

ABSTRAK

Burhanuddin Robbani : Omatho : Kreasi *Merchandise custom* Berbasis Marketplace Untuk Branding Inovatif

Omatho merupakan UMKM yang bergerak di bidang *merchandise custom* berbasis handmade. Dalam pengembangannya, Omatho menghadapi beberapa kendala, yaitu keterbatasan kapasitas produksi, tingginya potongan biaya platform Shopee, persaingan harga, lemahnya pencatatan keuangan, dan fluktuasi permintaan. Kondisi tersebut memengaruhi efektivitas operasional dan kinerja usaha selama periode Januari–Maret 2026.

Proyek bisnis ini bertujuan : 1) mengembangkan pengelolaan usaha melalui penerapan strategi pemasaran digital multi-platform 2) perbaikan pencatatan keuangan 3) serta diferensiasi produk dan penguatan branding. Strategi tersebut diarahkan untuk meningkatkan jangkauan pasar, memperbaiki pengelolaan keuangan, mengurangi ketergantungan pada satu platform, dan meningkatkan daya saing produk.

Metode yang digunakan adalah pendekatan deskriptif melalui observasi, wawancara, pendampingan, analisis SWOT, serta pengolahan data penjualan dan keuangan selama pelaksanaan proyek. Penerapan strategi dilakukan melalui optimalisasi Shopee, pemanfaatan WhatsApp Business, penyusunan pencatatan keuangan yang lebih terstruktur, serta perencanaan pengembangan produk custom dan branding.

Hasil proyek menunjukkan bahwa : 1) strategi pemasaran mulai menunjukkan hasil positif melalui peningkatan penjualan pada Maret 2026. 2) Pencatatan keuangan menjadi lebih terstruktur selama periode Januari-Maret 2026 dan 3) Pengembangan produk custom dan penguatan branding juga mulai dirumuskan sebagai strategi jangka panjang untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata kunci: UMKM, *merchandise custom*, pemasaran digital, pencatatan keuangan, diferensiasi produk.