

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Program Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) 2025 dengan judul “Pembuatan Website UMKM Kopi Dori untuk Meningkatkan Daya Saing di Era Digital Di Desa Sukaraja kecamatan Rajabasa” telah memberikan manfaat yang nyata baik bagi UMKM maupun bagi mahasiswa IIB Darmajaya. Bagi UMKM Kopi Dori, keberadaan website menjadi sarana penting untuk memperluas jangkauan pasar, memperkuat branding, serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan usaha yang semakin ketat. Pemilik UMKM juga semakin menyadari pentingnya pemanfaatan teknologi digital sebagai strategi bisnis modern yang efektif dan efisien.

Program Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) 2025 dengan judul “Pembuatan Website UMKM Kopi Dori untuk Meningkatkan Daya Saing di Era Digital” telah memberikan manfaat yang nyata baik bagi UMKM maupun bagi mahasiswa IIB Darmajaya. Bagi UMKM Kopi Dori, keberadaan website menjadi sarana penting untuk memperluas jangkauan pasar, memperkuat branding, serta meningkatkan daya saing di tengah persaingan usaha yang semakin ketat. Pemilik UMKM juga semakin menyadari pentingnya pemanfaatan teknologi digital sebagai strategi bisnis modern yang efektif dan efisien.

#### **3.2 Saran**

##### **3.2.1 Untuk Desa Sukaraja**

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pembuatan Website UMKM Kopi Dori untuk Meningkatkan Daya Saing di Era Digital, terdapat beberapa saran yang dapat diberikan untuk Desa Sukaraja agar pengembangan UMKM di wilayah ini dapat berjalan lebih optimal. Pemerintah desa diharapkan dapat memberikan dukungan yang lebih intensif kepada pelaku UMKM, baik dalam bentuk pelatihan literasi digital, pendampingan usaha, maupun penyediaan

fasilitas yang mendukung perkembangan teknologi. Selain itu, Desa Sukaraja dapat menjalin kerja sama dengan berbagai pihak, termasuk perguruan tinggi dan lembaga terkait, guna memperluas akses pelaku UMKM terhadap pengetahuan, jaringan, dan pasar yang lebih luas.

### **3.2.2 Untuk Kopi Dori**

Bagi UMKM Kopi Dori, keberadaan website yang telah dibuat hendaknya tidak hanya dijadikan sebagai sarana promosi pasif, melainkan dikelola secara berkelanjutan agar manfaatnya dapat dirasakan secara maksimal. Pemilik usaha disarankan untuk secara rutin memperbarui konten pada website, baik berupa informasi produk, harga, maupun aktivitas usaha terbaru. Dengan demikian, konsumen akan selalu mendapatkan informasi yang relevan dan akurat.

Selain itu, Kopi Dori juga perlu memanfaatkan website sebagai bagian dari strategi pemasaran digital terpadu dengan menghubungkannya ke berbagai platform media sosial maupun marketplace. Integrasi ini akan membantu meningkatkan visibilitas produk sekaligus memperluas jaringan konsumen. Pemilik UMKM juga disarankan untuk mulai mempelajari teknik dasar digital marketing seperti optimasi mesin pencari (SEO), penggunaan iklan berbayar, serta manajemen interaksi dengan pelanggan agar website dapat menjadi sarana komunikasi yang efektif.

Dengan pengelolaan yang baik, website bukan hanya menjadi etalase digital, tetapi juga dapat menjadi media transaksi, sarana membangun kepercayaan konsumen, serta pendukung utama peningkatan daya saing Kopi Dori di era digital.

### **3.2.3 Untuk Institusi**

Bagi Institut Informatika dan Bisnis (IIB) Darmajaya, kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) seperti yang dilaksanakan di Desa Sukaraja bersama UMKM Kopi Dori sebaiknya terus dipertahankan dan ditingkatkan. Program ini terbukti mampu memberikan manfaat ganda, yaitu membantu masyarakat dalam pengembangan usaha sekaligus memberikan

pengalaman praktis bagi mahasiswa. Oleh karena itu, institusi diharapkan dapat memperluas jangkauan program pengabdian masyarakat dengan melibatkan lebih banyak desa dan UMKM di berbagai sektor.

### **3.3 Rekomendasi**

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Pembuatan Website UMKM Kopi Dori untuk Meningkatkan Daya Saing di Era Digital, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat menjadi acuan bagi pihak-pihak terkait. Bagi UMKM Kopi Dori, pengelolaan website hendaknya dilakukan secara berkesinambungan dengan menambahkan konten baru, memperbarui informasi produk, serta mengintegrasikannya dengan platform media sosial dan marketplace agar manfaatnya lebih maksimal.