desa Buah Berak sebagai desa binaan untuk pengembangan ekonomi kreatif berbasis teknologi digital.