

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dari obeservasi di bidang Koperasi dan UMKM diatas pada pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Media sosial bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam era digital ini. Media sosial berpengaruh bagi umkm dalam strategi *marketing* untuk mempromosikan dan memasarkan produk secara *online* kepada pelanggan secara luas. *Marketing* merupakan sebuah cara bagi UMKM untuk membantu menciptakan sebuah produk dan jasa dari UMKM. Salah satu cara yang saat ini dapat digunakan yaitu melalui penggunaan sosial media yang dikenal juga *digital marketing*. Penggunaan *digital marketing* sangat berdampak yang positif terhadap UMKM di Kota Pangkalpinang. Dengan menggunakan media sosial seperti Facebook dan Instagram, UMKM di Kota Pangkalpinang yang paling banyak digunakan untuk memasaran produk yang efektif. Media sosial memberikan kesempatan bagi UMKM untuk berinteraksi secara langsung dengan pelanggan mereka. Interaksi ini membantu membangun hubungan yang lebih kuat antara pelanggan dan UMKM. Digital marketing ini lebih terjangkau dibandingkan metode tradisional. UMKM dapat mencapai pelanggan yang besar tanpa harus mengeluarkan biaya besar yang cukup bermodal kuota internet.
2. Kebijakan pemerintah dinas Koperasi, UMKM, dan Perdagangan Kota Pangkalpinang mendukung UMKM, pengembangan ekomomi, dan bantuan modal dapat berperan besar. Kebijakan yang mendukung UMKM lokal dan menciptakan lapangan kerja dapat meningkatkan efektivitas bantuan modal. Jenis bantuan modal yang memberikan dapat berperan penting. Jika bantuan modal ditunjukkan untuk membantu pendirian dan pengembangan UMKM, ini dapat menciptakan lapangan kerja baru dan mengurangi angka pengangguran. Keberhasilan bantuan modal sering tergantung pada bagaimana penerima bantuan pengelola usaha UMKM. Jika modal dikelola dengan baik dan

digunakan untuk mengembangkan bisnis yang berkelanjutan, ini dapat berdampak positif pada penciptaan lapangan pekerjaan. Bantuan modal yang disertai pelatihan dan pendidikan dapat meningkatkan kemampuan pengusaha dalam mengelola bisnisnya. Ini dapat meningkatkan peluang kesuksesan usaha para UMKM.

3. Pemasaran yang efektif dapat membantu meningkatkan visibilitas bisnis, menarik pelanggan potensial, dan meningkatkan penjualan. Melakukan analisis pasar secara berkala untuk memahami perubahan dalam perilaku konsumen dan persaingan bisnis. Memberikan pelatihan kepada pemilik UMKM dan karyawan mereka untuk meningkatkan keterampilan pemasaran dan manajemen bisnis. Bersikap fleksibel dan cepat beradaptasi terhadap perubahan pasar dan teknologi. Membangun kemitraan dengan bisnis lokal atau pihak-pihak lain untuk mendukung dan meningkatkan visibilitas bersama. Menerapkan teknologi terkini yang dapat membantu dalam manajemen bisnis dan meningkatkan efisiensi. Setiap strategi pemasaran harus disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik bisnis UMKM di Kota Pangkalpinang. Kombinasi strategi yang tepat dapat membantu meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan bisnis.

## 5.2 Saran

Bedasarkan kerja magang yang telah di lakukan selama melaksanakan tugas di dinas Koperasi, UMKM, dan Perdagangan Kota Pangkalpinang. Disini memberikan saran yang semoga bermanfaat bagi seluruh pihak. Berikut adalah saran yang saya berikan:

1. Menyarankan untuk meningkatkan aksesibilitas informasi terkait program, pelatihan, dan dukungan bagi UMKM. Ini dapat dilakukan melalui penggunaan *platform digital*, seperti situs web resmi, media sosial, dan aplikasi seluler.
2. Menyarankan penyelenggaraan program pelatihan yang lebih intensif dan berkelanjutan bagi pelaku UMKM. Fokus pada pengembangan keterampilan manajemen, pemasaran digital, dan pemahaman tentang regulasi bisnis.

3. Merekomendasikan pendirian atau pengembangan inkubator bisnis untuk memberikan ruang bagi UMKM untuk berkembang. Ini dapat mencakup penyediaan ruang kerja bersama, akses ke sumber daya, dan mentoring.
4. Menyarankan penggunaan teknologi dalam pendataan dan pemantauan UMKM. Ini dapat membantu dalam merinci profil bisnis, menilai dampak program, dan merencanakan langkah-langkah berikutnya.

