

MEMBENTUK KELUARGA TANGGUH DENGAN MENGOPTIMALISIKAN PERAN UMKM DESA MEKARJAYA

M. Adi Kuncoro^{1*}, Librilianti Kurnia Yuki², Rysa Sahrial³

¹³Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Putra Indonesia, Cianjur, Indonesia

²Program Studi Sastra Inggris, Fakultas Sastra, Universitas Putra Indonesia, Cianjur, Indonesia

*Penulis Korespondensi : adikuncoroneu@gmail.com

Abstrak

Keluarga merupakan unit terkecil dalam masyarakat yang memiliki peran penting dalam ketahanan sosial dan ekonomi. Di tengah tantangan ekonomi saat ini, penguatan peran keluarga dapat dilakukan melalui optimalisasi potensi ekonomi lokal, salah satunya melalui pemberdayaan UMKM. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Mekarjaya dengan tujuan membentuk keluarga tangguh yang mandiri secara ekonomi melalui penguatan peran UMKM lokal. Metode kegiatan meliputi pelatihan kewirausahaan, manajemen usaha sederhana, digital marketing, dan pengelolaan keuangan keluarga. Selain itu, dilakukan pendampingan intensif kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan daya saing pasar. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan motivasi dan partisipasi keluarga dalam kegiatan ekonomi produktif, serta tumbuhnya kesadaran akan pentingnya kolaborasi keluarga dan UMKM dalam membangun ketahanan ekonomi rumah tangga. Dengan demikian, optimalisasi peran UMKM terbukti menjadi strategi efektif dalam membentuk keluarga yang tangguh dan berdaya saing.

Kata kunci: Keluarga, UMKM, Pengabdian, Ekonomi.

Abstract

The family is the smallest unit in society and plays a vital role in social and economic resilience. Amid current economic challenges, strengthening the role of families can be achieved by optimizing local economic potential, particularly through the empowerment of MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises). This community service activity was carried out in Mekarjaya Village with the aim of building resilient families that are economically independent by enhancing the role of local MSMEs. The methods included entrepreneurship training, basic business management, digital marketing, and family financial management. In addition, intensive mentoring was provided to MSME actors to improve production capacity, product quality, and market competitiveness. The results of the activity showed an increase in family motivation and participation in productive economic activities, as well as a growing awareness of the importance of collaboration between families and MSMEs in strengthening household economic resilience. Thus, optimizing the role of MSMEs has proven to be an effective strategy in developing strong and competitive families.

Keywords: Family, MSME, Community Service, Economy.

1. PENDAHULUAN

Keluarga sebagai unit terkecil pada masyarakat memiliki peran sangat penting dalam membangun ketahanan sosial dan ekonomi. Pada era yang penuh tantangan, globalisasi dan perubahan ekonomi ini, keluarga tangguh menjadi kunci untuk bertahan dan berkembang, baik saat menghadapi krisis sosial, kesehatan, maupun ekonomi [1]. Salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan mengoptimalkan potensi ekonomi di lingkungan sekitar, seperti pemberdayaan sektor usaha kecil dan menengah (UMKM) [2]. Desa Mekarjaya, sebagai salah satu desa yang memiliki berbagai potensi SDA dan masyarakat yang memiliki jiwa wirausaha, menjadi tempat tepat untuk menerapkan pemberdayaan UMKM untuk memperkuat ketahanan keluarga. Tetapi, tantangan yang dihadapi UMKM di desa ini seringkali terletak pada keterbatasan dalam hal manajemen usaha, pemasaran, akses ke teknologi, serta pengelolaan keuangan yang belum optimal. Oleh

karena itu, PkM ini bertujuan untuk membentuk keluarga yang tangguh dengan meningkatkan kapasitas UMKM desa melalui pelatihan, pendampingan, dan implementasi strategi pengelolaan usaha yang berbasis pada potensi lokal dan pemanfaatan teknologi digital [3]. Dengan mengembangkan potensi UMKM secara maksimal, diharapkan keluarga di Desa Mekarjaya menjadi lebih mandiri secara ekonomi, meningkatkan kesejahteraan, dan mampu beradaptasi dengan perubahan pasar serta tuntutan zaman. Program ini diharapkan dapat memperkuat kolaborasi antara keluarga dan UMKM dalam menciptakan ekonomi yang berkelanjutan dan berdaya saing.

Kegiatan PkM terlaksana atas kerjasama Pemerintah Desa Mekarjaya dengan LPPM UNPI dalam hal ini kelompok KKN Angkatan ke IV tahun 2024/2025, dimana penyuluhan ini merupakan rangkaian kegiatan KKN yang dilakukan civitas UNPI dari seluruh prodi yang ada dan beberapa dosen pembimbing, berdasarkan observasi maka muncullah program penyuluhan ini, penyuluhan ditujukan kepada seluruh pengelola dan pengurus UMKM di Desa Mekarjaya, tujuannya untuk kesejahteraan masyarakat Desa. Pengelola dan pengurus UMKM menjadi objek penyuluhan karena kebanyakan produk yang dihasilkan UMKM merupakan produk hasil pertanian yang dihasilkan dari produk pertanian yang dikelola keluarga-keluarga warga desa, sehingga di yakini UMKM sejahtera akan mensejahterakan Warga juga. Pelaksanaan kegiatan PkM direncanakan 1 (satu) hari, di Aula Desa Mekarjaya. Untuk menjaga keberhasilan dari pelatihan ini maka diimplementasikan metode pre dan pos tes pada pelaksanaan kegiatannya.



(a). Lokasi kegiatan PkM

(b). Jarak UNPI ke Desa Mekarjaya

Gambar 1. Kegiatan PkM, a. Lokasi Kegiatan, b. Jarak UNPI ke Desa Mekarjaya [4]

2. BAHAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) yang dilakukan memerlukan beberapa hal, maka berikut merupakan hal tersebut.

A. Bahan

Pada kegiatan PkM memerlukan bahan-bahan yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini meliputi [5]:

1. Materi Pelatihan:

- Modul pemberdayaan keluarga melalui UMKM.
- Materi kewirausahaan dasar (*business model canvas*, manajemen usaha mikro & *digital marketing*).
- Panduan pengelolaan keuangan keluarga berbasis usaha rumah tangga.
- Contoh studi kasus UMKM sukses dari desa lain sebagai inspirasi.

2. Peralatan Pendukung:

- Laptop dan proyektor untuk presentasi.
- Papan tulis dan spidol.
- Kuesioner *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur pemahaman peserta.
- Alat dokumentasi (kamera, perekam suara/video).
- Bahan praktik (tergantung jenis UMKM lokal, seperti alat produksi makanan ringan, kerajinan tangan, dsb.)

3. Media Publikasi dan Sosialisasi:
 - o Poster dan pamflet kegiatan.
 - o Grup *WhatsApp* untuk komunikasi lanjutan antar peserta dan tim pengabdian.
 - o Sertifikat keikutsertaan kegiatan.

B. Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah pendekatan partisipatif dan aplikatif yang melibatkan warga secara langsung untuk memperoleh pengalaman praktis [6]. Tahapan pelaksanaan terdiri:

1. Tahap Persiapan
 - o Survei awal ke Desa Mekarjaya untuk mengidentifikasi potensi dan jenis UMKM yang berkembang.
 - o Koordinasi dengan aparat desa dan pelaku UMKM setempat.
 - o Penyusunan materi pelatihan dan modul kegiatan.
2. Tahap Pelaksanaan
 - a. Sosialisasi dan Pembukaan Kegiatan
 - o Menyampaikan tujuan kegiatan pada peserta (keluarga pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM).
 - o Pembentukan kelompok belajar keluarga berbasis usaha mikro.
 - b. Pelatihan dan *Workshop*
 - o Pelatihan manajemen usaha rumah tangga.
 - o Pelatihan keterampilan wirausaha sesuai potensi lokal.
 - o Pelatihan digitalisasi UMKM (penggunaan media sosial, *marketplace*, dan keuangan *digital*).
 - o Sesi motivasi dan penguatan karakter keluarga tangguh.
 - c. Pendampingan dan Simulasi
 - o Simulasi pengembangan produk UMKM.
 - o Pendampingan penyusunan rencana usaha keluarga.
 - o Simulasi pemasaran digital dan manajemen keuangan keluarga berbasis UMKM.
 - c. Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut
 - o Evaluasi keberhasilan kegiatan melalui kuisioner dan wawancara.
 - o Pemberian sertifikat dan penyusunan laporan akhir kegiatan.
 - o Pembentukan komunitas pelaku UMKM tangguh Desa Mekarjaya sebagai tindak lanjut keberlanjutan program.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PkM pada tahun 2024 ini, merupakan rangkaian dari kegiatan KKN yang dilakukan Mahasiswa angkatan KKN IV tahun akademik 2024/2025 dengan peserta dari berbagai prodi yang ada pada UNPI Cianjur yang didampingi oleh beberapa orang dosen pembimbing lapangan, maka berdasarkan metode pelaksanaan pengabdian maka tahapan pelaksanaannya yaitu:

A. Tahap persiapan

Tahap pertama, merupakan persiapan dari kegiatan PkM yang akan dilakukan, persiapan ini biasanya dilakukan oleh LPPM atau oleh dosen pengabdian yang mungkin nantinya menjadi pembimbing kegiatan pengabdian (KKN), berdasarkan hasil analisis dan persiapan ini salah satu program kegiatannya adalah "Pembentukan keluarga tangguh dengan mengoptimalkan peran UMKM di Desa Mekarjaya".

Tabel 1. Tahap pelaksanaan PkM

No	Kegiatan	Waktu	Pelaksana
1	Perumusan kegiatan/Proker PkM	1 minggu	Peserta PkM
2	Sosialisasi dengan stakeholder	1 minggu	Peserta PkM
3	Penyusunan list prioritas proker	1 hari	Peserta PkM
4	Penunjukan koordinator tiap kegiatan	1 hari	Peserta PkM
5	Perumusan rencana per kegiatan sesuai list	1 hari	Koord. kegiatan
6	Pelaksanaan per proker	Menyesuaikan	Koord & Tim kegiatan

7 Laporan kegiatan per proker Menyesuaikan Koord & Tim kegiatan

B. Tahap pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan dari kegiatan pengabdian (PkM), yang dilakukan di Desa Mekarjaya dalam rangka membentuk keluarga tangguh dengan cara mengoptimalkan peran UMKM, yaitu:

1. Sosialisasi rencana kegiatan

Setelah tahap persiapan dengan penentuan seluruh rencana kegiatan PkM yang dilaksanakan Mahasiswa KKN beserta dosen pembimbing dilakukan sosialisasi diawal pelaksanaan kegiatan PkM setelah dilakukan pelepasan oleh pihak kampus.

Tabel 2. List kegiatan penyuluhan

No	Kegiatan	Waktu	Pelaksana
1	Registrasi	07.00-08.00	Moderator
2	Pre tes	08.00-08.20	Panitia
3	Penyuluhan		
	a. Kewirausahaan	08.20-09.00	Perhimpunan UMKM Cianjur
	b. Manajemen usaha sederhana	09.00-09.40	Kaprodi Manajemen UNPI
	c. Digital marketing	09.40-10.20	Kaprodi Manajemen Informatika
	d. Pengelolaan keuangan	10.20-11.00	Kaprodi Akuntansi UNP
4	Pos tes	11.00-11.20	Panitia
5	Penutup	11.20-ss	Moderator

Tabel 2 merupakan tahapan kegiatan dari PkM yang dilakukan di Desa Mekarjaya



Gambar 2. Sosialisasi kegiatan oleh Peserta PkM [7]

2. Pelaksanaan pelatihan & workshop

Pada tahap pelaksanaan untuk mengetahui tingkat pemahaman dari peserta penyuluhan terhadap materi yang disampaikan narasumber, maka dilakukan pre tes bertujuan mengoptimalkan waktu pelaksanaan kegiatan sehingga materi yang disampaikan merupakan hal yang dibutuhkan peserta.

Tabel 3. Pre tes penyuluhan

No	Pertanyaan	Pemahaman
1	Pemahaman tentang wirausaha	5%
2	Pemahaman tentang manajemen usaha (bisnis) sederhana	10%
3	Pemahaman tentang digital marketing	5%
4	Pemahaman tentang pengelolaan keuangan dalam keluarga	10%
5	Pemahaman tentang pembuatan konten bisnis	5%
6	Pemahaman tentang marketplace (Shopee, dll)	5%

 7 Pemahaman tentang pemasaran (SEO)

0%

Maka berdasarkan tabel 3 ini, semakin diyakini bahwa kegiatan PkM ini sangat diperlukan sehingga disampaikanlah materi penyuluhan:

a. Pelatihan kewirausahaan

Membangun karakter kewirausahaan berarti mengembangkan sikap dan perilaku yang dibutuhkan untuk menjadi wirausahawan sukses. Karakter ini mencakup optimisme, keberanian mengambil risiko, kreativitas, kemampuan problem solving, dan fokus pada tujuan [8]. Berikut beberapa cara untuk membangun karakter kewirausahaan:

- Menumbuhkan Sikap Positif dan Optimis:
 - Wirausahawan mampu melihat peluang dan bersemangat meskipun menghadapi kegagalan.
 - Optimisme membantu wirausaha untuk terus berjuang dan tidak mudah menyerah.
- Membangun Keberanian Mengambil Risiko:
 - Wirausaha hadapi ketidakpastian & buat keputusan berani, meskipun ada risiko kegagalan.
 - Keberanian mengambil risiko yang tepat membantu wirausaha untuk menciptakan inovasi dan mengembangkan bisnisnya.
- Menumbuhkan Kreativitas dan Inovasi:
 - Wirausaha harus memiliki kemampuan berpikir & menciptakan solusi yang unik dan inovatif.
 - Kreativitas bantu wirausaha membedakan bisnisnya dari pesaing & penuhi kebutuhan pasar.
- Mengembangkan Kemampuan *Problem Solving*:
 - Wirausaha mampu identifikasi masalah, analisis penyebabnya & menemukan solusi tepat.
 - Kemampuan problem *solving* membantu wirausaha atasi tantangan muncul dalam bisnisnya.
- Menentukan Tujuan yang Jelas dan Fokus:
 - Wirausaha memiliki visi jelas tentang tujuan bisnisnya dan mampu memfokuskan seluruh energi dan sumber daya untuk mencapai tujuan tersebut.
 - Fokus tujuan bantu wirausaha tetap termotivasi dan tidak menyimpang dari rencana bisnisnya.
- Membangun Jaringan:
 - Wirausaha membangun hubungan dengan orang lain, baik dengan sesama wirausaha, investor, maupun pelanggan.
 - Jaringan kuat membantu wirausaha mendapatkan dukungan, informasi, dan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnisnya.
- Belajar dari Kegagalan:
 - Wirausaha harus mampu belajar dari kesalahan dan kegagalan yang dialami.
 - Belajar dari kegagalan membantu wirausaha mengembangkan kemampuan dan menghindari kesalahan yang sama di masa depan.
- Menumbuhkan Jiwa Kepemimpinan:
 - Wirausaha harus mampu memimpin diri sendiri, tim, dan bisnisnya.
 - Jiwa kepemimpinan membantu wirausaha menginspirasi orang lain, membuat keputusan yang tepat, dan mencapai tujuan bisnisnya.

Dengan mengembangkan karakter-karakter ini, seseorang akan lebih siap dan mampu untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses.

b. Manajemen usaha sederhana

Manajemen bisnis yang baik melibatkan rencana strategis, pengelolaan sumber daya, pengambilan keputusan yang efektif, dan pemantauan kinerja. Beberapa aspek penting meliputi penetapan tujuan, analisis pasar, manajemen keuangan, pengelolaan SDM & pemanfaatan teknologi [9].

- Perencanaan Strategis:
 - Visi, Misi & Tujuan: Menetapkan visi, misi, dan tujuan memberikan arah dan motivasi
 - Perencanaan Bisnis: Menyusun rencana bisnis yang komprehensif yang mencakup strategi pemasaran, keuangan, operasional, dan analisis SWOT.

- Analisis SWOT: Melakukan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman bisnis.
 - Pengelolaan Sumber Daya:
 - Manajemen Keuangan: Mengelola keuangan bisnis secara efisien, termasuk perencanaan anggaran, pengawasan arus kas, dan analisis laporan keuangan.
 - Manajemen SDM: Rekrutmen, pelatihan, pengembangan & pengelolaan karyawan.
 - Manajemen Operasional: Mengoptimalkan produksi, distribusi & layanan pelanggan.
 - Manajemen Pemasaran: Menyusun dan melaksanakan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau target pasar.
 - Pengambilan Keputusan:
 - Pembuatan Keputusan yang Efektif: Menggunakan data dan informasi yang relevan untuk membuat keputusan strategis.
 - Penyelesaian Masalah: Mengidentifikasi dan menyelesaikan masalah yang mungkin muncul dalam bisnis.
 - Pemantauan Kinerja:
 - Pengukuran Kinerja: Menggunakan indikator KPI untuk memantau kinerja bisnis.
 - Evaluasi dan Peningkatan: Secara berkala mengevaluasi kinerja bisnis dan melakukan perbaikan yang diperlukan.
 - Pemanfaatan Teknologi:
 - *Digital Marketing*: Menggunakan media sosial & platform digital untuk meningkatkan visibilitas dan engagement bisnis.
 - Sistem Informasi Manajemen: Menggunakan SIM untuk mengelola data dan informasi secara efisien.
 - *Automation*: Memanfaatkan otomatisasi untuk meningkatkan efisiensi proses bisnis.
- Dengan menerapkan prinsip-prinsip manajemen bisnis yang baik, bisnis dapat meningkatkan kinerja, mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dan meraih kesuksesan.
- c. Digital marketing
- Membuat digital marketing melibatkan beberapa langkah kunci. **Pertama**, tentukan tujuan dan target *audiens*. **Kemudian**, pilih saluran *digital* yang paling sesuai, seperti media sosial, *email*, atau iklan *online*. **Setelah** itu, buat konten berkualitas yang relevan dengan audiens Anda dan promosikan melalui saluran yang dipilih. Terakhir, pantau dan analisis hasil untuk terus meningkatkan strategi [10]. Berikut adalah langkah-langkah lebih detail:
- Tentukan Tujuan dan Target *Audiens*:
 - Tujuan: Apa yang ingin di capai dengan digital marketing? Misalnya, meningkatkan *brand awareness*, meningkatkan penjualan, atau mendapatkan *leads*.
 - Target *Audiens*: Siapa yang ingin di jangkau? Identifikasi karakteristik mereka (demografi, minat, perilaku *online*) untuk membuat konten yang relevan.
 - Pilih Saluran Digital yang Tepat:
 - Media Sosial: Pilih *platform* yang paling sering digunakan target *audiens* (misalnya, *Instagram*, *Facebook*, *TikTok*).
 - *Email Marketing*: Buat daftar *email* dan kirimkan konten yang menarik dan personal kepada pelanggan atau calon pelanggan.
 - Iklan *Online*: Gunakan *platform* seperti *Google Ads* atau *social media ads* untuk menjangkau *audiens* yang lebih luas.
 - *SEO (Search Engine Optimization)*: Optimalkan *website* Anda agar tampil di hasil pencarian *Google* dan menarik pengunjung organik.
 - Buat Konten yang Berkualitas:
 - Relevan: Konten harus sesuai dengan kebutuhan dan minat target audiens.

- Menarik: Gunakan visual, bahasa yang persuasif, dan storytelling untuk menarik perhatian.
 - Informatif dan Berguna: Berikan nilai tambah bagi audiens dengan konten yang edukatif atau menghibur.
 - Promosikan Konten:
 - Media Sosial: Buat postingan, cerita, dan video yang menarik di platform yang dipilih.
 - Email Marketing: Kirimkan email yang berisi konten terbaru dan penawaran khusus.
 - Iklan Online: Gunakan iklan berbayar untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan optimalkan campaign.
 - Pantau dan Analisis Hasil:
 - Gunakan *Tools*: Gunakan *Google Analytics* atau *tools* lain untuk melacak performa *website*, media sosial, dan iklan.
 - Evaluasi: Analisis data untuk mengetahui apa yang berhasil & apa yang perlu ditingkatkan.
 - Optimalkan: Buat perubahan strategi berdasarkan analisis data untuk meningkatkan hasil.
- d. Pengelolaan keuangan keluarga

Tata kelola keuangan perusahaan mencakup perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan, termasuk pengadaan dan pemanfaatan dana. Ini melibatkan berbagai langkah, mulai dari penyusunan anggaran, pengelolaan arus kas, pengendalian utang, hingga pembuatan laporan keuangan [11]. Langkah-langkah dalam tata kelola keuangan perusahaan:

- Perencanaan Keuangan:
 - Buat Rencana Anggaran: Menyusun anggaran terperinci, mencakup proyeksi pendapatan dan pengeluaran jangka pendek dan panjang.
 - Tentukan Tujuan Keuangan: Menentukan tujuan keuangan yang jelas dan realistis, seperti target pendapatan, laba dan pertumbuhan.
 - Evaluasi Rencana Keuangan: Melakukan evaluasi berkala terhadap rencana keuangan untuk mengidentifikasi potensi masalah dan membuat penyesuaian.
- Pengelolaan Arus Kas:
 - Pantau Arus Kas: Memantau secara rutin arus kas masuk dan keluar untuk memahami kesehatan keuangan perusahaan.
 - Manajemen Kas: Mengelola arus kas secara efektif untuk memastikan ketersediaan dana yang cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional dan investasi.
- Pengendalian Utang:
 - Kelola Utang dengan Bijak: Mengurangi risiko utang dengan membayar tagihan tepat waktu dan mencari negosiasi yang menguntungkan.
 - Hindari Utang Berlebihan: Menghindari penumpukan utang yang berlebihan dan fokus pada pengelolaan utang yang sehat.
- Pembukuan dan Pelaporan Keuangan:
 - Buat Pembukuan Keuangan: Mencatat seluruh transaksi keuangan dengan cermat dan teliti dalam pembukuan khusus.
 - Buat Laporan Keuangan: Menyusun laporan keuangan secara rutin (bulanan, kuartalan, atau tahunan) untuk memberikan gambaran kinerja keuangan perusahaan.
- Pencatatan dan Pemisahan Keuangan:
 - Pisahkan Keuangan Pribadi dan Bisnis: Memisahkan dana pribadi dan bisnis untuk menghindari kebingungan dan memastikan transparansi keuangan.
 - Catat Semua Transaksi: Mencatat setiap transaksi keuangan dengan detail untuk mempermudah pelacakan dan analisis.

Tips Tambahan:

- Siapkan Dana Darurat: Mempersiapkan dana cadangan untuk mengatasi situasi tidak terduga.
- Berinvestasi: Mengalokasikan sebagian keuntungan untuk investasi yang dapat menghasilkan pendapatan tambahan.

- Gunakan Teknologi: Menggunakan perangkat lunak manajemen keuangan untuk mempermudah proses pencatatan, pelaporan, dan analisis.
 - Pahami Regulasi dan Kepatuhan: Memastikan perusahaan mematuhi semua peraturan dan regulasi keuangan yang berlaku.
 - Lakukan Audit: Melakukan audit internal dan eksternal secara berkala untuk mengevaluasi keandalan sistem keuangan dan mengidentifikasi potensi risiko.
3. Pendampingan & simulasi
Pada PKM untuk digital *marketing*, dilakukan pendampingan pembuatan akun bisnis untuk *marketplace shopee*, berikut:

a. Pembuatan akun *shopee*

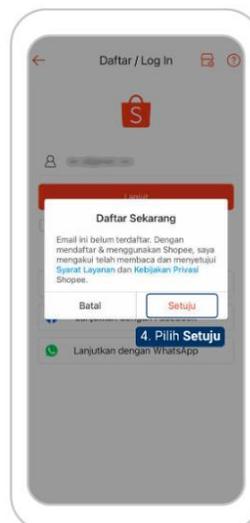
Membuat akun bisnis di *Shopee*, pertama-tama perlu memiliki akun *Shopee* pribadi. Kemudian, melalui aplikasi *Shopee*, pilih "Toko Saya" dan klik "Mulai Berjualan". Setelah itu, diminta untuk mengisi informasi toko, termasuk nama toko, deskripsi & informasi kontak. Berikut detailnya:

1. Memastikan memiliki akun *Shopee*: Jika belum, daftarkan akun melalui aplikasi *Shopee* dengan memasukkan nomor telepon atau *email*.
2. Mulai Berjualan: Setelah *login*, pilih "Toko Saya" dan klik "Mulai Berjualan".
3. Isi Informasi Toko:
 - Nama Toko: Pilih nama toko yang unik dan mudah diingat.
 - Deskripsi: Buat deskripsi singkat tentang toko.
 - Informasi Kontak: Isi informasi kontak seperti alamat dan nomor telepon.
4. Verifikasi Akun: mungkin perlu melampirkan dokumen seperti KTP atau NPWP untuk verifikasi, terutama jika ingin bergabung dalam program Gratis Ongkir atau memiliki bisnis terverifikasi.
5. *Upload* Produk: Setelah toko Anda aktif, *upload* produk dengan foto dan deskripsi yang menarik.
6. Pilih Jasa Kirim: Pilih jasa kirim yang akan gunakan untuk pengiriman pesanan.
7. Atur Pembayaran: Tambahkan detail rekening bank untuk menarik dana hasil penjualan.

Tips:

- Pilih Nama Toko Unik: Nama toko unik membantu pembeli lebih mudah menemukan toko Anda.
- Deskripsi Menarik: Deskripsi toko menarik memberikan kesan positif pada pembeli potensial.
- *Upload* Produk dengan Baik: Pastikan foto produk jelas & deskripsi produk lengkap dan menarik.
- Beri Penawaran yang Menarik: Gunakan promo atau diskon untuk menarik minat pembeli.
- Layanan Pelanggan yang Baik: Jawab pertanyaan pembeli dengan cepat dan ramah.

Dengan mengikuti langkah-langkah ini, dapat dengan mudah membuat akun bisnis di *Shopee* dan memulai berjualan *online*.



Gambar 3. Pendaftaran akun shopee [12]

b. Pembuatan konten *shopee*

Untuk membuat konten *Shopee* yang menarik dan efektif, gunakan video berkualitas tinggi dengan resolusi minimal 576px, visual produk rapi, latar belakang bersih, *audio* jernih & video stabil. Lakukan *storytelling*, pilih topik yang relevan & tambahkan teks penjelas serta logo atau *watermark*. Tips dan Trik Pembuatan Konten *Shopee*:

1. Kualitas Video:

- Resolusi: Gunakan resolusi minimal 540px hingga 720px untuk gambar yang jernih.
- Visual Produk: Pastikan produk terlihat rapi, menarik, dan fokus.
- Latar Belakang: Pilih latar belakang yang bersih dan tidak mengganggu.
- Audio: Pastikan suara jelas, jernih, dan menggunakan bahasa Indonesia.
- Stabilitas: Gunakan tripod atau gimbal untuk video yang lebih stabil.

2. Konten yang Menarik:

- *Storytelling*: Buat konten dengan alur cerita yang menarik dan relevan.
- Tentukan Topik: Pilih topik yang sesuai dengan minat dan tren.
- Tips dan Trik: Bagikan tips dan trik penggunaan produk.
- *Unboxing/Review*: Tampilkan unboxing atau review produk.
- Tutorial: Buat tutorial tentang penggunaan produk.
- Konten Edukasi: Berikan informasi yang bermanfaat tentang produk.
- Konten Persuasi: Tunjukkan hasil pemakaian produk atau ulasan positif.

3. Memperbaiki Konten:

- Durasi: Hindari video terlalu pendek atau terlalu panjang.
- Teks Penjelas: Tambahkan teks penjelas untuk menyampaikan pesan dengan jelas.
- *Logo/Watermark*: Tambahkan logo atau watermark untuk branding.
- Musik: Pilih musik yang sesuai dengan tema video.
- Efek/Filter: Gunakan efek atau *filter* untuk mempercantik video.

4. Konsisten dan Kreatif:

- Konsisten Upload: Unggah video secara rutin, minimal 2 video per hari.
- Kreatif: Ciptakan konten yang unik dan berbeda.

5. Promosi Produk:

- Tampilkan Produk: Tampilkan produk dengan jelas dan informatif.
- Tambahkan ke Video: Tambahkan produk ke dalam video agar pengguna dapat langsung melihat dan membeli.
- Manfaatkan Fitur: Manfaatkan fitur "Lihat Produk" untuk meningkatkan konversi.

6. Optimasi:

- Riset *Keyword*: Lakukan riset *keyword Shopee* untuk mengoptimalkan konten.
- Promosi: Gunakan fitur *Chat Broadcast* untuk menyebarkan konten promosi pada *followers*.

7. Tambahan:

- Tampilkan Ulasan Positif: Tampilkan ulasan positif dari pelanggan untuk meningkatkan kepercayaan.
- Gunakan Foto/Video: Gunakan foto atau video dengan rasio gambar yang sesuai.
- Jangan Gunakan Konten Colongan: Hindari menggunakan konten yang tidak asli.

Dengan mengikuti tips & trik di atas, Anda dapat membuat konten *Shopee* yang menarik, informatif, dan dapat meningkatkan penjualan toko Anda.

c. *SEO shopee*

Untuk memaksimalkan hasil pencarian *Shopee*, fokus pada optimasi produk dan toko. Gunakan kata kunci yang relevan, deskripsi produk yang informatif, foto berkualitas tinggi, dan manfaatkan fitur *SEO Shopee* untuk meningkatkan visibilitas. Berikut adalah beberapa tip dan trik lebih detail:

1. Optimasi Produk:

Kata Kunci yang Relevan:

- Gunakan kata kunci yang sering digunakan pembeli saat mencari produk serupa.
- Riset kata kunci dengan menggunakan fitur "*Shopee Related Search*".
- Pertimbangkan kata kunci untuk nama toko dan *username*.

Deskripsi Produk yang Informatif:

- Buat deskripsi produk yang jelas, detail, dan menarik.
- Gunakan variasi kata kunci dalam deskripsi untuk menjangkau lebih banyak calon pembeli.

Foto Produk Berkualitas:

- Gunakan foto produk yang jelas, berkualitas tinggi, dan relevan dengan produk.
- Hindari foto buram atau terpotong.

Lengkapi Informasi Produk:

- Isi lengkap detail produk, termasuk ukuran, warna, bahan, dan spesifikasi lainnya.

2. Optimasi Toko:

- Nama & *Username* Toko Mudah Diingat: nama & *username* toko singkat, padat & jelas.
- Manfaatkan Fitur Dekorasi Toko: Tambahkan deskripsi, promosi & voucher di halaman toko.
- Tingkatkan Reputasi Toko: pelayanan baik, cepat, responsive & Dorong pelanggan untuk memberikan ulasan positif.

3. SEO Shopee:

- Gunakan Tag Produk: Manfaatkan fitur tag produk untuk meningkatkan visibilitas pencarian.
- Kategorikan Produk Tepat: Pastikan produk dikategorikan benar agar mudah ditemukan.
- Perbarui Stok & Informasi Produk Teratur: Pastikan informasi produk selalu up-to-date.
- Manfaatkan Iklan Shopee: Gunakan iklan *Shopee* untuk meningkatkan visibilitas produk dan menjangkau lebih banyak calon pembeli.

Dengan mengikuti tips dan trik di atas, dapat meningkatkan hasil pencarian produk di *Shopee* dan meningkatkan penjualan.

4. Evaluasi

Pada kegiatan terakhir, merupakan penutupan dan dilakukan lagi identifikasi terhadap keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan PkM ini dengan dilakukannya pos tes.

Tabel 4. Pos tes penyuluhan

No	Pertanyaan	Pemahaman
1	Pemahaman tentang wirausaha	100%
2	Pemahaman tentang manajemen usaha (bisnis) sederhana	100%
3	Pemahaman tentang <i>digital marketing</i>	95%
4	Pemahaman tentang pengelolaan keuangan dalam keluarga	100%
5	Pemahaman tentang pembuatan konten bisnis	95%
6	Pemahaman tentang marketplace (<i>Shopee</i> , dll)	100%
7	Pemahaman tentang pemasaran (<i>SEO</i>)	95%

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Mekarjaya berhasil menunjukkan bahwa penguatan peran UMKM dapat menjadi strategi efektif dalam membentuk keluarga yang tangguh, mandiri, berdaya saing. Melalui serangkaian pelatihan, workshop & pendampingan, terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan keluarga dalam mengelola usaha mikro secara lebih profesional dan terarah. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa: Terdapat peningkatan pemahaman peserta terhadap manajemen usaha dan pengelolaan keuangan keluarga. Terbentuknya komunitas UMKM keluarga menunjukkan adanya semangat kolaborasi dan keberlanjutan. Digitalisasi usaha mulai diadopsi oleh sebagian besar peserta sebagai upaya memperluas jangkauan pasar. Keluarga sebagai unit terkecil masyarakat terbukti memiliki potensi besar dalam mendukung ketahanan ekonomi desa jika diberdayakan secara tepat. Dengan demikian,

optimalisasi UMKM berbasis keluarga tidak hanya meningkatkan kesejahteraan ekonomi, tetapi juga membentuk karakter keluarga yang adaptif, produktif, dan resilien terhadap perubahan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rosyad, A (2023). Membangun Ketahanan Keluarga dalam Al-Qur'an: Analisis Pendekatan Ecological Systems Theory. *Semiotika-Q*. Vol. 3, No. 2, pp. 343-358. Desember. E-ISSN 2809-0500 P-ISSN 2809-6401 <http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/jsq>.
- [2] Siagian,FG dkk (2025). Pemberdayaan UMKM dalam Ekonomi Pembangunan Sebagai Solusi Pengurangan Kemiskinan dan Peningkatan Kesejahteraan. *Journal of Islamic Economics and Finance*. Volume. 3, No. 1, Tahun 2025 e-ISSN : 3021-744X; dan p-ISSN : 3021-7458; Hal. 108-117 DOI: <https://doi.org/10.59841/jureksi.v3i1.2296>.
- [3] Suyadi, dkk (2018) Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau. *KIAT* Vol. 29, No. 1, pp 1-10 e-ISSN 2597-7393
- [4] <https://maps.app.goo.gl/eraQKYAs9GjZCUKq5>
- [5] Sulastri, dkk (2022) Pelatihan & Pendampingan Penyusunan Rencana Bisnis Model Kanvas Bagi Usaha Mikro Kecil & Menengah, *JMM* Vol. 6, No. 1, Februari 2022, Hal. 121-130 e-ISSN 2614-5758 | p-ISSN 2598-8158 : <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i1.6120>.
- [6] Prasasti, DMP, dkk (2025) Pemberdayaan Masyarakat Desa Guyangan Menuju Lingkungan Bersih Dan Sehat Melalui Pencegahan Penyakit DBD. *Ganesha* Vol. 5, (1) pp 176-181, E-ISSN 2774-6305.
- [7] Laporan KKN UNPI angkatan IV Tahun akademik 2024/2025 (Untuk kalangan sendiri/ LPPM UNPI)
- [8] Darwin (2022). Ciri-ciri wirausaha sukses yang bisa kamu jadikan teladan. <https://www.julo.co.id/blog/ciri-ciri-wirausaha>
- [9] Zidan, M (2023) efektivitas manajemen sumber daya manusia dalam meningkatkan kinerja karyawan di PT. Nafac mitra utama. Laporan KP <https://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/47415/19311331.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- [10] Tasim, C (2025) Apa Saja Strategi Pemasaran Digital yang Efektif dan Layak Dicoba?. <https://toffeedev.com/blog/digital-marketing/strategi-pemasaran-digital/>
- [11] Amandazra (2024) Apa Itu Manajemen Keuangan? Telusuri Lebih Dalam Yuk!. <https://dac.telkomuniversity.ac.id/apa-itu-manajemen-keuangan-telusuri-lebih-dalam/>
- [12] Shopee (2024). <https://help.shopee.co.id/portal/4/article/72685-%5bAkun-Saya%5d-Bagaimana-cara-membuat-akun-Shopee>.