

Pendampingan Ibu PKK dalam Pemasaran Digital Produk Bekas Untuk Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga

¹Ella Anastasya Sinambela, ²Didit Darmawan

^{1,2}Universitas Sunan Giri Surabaya, Surabaya – Jawa Timur

Email: easinambela@gmail.com

Abstrak

Ibu memiliki peran penting dalam keluarga. Perannya sering dianggap kecil karena tidak memiliki pendapatan yang rutin. Selain itu ibu-ibu juga menemukan permasalahan untuk barang-barang lama yang tertumpuk di rumah. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk memberikan pendampingan pada Ibu-ibu PKK RT 003 Desa Kepuhkiriman untuk bisa memasarkan barang bekas layak pakainya pada platform digital Caraousel. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat terhadap 23 peserta menunjukkan bahwa 17 peserta sudah bisa menjalankan jual beli barang bekas layak pakai dengan memasarkan barangnya di platform digital. Hasil ini menunjukkan bahwa kegiatan abdimas ini mampu memberikan pendapatan tambahan pada ibu-ibu PKK RT 003 Desa Keouhkiriman.

Kata Kunci : Pemasaran digital, Peningkatan Pendapatan, rumah tangga.

PENDAHULUAN

Seringkali barang-barang yang ada di rumah kita menjadi tumpukan sampah yang tidak dipakai. Masyarakat saat ini suka melakukan pembelian barang-barang secara impulsive tanpa memikirkan manfaat barang dalam jangka panjang. Selain itu, barang lama yang sudah tidak cukup karena ukuran badan yang berubah pakaian, menjadi tumpukan sampah yang tidak berguna namun tidak dapat dibuang begitu saja.

Saat ini Masyarakat dapat menambah penghasilan dengan menjual kembali barang-barang yang sudah tidak terpakai namun masih memiliki nilai guna di media digital (Isallilah & Hardyansah, 2022). Beberapa platform seperti OLX atau Caraousel menjadi acuan Masyarakat untuk bisa mendambah pendapatan dengan menjual barang bekas layak jual mereka. Sama dengan menjual barang baru di platform e-commerce lainnya, penjualan barang bekas tetap membutuhkan informasi penting dan foto menarik agar konsumen dapat melihat barang kita dan tertarik untuk membelinya (Sharma et al., 2017).

Penjualan barang bekas layak pakai ini dapat memberikan manfaat bagi Masyarakat. Yang pertama, masyarakat akan mendapat tambahan uang dari barang yang sudah mereka miliki. Kedua, penjualan barang bekas layak pakai dapat menjadi solusi atas barang-barang yang tertumpuk di area tempat tinggal. Pemasaran digital lebih memberikan manfaat kepada masyarakat dibandingkan pemasaran konvensional (Sinambela & Darmawan, 2025). Dengan adanya manfaat ini, penjualan secara daring (digital) memberikan keuntungan lebih karena tidak perlu menyediakan tempat untuk melakukan penjualan. Cukup di rumah dan membuka aplikasi maka barang-barang tersebut telah masuk pada pasar penjualan.

Penjualan barang bekas di pasar digital sudah sering terjadi kalangan Masyarakat. Namun kalangan ibu-ibu belum banyak yang mengetahui. Mereka biasanya hanya melakukan pembelian barang baru dan hanya menggunakan media sosial seperti facebook. Ibu rumah tangga dianggap sebagai perempuan yang tidak dapat menghasilkan uang sendiri. Stigma ini selalu muncul pada Masyarakat karena menganggap pekerjaan ibu rumah tangga tidak menghasilkan uang. Sedangkan kenyataannya ibu rumah tangga melakukan pekerjaan yang lebih berat agar keluarga bisa berjalan dan berkembang dengan baik. Kemampuan ibu rumah tangga untuk dapat mengolah pendapatan yang didapatkan dari kepala rumah tangga tidak bisa dianggap sebagai kemampuan yang biasa. Kemampuan ibu rumah tangga juga perlu diapresiasi.

Sebagai pengajar, lingkungan civitas Universitas Sunan Giri Surabaya perlu memberikan apresiasi terhadap ibu-ibu rumah tangga dilakukan dengan cara melakukan pendampingan pemasaran digital. Kegiatan ini akan dilaksanakan sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat yang menjadi tridharma perguruan tinggi. Pada kegiatan pengabdian masyarakat, kami mempunyai kesempatan untuk mendampingi ibu-ibu PKK RT 003 Desa Kepuhkiran dalam memasarkan barang bekas pada platform digital. Ibu-ibu PKK RT 003 Desa Kepuhkiran mayoritas adalah ibu-ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjaan tetap. Sehingga tim pengabdian masyarakat Universitas Sunan Giri Surabaya menganggap bahwa sasaran yang kami tuju sudah tepat. Tujuan kami melaksanakan pengabdian masyarakat ini adalah agar ibu-ibu PKK RT 003 Desa Kepuhkiran mempunyai waktu yang lebih produktif dan dapat menghasilkan uang untuk keluarga.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dibagi menjadi 4 tahapan yaitu tahap identifikasi awal, tahap persiapan, tahap pendampingan, dan yang terakhir adalah tahap evaluasi dan pelaporan. Tahap awal merupakan tahap identifikasi. Pada tahap ini, tim mengidentifikasi hal-hal apa saja yang menjadi kelebihan dan kekurangan potensi ibu-ibu PKK RT 003 Desa Kepuhkiran. Hal ini dilakukan agar pada saat pelaksanaan tidak terjadi permasalahan yang mengganggu jalannya kegiatan.

Tahap kedua yaitu persiapan. Pada tahap ini, tim Abdimas membantu ibu-ibu untuk memilah barang-barang yang layak dijual. Mayoritas barang yang dijual adalah pakaian dan sepatu. Barang-barang ini tidak hanya milik ibu saja namun seluruh anggota keluarga.

Tahap ketiga yaitu tahap pendampingan. Pada tahap ini, tim abdimas memberikan pendampingan agar ibu-ibu bisa menginstal aplikasi Caraousel. Selanjutnya tim abdimas membantu ibu-ibu untuk membuat foto yang menarik dengan materi yang sederhana dan menggunakan kamera HP. Selanjutnya tim abdimas mengajarkan untuk mengunggah foto ke aplikasi dan membuat deskripsi produk.

Tahap akhir adalah tahap evaluasi dan pelaporan. Pada tahap ini, tim abdimas akan melakukan evaluasi tentang kekurangan dan kelebihan kegiatan agar dapat menjadi acuan pada masa yang akan datang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan abdimas dimulai dengan tahap identifikasi. Pada tahap ini Tim abdimas mulai mendata peserta kegiatan. Kegiatan Abdimas dilakukan di lingkungan RT 003 Desa Kepuhkiran. Karakteristik peserta kegiatan ditunjukkan pada tabel 1.

No	Keterangan		Jumlah	Total
1	Usia	< 25 tahun	2	23 Peserta
		25-35 tahun	12	
		35-45 tahun	6	
		> 45 tahun	3	
2	Pekerjaan	Karyawan Swasta	2	
		Ibu Rumah Tangga	21	
3	Pendidikan	SMA	3	
		Diploma	2	
		Strata 1	18	

Selanjutnya dilakukan persiapan. Pada tahap ini, tim abdimas mempersiapkan kebutuhan pendampingan serta memilah barang layak jual dari ibu PKK. Tim abdimas juga memberikan informasi mengenai barang apa saja yang diminati masyarakat saat ini. Barang-barang yang siap

untuk dipasarkan dikumpulkan agar dapat digunakan saat kegiatan. Selanjutnya dilakukan kegiatan abdimas pendampingan.

Hasil kegiatan abdimas yang dilaksanakan oleh tim Universitas Sunan Giri Surabaya menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan seperti ini menarik minat ibu-ibu PKK. Kemampuan ibu-ibu PKK juga terlihat baik. Peserta kegiatan menunjukkan hasil yang baik dalam hal pemahaman dan pengaplikasian materi yang dijelaskan. Tidak ada hambatan berarti pada tahap kegiatan pendampingan.

Selanjutnya tahapan evaluasi. Tim abdimas Kembali mengunjungi ibu-ibu PKK RT 003 Desa Kepuhkiriman untuk dapat meninjau kegiatan pemasaran digital barang bekas yang telah dilakukan. Pada hasil evaluasi menunjukkan bahwa terdapat 17 peserta yang telah berhasil menjual barangnya dan menerima pembayaran. Sedangkan sisanya masih belum. Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan ini telah memberikan dampak pada kegiatan ibu PKK RT 003 Desa Kepuhkiriman.

Kegiatan abdimas ini dilakukan sebagai bentuk tridharma perguruan tinggi kepada masyarakat. Sesuai dengan tujuan kegiatan abdimas yaitu membantu ibu-ibu PKK RT 003 untuk memperoleh pendapatan tambahan. Dengan adanya pendapatan tambahan maka akan meningkatkan taraf hidup keluarga. Kegiatan ini telah memberikan dampak ekonomi yang baik bagi masyarakat sehingga memberikan keuntungan kepada masyarakat.

KESIMPULAN

Kegiatan abdimas pemberdayaan ibu-ibu dengan memberikan pendampingan pemasaran digital telah memberikan dampak yang baik dari sisi ekonomi. Kegiatan ini sesuai dengan tujuan awal yaitu membantu ibu-ibu memperoleh pendapatan tambahan. Kegiatan ini berhasil memberikan solusi kepada ibu-ibu dalam pengolahan barang rumah tangga yang masih memiliki nilai agar memberikan tambahan ekonomi.

SARAN

Kegiatan ini perlu dilanjutkan di wilayah lainnya agar ibu-ibu PKK memiliki kegiatan yang menghasilkan. Selain itu bisa juga diberikan tambahan pelatihan untuk menambah nilai manfaat dari barang bekas yang dimiliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmawan, D, C, N. Mendonca, & A. de Jesus Isaac. (2022). Managing Corporate Reputation in the Digital Age: Challenges and Solutions for Maintaining a Positive Image on Social Media, *Journal of Social Science Studies*, 2(1), 283 – 288.
- Darmawan, D. (2024). Distribution of Six Major Factors Enhancing Organizational Effectiveness. *Journal of Distribution Science*, 22(4), 47-58.
- Issalillah, F. & R. Hardyansah. (2022). The Impact of the Digital Divide and Misinformation on Participation and Trust in Local Communities, *Journal of Social Science Studies*, 2(2), 7 – 12.
- Sharma, V., Bhide, H., & Shukla, A. H. (2017). Brand building challenges for MSME. *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/SSRN.3391702>
- Sinambela, E. A. & D. Darmawan. (2025). Pengembangan UMKM Kuliner dengan Digitalisasi Marketing. *Transformasi Masyarakat: Jurnal Inovasi Sosial Dan Pengabdian*, 2(1), 79–84.
- Sinambela, E.A., 2025. Pemberdayaan Umkm Lokal Melalui Digital Marketing AIMURTADO: *Journal of Social Innovation and Community Service*, 2(1), 51–63.