

# **STRATEGI DIGITAL PENGOLAHAN BUAH SALAK**

## **Penulis :**

Nenden Nur Annisa, S.E., M.M.  
Dr. Edvi Gracia Ardani, M. Par  
Liesta Verawati, S.E., M.Sc.

## **Editor :**

**Weha Press**

**<https://weha-press.lppm.uwhs.ac.id>**

## **STRATEGI DIGITAL PENGOLAHAN BUAH SALAK**

Oleh :

Nenden Nur Annisa, S.E., M.M.

Dr. Edvi Gracia Ardani, M. Par

Liesta Verawati, S.E., M.Sc.

Editor :

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-undang

©All right reserved

ISBN :

Layouter : Weha Press

Desain Sampul : Weha Press

Penerbit : Weha Press

Jl. Subali Raya No 12, Krapyak, Kec. Semarang Barat, Semarang, Jawa Tengah 50146

Telepon (+6224) 7612988

Fax (+6224) 7612944

<https://weha-press.lppm.uwhs.ac.id>

Anggota IKAPI No. 233/Anggota Luar Biasa/JTE/2021

Cetakan Pertama, November 2025

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit

## **PRAKATA**

Alhamdulillah atas Rahmat Allah SWT. Yang memberikan kesempatan dan kemampuan sehingga masih bisa berkarya untuk menyelesaikan buku ini, "STRATEGI DIGITAL PENGOLAHAN BUAH SALAK", dapat diselesaikan dengan baik. Harapan diterbitkan buku ini untuk memberikan kemudahan dalam mengelola buah salak dan memanfaatkan media social. Buku ini disusun sebagai luaran Hasil Pengabdian kepada Masyarakat yang didanai Departemen Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM), Direktorat Jenderal Riset Dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, Dan Teknologi. Penyusunan buku ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan buku ini, baik secara langsung maupun tidak langsung Kami menyadari bahwa buku ini masih memiliki kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif dari para pembaca untuk perbaikan dan penyempurnaan buku ini di masa mendatang. semoga buku ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi yang berarti bagi pengembangan ilmu serta meningkatkan kompetensi para pembaca dalam mengelola organisasi secara efektif dan efisien

TIM Penulis

## **PERSEMBAHAN**

Alhamdulillah atas Kesehatan dan kesempatan yang diberikan Allah SWT kepada penulis. Semoga pencapaian ini menjadi motivasi untuk memberikan karya-karya berikutnya lebih baik lagi. Buku ini dipersembahkan kepada:

1. Direktorat Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Riset Dan Pengembangan Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, Dan Teknologi. Yang telah memberikan dana Hibah Pengabdian Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat Ruang Lingkup Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat.
2. Universitas Widya Husada Semarang, tempat penulis mengabdikan diri dan menyelesaikan penulisan buku ini.
3. Mitra Pengabdian

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>3</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>4</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>5</b>
<b>STRATEGI DIGITAL PENGOLAHAN SALAK .....</b>	<b>8</b>
1. Hasil Produksi Olahan Buah Salak (Manisan, Asinan, Selai dan Sirup Salak) .....	10
2. Bahan Baku Pengolahan Buah Salak .....	11
3. Bahan Baku Selai Salak .....	13
4. Langkah-Langkah Membuat Selai Salak .....	14
5. Bahan Baku Manisan Salak .....	16
6. Langkah-Langkah Membuat Manisan Salak .....	17
7. Bahan Baku Asinan Salak .....	19
8. Langkah-Langkah Membuat Asinan Salak .....	20
9. Bahan Baku Sirup Salak .....	22
10. Langkah-Langkah Membuat Sirup Salak .....	23
<b>DIGITAL MARKETING .....</b>	<b>25</b>
1. Membuat Akun Instagram Melalui Smartphone .....	29
2. Membuat Akun Media Sosial Tik-Tok .....	33
3. Membuat Halaman Facebook (Facebook Page) .....	37
4. Cara Membuat Akun Shopee (Pembeli) .....	39

5. Cara Membuat Took (Seller) Di Shopee Marketplace.....	44
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>47</b>
<b>PROFIL PENULIS .....</b>	<b>49</b>

# STRATEGI DIGITAL PENGOLAHAN BUAH SALAK

Salak Lebih dari Sekadar Buah di Meja?

Kita mengenalinya sebagai buah yang kulitnya bersisik, dengan daging buah yang renyah dan cita rasa manis asam yang khas. Salak seringkali hanya dianggap sebagai camilan sederhana, dinikmati langsung atau diolah menjadi manisan yang itu-itu saja. Selama ini, potensi buah lokal ini seringkali terhenti di sana.

Buku ini akan mengajak Anda dalam sebuah perjalanan kuliner yang tak terduga. Ini adalah kisah tentang bagaimana para pelaksana pengabdian, ibu rumah tangga kreatif atau petani salak, dan wirausahawan muda berhasil mengubah buah salak menjadi berbagai produk olahan yang bernilai tinggi dan menggugah selera. Dari dapur-dapur sederhana hingga skala industri kecil, mereka membuktikan bahwa kekayaan cita rasa bisa lahir dari bahan baku yang paling akrab dengan kita.

Bayangkan, jika manisan salak tidak lagi sekadar camilan, melainkan sebuah suguhan premium dengan tekstur yang lembut dan rasa yang seimbang. Jika asinan salak menawarkan sensasi pedas dan segar yang mengejutkan. Atau jika sirup salak dapat menjadi bahan dasar

minuman yang unik dan menyegarkan, serta selai salak yang siap menjadi pendamping roti di pagi hari dengan cita rasa yang otentik.

Ini adalah bukti bahwa inovasi kuliner tidak harus datang dari bahan impor yang mahal atau teknik rumit. Sebaliknya, inovasi produk muncul dari keberanian untuk bereksperimen, menggabungkan kearifan lokal dengan kreativitas modern, dan memaksimalkan potensi dari apa yang sudah kita miliki di pekarangan sendiri.

Bersiaplah untuk membuka mata dan lidah Anda. Melalui kisah-kisah di balik setiap resep, Anda akan menemukan bahwa buah salak bukan hanya sekadar buah, melainkan simbol dari kekayaan, kreativitas, dan potensi tak terbatas yang ada di bumi kita sendiri.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan judul Pengembangan Ekosistem Bisnis Pedesaan melalui Pengadaan Komoditas olahan buah salak. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan hasil lokal menjadi produk inovasi dan pentingnya menerapkan digital marketing. Kegiatan ini telah berhasil dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Kegiatan ini difokuskan pada pemanfaatan hasil local menjadi produk inovasi dan penerapan digital marketing dengan bebrapa platform media social.

Kegiatan ini dilakukan dengan survei terlebih dahulu agar dapat melihat kondisi serta permasalahan mitra. Selanjutnya melakukan perizinan dan menyusun proposal. Hasil kegiatan pengabdian ini berupa produk olahan buah salak (selai, manisan, asisan dan sirup salak) dan digital marketing (Intagram, Tik-Tok, Halaman Facebook, Shopee, Web Bisnis).





**Gambar 1.** Hasil Produksi Olahan Buah Salak (Manisan, Asinan, Selai dan Sirup Salak)



**Gambar 2.** Bahan Baku (Gula, Vanilli, Citrun)



**Gambar 3.** Bahan Baku (Salak, Vanilli, Gula Dan Cabai)



**Gambar 4.** Bahan Baku Salak (Belum dikupas)



**Gambar 5.** Bahan Baku (Salak Bersih)

### **Bahan Baku Selai Salak**

1. Buah salak
2. Gula pasir
3. Garam
4. Vanili
5. Air bersih
6. Gas

#### **Alat pembuat;**

1. Baskom
2. Pisau
3. Telenan
4. Wajan
5. Saringan
6. Kompor
7. Gas
8. Sutil
9. Blander



**Gambar 6.** Selai Salak



**Gambar 7.** Selai Salak

**Langkah-langkah membuat selai salak;**

1. Persiapkan bahan yang diperlukan seperti, buah salak, gula pasir, garam, vanili, air bersih, pisau, telenan, baskom, dan blender.
2. Kupas salak, pisahkan kulit, biji dan buah salak.
3. Lalu ambil buah salak dan cuci bersih.
4. Setelah dicuci, potong kecil – kecil buah salak agar mudah di blender,
5. kemudian masukan buah salak ke blender dan beri air secukupnya, lalu blender sampai halus.

6. Langkah selanjutnya, saring hasil blender pisahkan ampas dan airnya
7. Lalu ampas masukan ke wajan anti lengket untuk proses memasak selai,
8. Beri gula, garam dan vanili lalu diaduk diatas kompor
9. Aduk semua bahan menjadi susut airnya dan kental layaknya selai
10. Jika sudah kecoklatan dan susut airnya, maka selai salak siap didinginkan dan di packing
11. Packing selai salak kedalam jar yang telah disediakan, Selai salak siap dikonsumsi atau dijual.

### **Bahan Baku Manisan Salak**

1. Buah salak
2. Gula pasir
3. Garam
4. Vanili
5. Air bersih
6. Gas
2. Citrun

Alat pembuat;

1. Baskom
  2. Pisau
  3. Telenan
  4. Panci
  5. Kompor
  6. Gas
  7. Sendok
- Sayur



**Gambar 8.** Manisan Salak



**Gambar 9.** Manisan Salak

**Langkah membuat manisan buah salak (Annisa, et., al., 2025).**

1. Persiapkan semua bahan yang diperlukan. seperti, buah salak, gula pasir, garam, vanili, citrun, air bersih, pisau, telenan, baskom, panci, kompor, sendok sayur dan gas.
2. Kupas salak, pisahkan kulit, biji dan buah salak.
3. Lalu ambil buah salak dan cuci bersih.



4. Setelah dicuci, potong salak menjadi 2 bagian atau sesuai selera yang diinginkan
5. Siapkan panci, kemudian masukan air, gula, gara dan vanili, citrun.
6. Selanjutnya, air dididihkan
7. Setelah mendidih masukan salak, Setelah dirasa teksturnya cukup empuk, angkat dan dinginkan.
8. Setelah dingin manisan siap dimasukan kedalam jar atau wadah yang telah disiapkan dan siap untuk dikonsumsi dan dijual.

### **Bahan Baku Asinan Buah Salak;**

1. Buah salak
2. Cabai
3. Gula pasir
4. Garam
5. Vanili
6. Air bersih
7. Gas
8. Citrun

### **Alat pembuat;**

1. Baskom
2. Pisau
3. Telenan
4. Cobek
5. Panci
6. Kompor
7. Gas
8. Sutil/Sendok  
Sayur



**Gambar 10.** Asinan Salak



**Gambar 11.** Asinan Salak

**Langkah membuat Asinan buah salak (Annisa, et., al., 2025).**

1. Persiapkan semua bahan yang diperlukan. seperti, buah salak, cabai, gula pasir, garam, vanili, citrun, air bersih, pisau, telenan, baskom, panci, kompor, sendok sayur dan gas.
2. Kupas salak, pisahkan kulit, biji dan buah salak.
3. Lalu ambil buah salak dan cuci bersih.
4. Setelah dicuci, potong salak menjadi 2 bagian atau sesuai selera yang diinginkan
5. Selanjutnya giling cabai jangan terlalu halus
6. Siapkan panci, kemudian masukan air, gula, gara dan vanili, citrun dan cabai.

7. Selanjutnya, didihkan air dan bahan lainnya
8. Setelah mendidih masukan salak, Cek tekstur yang diinginkan
9. Jika dirasa sudah cukup empuk, angkat dan dinginkan.
10. Setelah dingin manisan siap dimasukan kedalam jar atau wadah yang telah disiapkan dan siap untuk dikonsumsi dan dijual.

## Bahan Baku Sirup Buah Salak

1. Buah salak
2. Gula pasir
3. Garam
4. Vanili
5. Air bersih
6. Lemon/Citrun
2. Gas

### Alat pembuat;

1. Baskom
2. Pisau
3. Telenan
4. Panci
5. Saringan
6. Kompor
7. Gas
8. Sutil/Sendok  
Sayur
9. Blander



**Gambar 12.** Sirup Salak



**Gambar 13.** Sirup Salak

#### **Langkah membuat sirup buah salak**

1. Persiapkan semua bahan yang diperlukan. seperti, buah salak, gula pasir, garam, vanili, lemon/Citrun, air bersih, pisau, telenan, baskom, saringan dan blender.
2. Kupas salak, pisahkan kulit, biji dan buah salak. ambil buah salak dan cuci bersih.
3. Setelah dicuci, potong salak kecil kecil agar mudah diblender
4. Siapkan blender, blender salak sampai hlaus

5. Saring hasil blender dan ambil air salaknya. Kemudian masak kedalam panci dan tambahkan bahan lainnya.
6. Setelah mendidih angkat dan dinginkan. Setelah dingin sirup dapat dipacking kedalam botol, sirup siap dikonsumsi dan dijual.

## DIGITAL MARKETING

**Digital marketing (pemasaran digital)** adalah strategi pemasaran yang menggunakan teknologi digital dan internet untuk mempromosikan produk atau layanan kepada audiens target.

Digital marketing (pemasaran digital) adalah strategi pemasaran yang menggunakan teknologi digital dan internet untuk mempromosikan produk atau layanan kepada audiens target.

Ini melibatkan penggunaan berbagai platform dan saluran online, seperti:

1. Situs web dan blog.
2. Media sosial (Instagram, Facebook, TikTok, dll.).
3. Mesin pencari (Search Engine Optimization/SEO dan Search Engine Marketing/SEM).
4. Email marketing.
5. Iklan online.

Tujuannya adalah untuk menarik konsumen atau calon konsumen secara cepat, menjangkau audiens yang lebih luas, dan membangun citra merek dengan cara yang seringkali lebih terukur dan efisien dibandingkan pemasaran tradisional.



## Kelebihan Utama (Dibandingkan Pemasaran Tradisional)

1. Biaya Lebih Efisien dan Hemat:
  - a. Seringkali membutuhkan biaya yang jauh lebih rendah dibandingkan iklan di media cetak, TV, atau radio.
  - b. Memungkinkan bisnis kecil dengan anggaran terbatas untuk tetap bersaing.
  - c. Anggaran iklan dapat diatur dan dikontrol secara fleksibel.
2. Hasil yang Terukur dan Analitis:
  - a. Setiap kampanye (iklan, konten, email) dapat diukur secara akurat (real-time).
  - b. Dapat mengetahui metrik spesifik seperti jumlah tayangan, klik, konversi, Return on Investment (ROI), dan perilaku audiens.
  - c. Memudahkan evaluasi strategi dan penyesuaian yang cepat berdasarkan data.
3. Jangkauan Pasar yang Luas (Global):
  - a. Tidak terbatas pada lokasi geografis tertentu.
  - b. Memungkinkan bisnis menjangkau calon konsumen di berbagai kota, negara, bahkan secara global hanya dengan koneksi internet.

## Manfaat Strategis untuk Bisnis

1. Penargetan Audiens yang Sangat Tepat (Tepat Sasaran):
  - a. Dapat menargetkan iklan berdasarkan kriteria demografi (usia, jenis kelamin, lokasi), minat, perilaku online, atau riwayat pembelian.
  - b. Memastikan pesan promosi dilihat oleh orang-orang yang paling potensial untuk membeli, sehingga mengurangi pemborosan anggaran iklan.
2. Meningkatkan Brand Awareness dan Reputasi:
  - a. Kehadiran yang konsisten di berbagai platform digital (media sosial, website) membuat merek lebih mudah dikenal dan diingat.
  - b. Membangun kredibilitas dan citra profesional di mata konsumen modern.
3. Interaksi Langsung dan Membangun Loyalitas Pelanggan:
  - a. Memungkinkan komunikasi dua arah (melalui komentar, chat, atau email).
  - b. Mendapatkan feedback dan masukan secara langsung dan cepat, yang dapat digunakan untuk meningkatkan produk/layanan.
  - c. Membantu membangun hubungan yang lebih kuat dan personal, yang pada akhirnya meningkatkan loyalitas pelanggan.

4. Mempercepat Proses Pembelian (Konversi):
  - a. Strategi digital yang baik dapat memandu calon pelanggan dari sekadar melihat iklan hingga melakukan pembelian dengan beberapa klik saja.
  - b. Meningkatkan peluang konversi menjadi penjualan.
5. Fleksibilitas dan Kemampuan Adaptasi:
  - a. Strategi pemasaran dapat diubah, dihentikan, atau ditingkatkan dengan cepat sesuai dengan tren pasar atau hasil analisis yang sedang berjalan.
  - b. Memungkinkan perusahaan untuk melakukan A/B testing (pengujian berbagai versi iklan/konten) untuk menemukan strategi yang paling efektif.

## MEMBUAT AKUN INSTAGRAM MELALUI SMARTPHONE



1. Unduh dan Instal Aplikasi
  - a. Buka Google Play Store (untuk Android) atau App Store (untuk iPhone).
  - b. Cari aplikasi Instagram.



- c. Ketuk tombol Instal atau Dapatkan untuk mengunduh aplikasi.
- d. Setelah selesai, buka aplikasi Instagram.

## 2. Mulai Pendaftaran

- a. Di halaman utama aplikasi Instagram, Anda akan melihat beberapa pilihan:
  - 1) Lanjutkan dengan Facebook: Jika Anda ingin mendaftar menggunakan akun Facebook yang sudah ada dan terhubung.
  - 2) Daftar dengan Email atau Nomor Telepon: Ini adalah cara yang paling umum. Ketuk pilihan ini.
- b. Pilih Metode Pendaftaran:
  - 1) Nomor Telepon: Masukkan nomor ponsel Anda yang aktif. Instagram akan mengirimkan kode verifikasi melalui SMS.
  - 2) Email: Masukkan alamat email Anda yang aktif. Instagram akan mengirimkan kode verifikasi ke email tersebut.

## 3. Isi Detail Akun

- a. Masukkan Kode Konfirmasi: Cek SMS atau inbox email Anda, lalu masukkan kode verifikasi yang dikirimkan oleh Instagram.
- b. Isi Nama Lengkap: Masukkan nama lengkap Anda atau nama yang ingin Anda gunakan.
- c. Buat Kata Sandi: Buat kata sandi yang kuat (kombinasi huruf besar, kecil, angka, dan simbol) dan mudah Anda ingat.
- d. Tetapkan Tanggal Lahir: Masukkan tanggal lahir Anda.

4. Tentukan Nama Pengguna (Username)
  - a. Instagram akan menyarankan nama pengguna (username) berdasarkan nama Anda.
  - b. Anda dapat menggunakan saran tersebut atau membuat nama pengguna baru yang unik.
  - c. Catatan: Nama pengguna harus belum pernah digunakan orang lain. Jika sudah terpakai, Instagram akan memberitahu Anda.
  
5. Selesaikan Profil Dasar
  - a. Anda akan ditawarkan untuk Menyinkronkan Kontak (untuk menemukan teman) atau Melewati langkah ini. Pilih sesuai keinginan Anda.
  - b. Tambahkan Foto Profil: Anda bisa mengambil foto baru, memilih dari galeri, atau melewatinya untuk diisi nanti.
  - c. Anda juga dapat memilih apakah akun Anda akan menjadi Publik (siapa saja bisa melihat) atau Pribadi (Private). Anda dapat mengubahnya kapan saja di pengaturan.

**Setelah semua langkah selesai, akun Instagram Anda sudah berhasil dibuat dan siap digunakan!**

## Contoh Akun Media Sosial Instagram yang sudah terdaftar

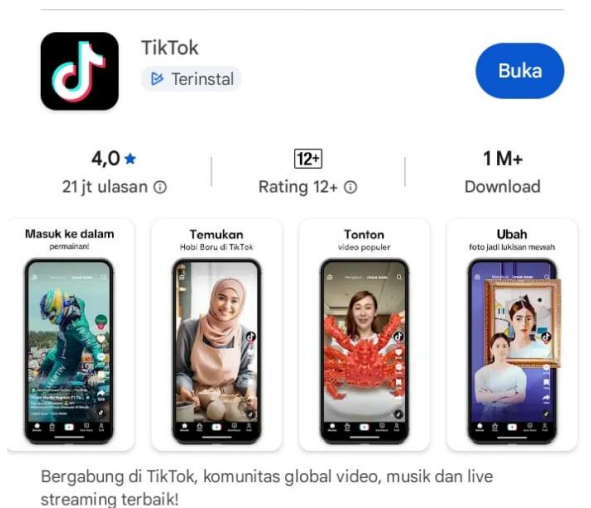


## MEMBUAT AKUN MEDIA SOSIAL TIK-TOK



### 1. Unduh dan Buka Aplikasi

- Buka **Google Play Store** (Android) atau **App Store** (iPhone).
- Cari dan *download* aplikasi **TikTok**.





- c. Setelah terinstal, buka aplikasi TikTok.
- d. Saat pertama kali dibuka, TikTok mungkin akan menampilkan beberapa video. Ketuk ikon **Profil** (biasanya ada di sudut kanan bawah) atau ikon **Saya** untuk memulai pendaftaran.

## 2. Pilih Metode Pendaftaran

Di halaman pendaftaran, Anda akan diberikan beberapa opsi:

- a. Gunakan Nomor Telepon atau Email
- b. Lanjutkan dengan Facebook
- c. Lanjutkan dengan Google
- d. Lanjutkan dengan Apple
- e. Lanjutkan dengan Media Sosial Lain

## 3. Langkah-Langkah Pendaftaran Manual (Nomor Telepon/Email)

Jika Anda memilih **Gunakan Nomor Telepon atau Email**:

- a. **Masukkan Tanggal Lahir:** Isi tanggal, bulan, dan tahun lahir Anda. TikTok mewajibkan pengguna berusia minimal 13 tahun.
- b. **Pilih Metode Kontak:** Pilih tab **Telepon** atau **Email** di bagian atas.
- c. **Masukkan Detail Kontak:** Masukkan nomor telepon atau alamat email yang aktif.
- d. **Dapatkan Kode Verifikasi:** Ketuk tombol untuk mengirimkan kode verifikasi.
- e. **Verifikasi Akun:** Cek SMS atau *inbox* email Anda, lalu masukkan kode verifikasi 4 atau 6 digit yang Anda terima. TikTok mungkin juga meminta Anda menyelesaikan *puzzle* geser sebagai verifikasi keamanan.

- f. **Buat Kata Sandi:** Buat kata sandi yang kuat (minimal 8 karakter dengan kombinasi huruf, angka, dan simbol).
- g. **Buat Nama Pengguna (*Username*):** Buat nama pengguna yang unik (misalnya, @NamaAndaResmi). Ini adalah nama yang akan dilihat orang lain. Anda dapat mengubahnya nanti.
- h. Ketuk **Daftar** atau **Buat Akun**.

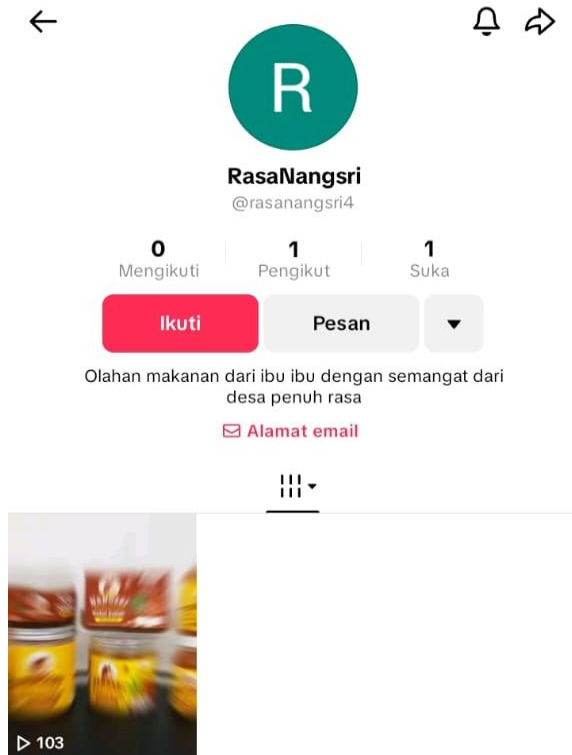
#### 4. Selesaikan Pengaturan Profil

Setelah berhasil mendaftar, Anda dapat:

- a. **Tambahkan Foto/Video Profil:** Unggah foto atau video singkat untuk profil Anda.
- b. **Edit Profil:** Tambahkan Bio (deskripsi singkat tentang diri Anda atau akun Anda).

**Mulai jelajahi video dan ikuti akun lain!**

## Contoh Akun Media Sosial Tik-Tok yang sudah terdaftar



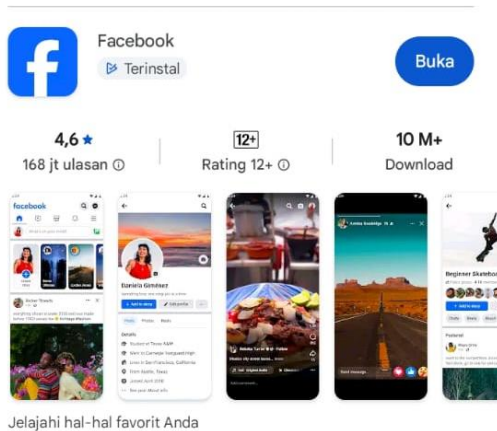
## Cara Membuat Akun Facebook (Profil Pribadi)



Anda dapat membuat akun Facebook melalui aplikasi di smartphone Anda.

### Langkah-langkah:

1. Unduh Aplikasi: Unduh dan instal aplikasi Facebook dari Google Play Store (Android) atau App Store (iPhone).



2. Buka Aplikasi: Buka aplikasi Facebook dan ketuk "Buat Akun Baru" (atau Sign Up).
3. Mulai Pendaftaran: Ikuti panduan suara yang mungkin muncul, lalu ketuk "Selanjutnya" atau "Mulai".
4. Masukkan Nama: Masukkan Nama Depan dan Nama Belakang Anda, lalu ketuk "Selanjutnya".
5. Masukkan Tanggal Lahir: Isi tanggal lahir Anda. (Perlu diingat, Facebook memiliki batasan usia). Ketuk "Selanjutnya".
6. Pilih Jenis Kelamin: Pilih jenis kelamin Anda, lalu "Selanjutnya".
7. Masukkan Kontak: Masukkan Nomor Ponsel Aktif atau pilih opsi "Daftar dengan Email" di bagian bawah.  
Kontak ini akan digunakan untuk verifikasi dan pemulihan akun.
8. Buat Kata Sandi (Password): Buat kata sandi yang kuat (minimal 6 karakter, kombinasikan huruf dan angka), lalu ketuk "Selanjutnya".
9. Selesaikan Pendaftaran: Ketuk "Daftar".
10. Verifikasi: Anda akan menerima kode verifikasi (melalui SMS ke nomor ponsel atau email). Masukkan kode tersebut untuk mengonfirmasi dan menyelesaikan pembuatan akun.
11. Lengkapi Profil: Setelah berhasil masuk, segera tambahkan Foto Profil, Foto Sampul, dan informasi Biografi dasar.

## Cara Membuat Halaman Facebook (Facebook Page)



Setelah memiliki akun Facebook pribadi, Anda bisa membuat Halaman (Page) untuk bisnis, brand, atau tujuan publik lainnya.

### Langkah-langkah:

1. Buka Aplikasi Facebook: Masuk (login) ke akun Facebook pribadi Anda.
2. Akses Menu Halaman:
  - a. Di aplikasi, ketuk ikon Menu (tiga garis horizontal di kanan atas atau ikon foto profil).
  - b. Gulir ke bawah dan cari serta ketuk opsi "Halaman" (Pages).
3. Buat Halaman Baru:
  - a. Di tampilan Halaman, ketuk "+ Buat" (biasanya di sisi kiri atas).
  - b. Ketuk "Mulai".
4. Isi Informasi Dasar:
  - a. Nama Halaman: Masukkan nama yang sesuai dengan bisnis atau brand Anda (misalnya: "Kedai Kopi Senja" atau "Jasa Desain Grafis ABC").
  - b. Kategori: Cari dan pilih kategori yang paling sesuai untuk

- mendeskripsikan Halaman Anda (misalnya: "Toko Ritel," "Layanan Bisnis," "Tokoh Publik").
- c. Bio (Deskripsi Singkat): Tulis deskripsi singkat tentang Halaman atau bisnis Anda.
  - d. Ketuk "Buat Halaman".
5. Lengkapi Detail Kontak dan Lokasi:
- a. Anda akan diminta mengisi informasi lebih lanjut, seperti: Website (jika ada), Email, Nomor Telepon, dan Alamat Lokasi (jika Anda memiliki toko fisik).
  - b. Ketuk "Selanjutnya".
6. Tambahkan Visual Halaman:
- a. Foto Profil: Unggah logo atau gambar utama brand Anda.
  - b. Foto Sampul (Cover Photo): Unggah gambar yang menarik untuk sampul Halaman Anda (biasanya menampilkan produk atau layanan).
  - c. Ketuk "Selesai" atau "Berikutnya".
7. Selesaikan Pengaturan Awal:
- a. Anda mungkin disarankan untuk menghubungkan akun WhatsApp ke Halaman Anda (penting untuk bisnis).
  - b. Facebook akan memandu Anda untuk membuat Nama Pengguna (Username) Halaman (misalnya, @rasanangsri) dan mengundang teman.

**Halaman Facebook Anda kini sudah jadi dan siap untuk diisi konten serta dikembangkan!**

## Contoh Akun Media Sosial Halaman Facebook



**RasaNangsri**  
1 suka • 3 pengikut

Olahan Makanan dari ibu dengan semangat dari desa penuh rasa

 Disukai  Kirim pesan 

[Postingan](#) [Tentang](#) [Foto](#) [Lainnya](#) ▼

**Detail**

 **Halaman** · Makanan & Minuman

 [Belum dinilai \(0 Ulasan\)](#)

... [Lihat Info RasaNangsri](#)



## Cara Membuat Akun Shopee (Pembeli)



Akun ini adalah akun dasar yang akan Anda gunakan untuk berbelanja dan juga menjadi fondasi untuk membuka toko.

### Langkah-langkah:

1. **Unduh Aplikasi:** Unduh dan instal aplikasi **Shopee** dari Google Play Store (Android) atau App Store (iPhone).



2. **Buka Halaman Pendaftaran:** Buka aplikasi, lalu ketuk menu **"Saya"** (ikon berbentuk orang di kanan bawah).
3. Di halaman **"Saya"**, ketuk tombol **"Daftar"** di bagian atas.
4. **Pilih Metode Pendaftaran:** Anda bisa memilih salah satu cara berikut:
  - a. **Nomor Telepon (Paling Umum):** Masukkan nomor telepon aktif Anda, lalu ketuk **"Lanjut"** atau **"Berikutnya"**.
  - b. **Google/Facebook/Apple/LINE:** Jika Anda ingin mendaftar menggunakan akun media sosial atau Google yang sudah ada, ketuk opsi yang tersedia dan ikuti proses *login* dan izin akses.
5. **Verifikasi Akun:**
  - a. Jika menggunakan nomor telepon, Anda mungkin diminta menyelesaikan **kode *captcha* atau *puzzle geser*** untuk verifikasi.
  - b. Kemudian, masukkan **Kode Verifikasi (OTP)** yang dikirimkan Shopee melalui **SMS** atau **Panggilan Suara** ke nomor Anda.
6. **Buat Kata Sandi (*Password*):** Buat kata sandi yang kuat (8-16 karakter, minimal 1 huruf kapital).

**Selesai:** Akun Shopee Anda sudah berhasil dibuat dan siap digunakan untuk berbelanja.

## Cara Membuat Toko (Seller) di Shopee Marketplace



Setelah memiliki akun dasar Shopee, Anda dapat mengubahnya menjadi akun Penjual untuk berjualan di marketplace.

### Langkah-langkah:

#### 1. Akses Menu Penjual:

- a. Buka aplikasi Shopee dan masuk (*login*) ke akun Anda.
- b. Ketuk menu "**Saya**" di kanan bawah.
- c. Di pojok kiri atas, ketuk "**Toko Saya**" atau "**Mulai Jual**".

#### 2. Lengkapi Informasi Toko:

- a. Anda akan diarahkan ke laman **Asisten Penjual**. Pilih "**Profil Toko**".
- b. **Nama Toko:** Masukkan nama toko yang unik dan mudah diingat (nama ini akan muncul di publik).
- c. **Deskripsi Gambar:** Unggah maksimal 5 gambar yang menggambarkan toko Anda (logo, produk unggulan, dll.).
- d. **Deskripsi:** Tulis deskripsi singkat yang menjelaskan bisnis Anda, produk yang dijual, dan keunggulannya.

3. **Atur Alamat Toko/Pengiriman:**

- a. Masuk ke "**Pengaturan Alamat Saya**" (biasanya melalui menu **Saya > Pengaturan Akun > Alamat Saya**).
- b. Masukkan alamat lengkap toko/tempat pengiriman Anda.
- c. Centang opsi "**Jadikan sebagai Alamat Pengiriman**" dan "**Jadikan sebagai Alamat Pengembalian**".

4. **Atur Jasa Kirim (Ekspedisi):**

- a. Masuk ke "**Jasa Kirim Saya**" (melalui Asisten Penjual atau Pengaturan Akun).
- b. Aktifkan jasa kirim (ekspedisi) yang ingin Anda gunakan (J&T, JNE, SiCepat, dll.).

5. **Verifikasi KTP dan Rekening Bank (Penting!):**

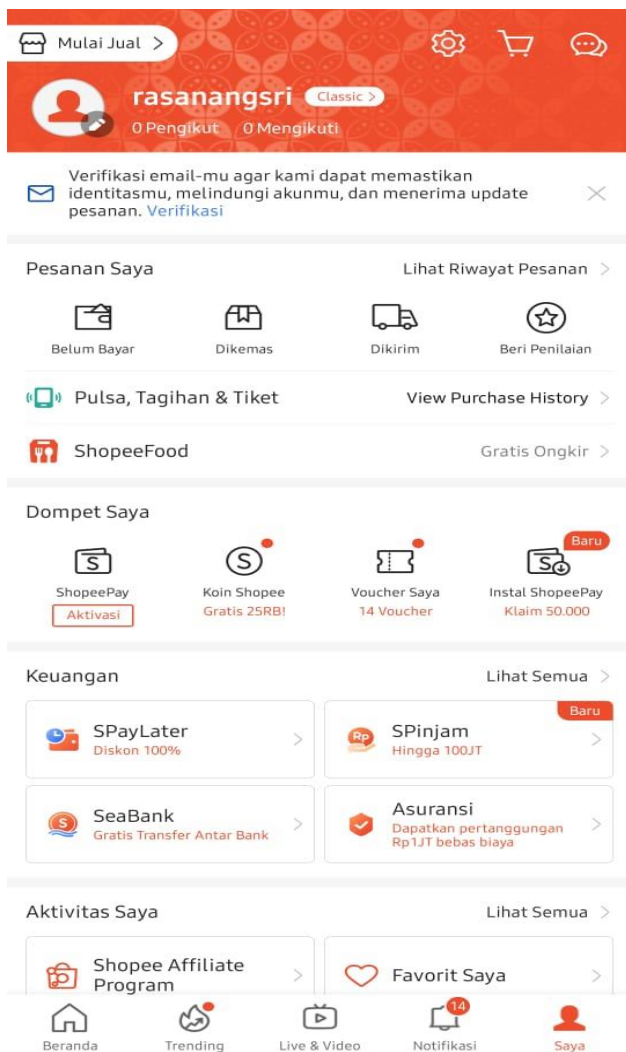
- a. Untuk bisa menerima pencairan dana dari hasil penjualan, Anda wajib memverifikasi identitas.
- b. **Verifikasi KTP:** Unggah foto KTP Anda sesuai petunjuk Shopee.
- c. **Tambahkan Rekening Bank:** Masukkan detail rekening bank (nama bank, nomor rekening, atas nama pemilik) yang akan digunakan untuk menarik uang hasil penjualan.

6. **Unggah Produk Pertama:**

- a. Setelah toko siap, Anda bisa mulai mengunggah produk pertama Anda melalui menu "**Produk Saya**" atau "**Tambah Produk Baru**".

**Toko Anda kini sudah resmi dibuka di Shopee Marketplace!**

**Contoh Akun Marketplace Shopee**



## DAFTAR PUSTAKA

- Annisa, Nenden Nur, Edvi Gracia Ardani, Liesta Verawati, Eka Yuliawisma Ningsih, Salsabila Al Fitri. 2025. Pemberdayaan Petani Dalam Memanfaatkan Hasil Lokal Buah Salak Menjadi Produk Inovasi Guna Meningkatkan Pendapatan. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*. 9(3).
- Annisa, Nenden Nur, Liesta Verawati, Edvi Gracia Ardani, Nanda Muhamad Wahyu Pratama, Alvin Muhamat Abdul Rohim. 2025. Pengembangan ekosistem bisnis pedesaan melalui pengadaan komoditas olahan buah salak. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*. 9(5).
- Ardani, Gracia Ardani, Nurhidaya Rusdi, Anwar Basalamah, Nenden Nur Annisa. 2025. How SMEs Live Sellers Convince Consumers to Purchase Lifestyle Products through Social E-Commerce for Business Sustainability. APSKI International Conference on Association of Indonesian Entrepreneurship Study Programs. 103-109.
- Verawatia, Liesta, Muhamad Syaeful Anwar, &. Lely Afiati. 2024. "E-Marketplace-Based Online Sales Training for Traditional Market Sellers in Karangayu, Semarang, in Response to Changes in Consumer Behavior." *Abdimas Umtas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat LPPM-Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya* 7(3).

## **PROFIL PENULIS**



**Nenden Nur Annisa, S.E., M.M.**  
**Dosen, Peneliti, Penulis**

Nenden Nur Annisa adalah seorang akademisi yang aktif berkecimpung di dunia pendidikan tinggi sebagai Dosen, Peneliti, dan Penulis publikasi ilmiah. Fokus keahliannya umumnya berada di bidang Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) dan perilaku organisasi.

Penulis lahir di Kota Janto (Banda Aceh) 12 Juni 1994, menamatkan pendidikan formal di SD Negeri 146287 Sinunukan, Mandailing Natal, Sumatera Utara., MTs Negeri Batahan, Sumatera Utara., SMA Negeri 1 Sinunukan, Mandailing Natal, Sumatera Utara. Selanjutnya menempuh pendidikan Strata Satu di Universitas Muhammadiyah Surakarta, dengan Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Pascasarjana di Universitas Muhammadiyah Surakarta, Jurusan Magister Manajemen.

Saat ini Penulis aktif sebagai dosen dan menulis buku, melakukan penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat menulis artikel untuk jurnal. Buku yang telah ditulis yaitu Ekonomi Islam, Etika Bisnis, Ilmu Dasar Manajemen, Hukum Bisnis, Manajemen Sumber Daya Manusia 1, Manajemen Sumber Daya Manusia 2, Manajemen Kinerja, Metodologi Penelitian Kuantitatif, Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja.

Pada tahun 2025, penulis menerima Dua Dana Hibah Departemen Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM), Direktorat Jenderal Riset Dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, Dan Teknologi. Sebagai Ketua dengan tema “Pengembangan Ekosistem Bisnis Pedesaan Melalui Pengelolaan Buah Salak”. Dan menerima dana Hibah Multi-tahun sebagai Anggota Kolaborasi Bersama Universitas lain, dengan tema “Penguatan Ekosistem Wisata Halal dan Pemberdayaan UMKM di Pemandian Air Panas Tempuran Magelang”.





Dr. Edvi Gracia Ardani menampilkan profil unik sebagai "praktisi-cendekiawan" yang memadukan pengalaman industri global dengan keunggulan akademis. Karakternya ditempa oleh lebih dari satu dekade pengalaman internasional di industri perhotelan di pusat-pusat dunia seperti Paris dan New York, serta rekam jejak sebagai wirausahawan yang telah mendirikan berbagai bisnis dari nol, mulai dari restoran hingga konsultan manajemen.

Pengalaman praktis ini secara langsung menginformasikan perjalanan akademisnya yang strategis, dari gelar Sarjana dari Institute Vatel di Paris, Magister Pariwisata dengan spesialisasi Bisnis MICE di Sekolah Pascasarjana STP Trisakti Jakarta, hingga Doktor Ilmu Komunikasi di Sekolah Pasca Sarjana Universitas Sahid. Sinergi ini tercermin dalam portofolio penelitiannya yang produktif, yang secara konsisten menjawab tantangan-

tantangan kontemporer seperti strategi bertahan di masa pandemi, disrupsi digital, dan komunikasi di tempat kerja multikultural.

Sebagai seorang pemimpin, Dr. Ardani adalah pembangun ekosistem. Ia diakui secara nasional sebagai "Pendamping Wirausaha Mahasiswa Indonesia (PWMI) Terbaik" pada tahun 2021, sebuah bukti kemampuannya dalam membina talenta muda. Ia juga aktif dalam jaringan profesional seperti Aliansi Program Studi Kewirausahaan Indonesia (APSKI), Ikatan Alumni Prancis Indonesia (IAPI) dan Ikatan Cendekiawan Pariwisata Indonesia (ICPI).



Liesta Vrawati, S.E., M.Sc., lahir di Cilacap pada 11 Oktober 1994. Telah menyelesaikan pendidikan Sarjana Ekonomi pada tahun 2017 di Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta, kemudian langsung melanjutkan studinya ke jenjang Master of Science in Management di Universitas Gadjah Mada dan selesai tahun 2020.

Penulis merupakan dosen tetap di Program Studi Kewirausahaan Program Sarjana, Universitas Widya Husada Semarang. Saat ini penulis diamanahkan untuk mengemban tugas pada unit Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Widya Husada Semarang. Penulis aktif dalam penelitian dan pengabdian kepada masyarakat di bidang Manajemen Pemasaran.

Pada tahun 2023, penulis berhasil meraih penghargaan “Winner Best Paper” APCORE-PIKSI Hybrid International Conference 2023 yang berjudul “Determinants of Customer Satisfaction in Tiktok Shop” yang diselenggarakan oleh Politeknik Piksi Ganesha Bandung sebagai ketua peneliti dan berhasil meraih

penghargaan “Second Best Paper” 7th International Research Conference on Economics and Business (IRCEB) yang berjudul “Green Behavior Towards the Usage of Shopping Bags” yang diselenggarakan oleh Universitas Negeri Malang sebagai anggota peneliti.

Pada tahun 2024, penulis mendapatkan dana hibah PKM skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat dari DRTPM sebagai anggota dengan judul “SIDEMA (Sistem Informasi Desa Menawan) untuk Peningkatan Pelayanan Masyarakat dalam Upaya Mewujudkan Digital Village di Desa Menawan Kecamatan Klambu Kabupaten Grobogan”.

Pada tahun 2025, penulis mendapatkan dana hibah penelitian skema Penelitian Dosen Pemula (PDP) dari DPPM sebagai ketua dengan judul “Pembelian Kompulsif Online: Menggambarkan Peran Perbandingan Sosial keuangan, Fear of Missing Out (FOMO) dan Materialisme. Serta mendapatkan dana hibah PKM skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat dari DPPM sebagai anggota dengan judul “Pengembangan Ekosistem Bisnis Pedesaan melalui Pengadaan Komoditas Olahan Buah Salak” sebagai anggota. Penulis aktif juga dalam menerbitkan buku Perilaku Konsumen dan Manajemen UMKM.