

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Mahasiswa melakukan serangkaian kegiatan praktik kerja pengabdian masyarakat di UMKM Opak Rumah Kita kecamatan Jati Agung desa Banjar Agung dengan hasil kesimpulan sebagai berikut :

1. inovasi produk yang akan dibuat kedepannya seperti menambahkan aneka rasa ataupun varian-varian keripik baru yang bisa di sesuaikan sesuai dengan segmen pasar UMKM Opak Rumah Kita ini yaitu kalangan ibu-ibu rumah tangga dan anak milenial.
2. UMKM Opak Rumah Kita pada saat ini berfokus pada pendistribusian *offline* dan Reseller saja, Solusi yang tepat pada masa pandemi ini adalah dengan membuka penjualan di marketplace mengingat konsumen saat ini lebih suka berbelanja dalam genggamannya melalui aplikasi tokopedia, shopee ataupun via website resmi Opak Rumah Kita, ditambah lagi banyaknya promosi dari pihak Tokopedia itu sendiri seperti cashback, gratis ongkir dan sebagainya, yaitu tujuannya adalah membantu penjualan.

#### **3.2 Saran**

Adapun saran-saran atau masukan yang dapat penulis lakukan adalah sebagai berikut :

1. perlunya menjalin hubungan relasi bisnis agar tidak kesulitan dalam proses produksi dan distribusi agar usaha dapat terjamin kedepannya, salah satu bentuknya adalah melalui promosi online yang dapat menambah relasi bisnis.
2. Perlunya UMKM agar dapat lebih kreatif dalam mencoba terobosan-terobosan terbaru dalam berinovasi rasa baru agar konsumen lebih tertarik pada produk tersebut.

### **3.3 Rekomendasi**

1. Rekomendasi yang diajukan agar UMKM memperbanyak jenis produk yang dijual.
2. Menerapkan pembukuan baik berbasis aplikasi ataupun manual melalui buku anggaran
3. Adanya persiapan yang matang serta adanya pelatihan dan praktek kerjalapangan agar mendapatkan SDM yang lebih berpengalaman.