

PELATIHAN PEMASARAN PRODUK VIA MARKETPLACE PADA DIKLAT MARKETING ONLINE BAGI UMKM DI DINAS KOPERASI, UKM, PERDAGANGAN DAN PERINDUSTRIAN INDRAMAYU

Stephanie Betha Rossi H¹

Program Studi Teknikf Komputer, Universitas Wiralodra1
Jl. Ir.H.Djuanda KM 03 Singaraja, Indramayu, Jawa Barat 45213
e-mail: ntephbetha@gmail.com

ABSTRACT

The rapid development of technology today can facilitate various kinds of human activities. One of them is buying and selling transactions. Sellers and buyers can make buying and selling transactions without having to meet face to face. This is due to the increasing number of e-commerce growing in Indonesia. One form of e-commerce is the marketplace. Shopee is one type of marketplace that is in great demand by the people of Indonesia. This pandemic era made the income of MSMEs in Indramayu decreased drastically. The reason is the decline in public consumption during the pandemic, this is due to face-to-face restrictions. Therefore, the Department of Cooperatives, SMEs, Trade and Industry of Indramayu in collaboration with the Computer Engineering study program at Wiralodra University held product marketing training via the marketplace, especially Shopee. Shopee is expected to be an alternative in increasing MSME income and this training is expected to provide solutions for MSMEs to be more effective in marketing their products.

Key words: *E-commerce, Marketplace, Shopee*

ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang pesat saat ini dapat memudahkan berbagai macam aktivitas manusia. Salah satunya adalah transaksi jual beli. Penjual dan pembeli dapat melakukan transaksi jual beli tanpa harus bertatap muka secara langsung. Hal ini disebabkan oleh semakin banyaknya *e-commerce* yang tumbuh di Indonesia. Salah satu bentuk *e-commerce* yaitu *marketplace*. *Shopee* merupakan salah satu jenis *marketplace* yang banyak diminati oleh masyarakat Indonesia. Era pandemi ini membuat pendapatan UMKM di Indramayu menurun drastis. Penyebabnya adalah turunnya konsumsi masyarakat selama pandemi, hal ini disebabkan oleh adanya peraturan pembatasan tatap muka. Oleh karena itu, Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu bekerja sama dengan program studi Teknik Komputer Universitas Wiralodra mengadakan pelatihan pemasaran produk via *marketplace*, khususnya *Shopee*. *Shopee* diharapkan dapat menjadi salah satu alternatif dalam meningkatkan pendapatan UMKM serta pelatihan ini diharapkan dapat memberikan solusi untuk UMKM agar lebih efektif dalam memasarkan produknya.

Kata kunci: *UMKM, Aplikasi, Buku Kas, Pencatatan Transaksi*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi yang pesat saat ini dapat memudahkan berbagai macam aktivitas manusia. Salah satunya adalah

transaksi jual beli. Penjual dan pembeli dapat melakukan transaksi jual beli tanpa harus bertatap muka secara langsung. Hal ini disebabkan oleh semakin banyaknya *e-commerce* yang tumbuh di Indonesia. E-

commerce merupakan kegiatan jual beli menggunakan jaringan internet [1]. Salah satu bentuk e-commerce yaitu marketplace. Marketplace merupakan suatu website yang menyediakan berbagai macam fasilitas yang dapat memudahkan baik penjual maupun pembeli. Fasilitas tersebut antara lain menyediakan jasa ekspedisi, menyediakan pilihan alat pembayaran, tracking pemrosesan barang, dompet digital [2]. Marketplace memiliki kemiripan dengan konsep pasar di kehidupan nyata, yaitu, pembeli dapat memilih berbagai macam penjual di suatu marketplace, sedangkan penjual juga memperoleh berbagai macam pembeli dari berbagai wilayah baik di dalam maupun luar negeri.

Shopee merupakan salah satu jenis marketplace yang banyak diminati oleh masyarakat Indonesia [3]. Shopee menyediakan berbagai barang yang identik dengan wanita. Variasi produk pada Shopee merupakan produk yang sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Berbagai variasi produk tersebut memberikan peluang bagi penjual untuk memasarkan produknya.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi bagian vital dari perekonomian nasional karena sangat berperan dalam pertumbuhan ekonomi yaitu mampu meningkatkan pendapatan masyarakat sekitar dan menyediakan unit lapangan kerja [4]. Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sangat berpengaruh terhadap perekonomian di kabupaten Indramayu. Beberapa tahun terakhir ini, pertumbuhan UMKM di Indramayu semakin melejit. Salah satunya disebabkan oleh semakin banyaknya pendatang yang tinggal di Indramayu sehingga kebutuhan konsumsi semakin meningkat. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di wilayah Indramayu memiliki berbagai variasi produk, antara lain : kerupuk ikan, berbagai macam makanan olahan ikan, pindang ikan, minuman tradisional, makanan ringan, terasi, kerajinan tangan, batik lain sebagainya. Jumlah UMKM di Indramayu juga tergolong banyak. Namun, selama ini, hasil produk UMKM tersebut masih dipasarkan secara offline atau tatap muka. Produk dijual melalui toko, pasar tradisional, maupun dari

rumah ke rumah. Walaupun ada juga beberapa UMKM yang telah menggunakan e-commerce dalam memasarkan produknya, tetapi banyak UMKM yang tidak mengetahui tentang hal tersebut.

Era pandemi ini membuat pendapatan UMKM di Indramayu menurun drastis. Bahkan ada beberapa UMKM yang terpaksa menutup usahanya atau gulung tikar. Penyebabnya adalah turunya konsumsi masyarakat selama pandemi, hal ini disebabkan oleh adanya peraturan pembatasan tatap muka, sehingga membuat masyarakat enggan untuk membelanjakan uangnya. Turunnya daya beli masyarakat membuat harga bahan baku menjadi mahal, UMKM pun menjadi kekurangan modal.

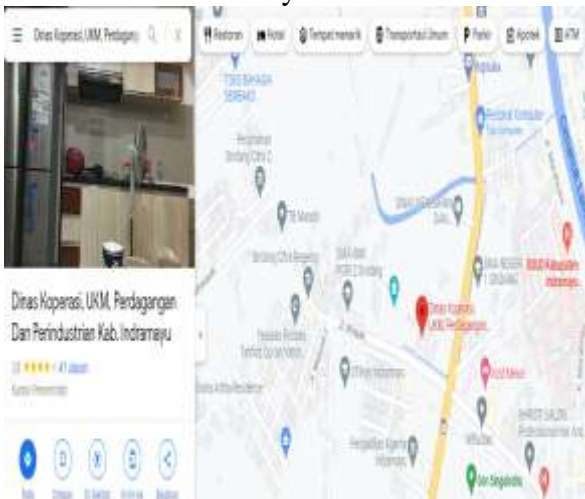
Oleh karena itu, Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu bekerja sama dengan program studi Teknik Komputer Universitas Wiralodra mengadakan pelatihan pemasaran produk via marketplace, khususnya Shopee. Shopee diharapkan dapat menjadi salah satu alternatif dalam meningkatkan pendapatan serta berkembangnya UMKM di Indramayu. UMKM di Indramayu masih banyak yang belum menggunakan Shopee sebagai salah satu alat memasarkan produk. Selain itu, pelatihan ini diharapkan dapat memberikan solusi untuk UMKM agar lebih efektif dalam memasarkan produknya. Oleh karena itu, pelatihan ini ditujukan untuk mengenalkan Shopee kepada masyarakat UMKM di Indramayu.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dilaksanakan oleh dosen program studi Teknik Komputer Universitas Wiralodra. Pengabdian ini terlaksana atas kerja sama dengan Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu. Peserta yang mengikuti pelatihan ini adalah para pelaku UMKM di Indramayu. Kegiatan ini terdiri dari beberapa sesi pelatihan. Sesi pertama adalah pengenalan UMKM terhadap *e-commerce*, sesi kedua adalah pemasaran produk melalui channel Youtube, sesi ketiga adalah

pengenalan pemasaran produk UMKM melalui marketplace. Sesi keempat adalah sharing dari salah satu UMKM yang telah berhasil mengimplementasikan *e-commerce* pada usahanya.

Kegiatan yang akan dibahas pada artikel ini khususnya pengenalan pemasaran produk UMKM melalui marketplace. Kegiatan ini berbentuk pelatihan yang berisi tentang pengenalan marketplace, mengetahui keunggulan salah satu marketplace yaitu Shopee, tata cara membuat akun di Shopee tata cara berjualan di Shopee, strategi berjualan di Shopee agar ramai pembeli dan sebagainya. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 13 Oktober 2020 di Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu yang beralamatkan di Jl M.T Haryono No.11 B Indramayu Berikut ini adalah peta alamat Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu.



Gambar 1. Lokasi Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu

Bentuk pengabdian kepada masyarakat secara umum adalah pelatihan. Metode pelaksanaan pengabdian dalam bentuk pelatihan ini terdiri dari beberapa tahapan, sesuai dengan Gambar 2. berikut ini :



Gambar 2. Metode Pelaksanaan

Gambar 2 menjelaskan tentang metode pelaksanaan yang terdiri dari tahapan persiapan, pengenalan dan implementasi. Pelatihan ini dilaksanakan dengan beberapa tahapan prosedur, yaitu sebagai berikut:

1. Persiapan, pada tahapan prosedur ini terdiri dari pembuatan modul, slide presentasi dan video untuk pengenalan dan tata cara penggunaan Shopee. Pembuatan modul dan sebagainya dilakukan pada H-7 sebelum pelatihan dimulai. Langkah pertama adalah mempersiapkan slide presentasi. Slide presentasi digunakan untuk pengenalan tentang marketplace, penjelasan tentang Shopee, keunggulan Shopee dan lainnya. Slide ini disusun dengan mengambil dari beberapa sumber berita online yang memberikan fakta tentang keuntungan menjual barang via *e-commerce*. Slide presentasi ini juga berisi tentang penjelasan dan ajakan untuk menjual produk via *e-commerce*, khususnya, marketplace. Langkah kedua adalah pembuatan modul. Selanjutnya, pembuatan modul disusun berdasarkan kompilasi dari beberapa sumber, khususnya, website Shopee. Modul ini berisi tentang implementasi pembuatan akun Shopee, tata cara berjualan di Shopee dan cara meningkatkan penjualan di Shopee. Langkah ketiga adalah mencari video tutorial penggunaan Shopee. Video ini digunakan untuk dapat dipelajari oleh para peserta ketika mengimplementasikan penggunaan Shopee.



Gambar 3. Strategi penjualan di Shopee yang dijelaskan kepada peserta



Gambar 4. Fitur Naikkan Produk di Shopee

2. Pengenalan, tahapan ini berupa proses penjelasan secara detail tentang definisi marketplace, alasan penggunaan marketplace, alasan menggunakan Shopee, menjelaskan tentang cara membuat akun pada Shopee, strategi berjualan di Shopee, menambahkan voucher toko di Shopee, fitur menaikkan produk di Shopee dan tips berjualan di Shopee. Durasi tahapan penjelasan ini sekitar 45 menit. Tahapan penjelasan ini menggunakan alat berupa slide presentasi yang telah dibuat pada tahapan persiapan. Gambar 3 dan Gambar 4 di atas adalah materi tentang strategi berjualan di Shopee dan Cara menambahkan voucher toko.



3. Implementasi, pada tahapan ini berupa implementasi penggunaan Shopee. Modul dan video digunakan dalam tahapan ini. Durasi pada tahap implementasi ini sekitar 15 menit. Selanjutnya, peserta dapat belajar

mandiri dengan modul dan video yang telah dibuat. Tujuan dari penggunaan video dan modul adalah untuk memudahkan peserta pelatihan dalam mengimplementasikan penggunaan Shopee. Modul ini berisi tentang cara membuat akun di Shopee, cara mengupload produk di Shopee, mengenal jenis atau teknik berjualan di Shopee seperti menggunakan fitur gratis ongkir, fitur menaikkan produk dan sebagainya. Gambar 5 menunjukkan tentang bentuk modul tutorial untuk peserta.

Gambar 6 berikut ini menunjukkan salah satu bentuk video tutorial dalam tahapan implementasi.



Gambar 6. Tampilan video tutorial

Bentuk pengabdian masyarakat secara umum, terdiri dari beberapa bentuk:

1. Pemberian materi kepada pelaku UMKM tentang marketplace khususnya Shopee dalam meningkatkan jumlah konsumen. Pemberian materi dilakukan melalui ceramah menggunakan slide presentasi.
2. Pelatihan cara berjualan pada Shopee. Pelatihan ini dilakukan melalui penjelasan modul yang berisi tahapan dalam pembuatan akun, cara mengupload barang, cara mempromosikan produk.
3. Pelatihan pemanfaatan fitur-fitur yang ada pada Shopee. Pelaku UMKM menyimak video secara langsung tentang pemanfaatan fitur

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan pemasaran produk via e-commerce dilaksanakan di Aula Diskopdagin

Kabupaten Indramayu, Jl. MT. Haryono No.11/B Sindang Kabupaten Indramayu, yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan (Diskopdagin) Kabupaten Indramayu bekerjasama dengan Program Studi Teknik Komputer Fakultas Teknik Universitas Wiralodra. Kegiatan ini dilaksanakan mulai pukul 08.00-16.00.

Berikut ini rangkaian kegiatan pada pelatihan ini antara lain:

1. Pembukaan secara resmi oleh Kepala Diskopdagin Kab. Indramayu dan Kepala Bidang Koperasi selaku ketua panitia yang melaporkan rencana kegiatan.
2. Selanjutnya pemeberian materi pada sesi pertama tentang pengenalan *e-commerce*.
3. Memberikan pelatihan pemasaran produk kepada pelaku UMKM melalui Youtube.
4. Pelatihan mengenai pembuatan marketplace menggunakan Shopee dan memberikan pemahaman terhadap pengelolaan marketplace tersebut.
5. Pelatihan motivasi pemasaran produk melalui digital marketing.

Berikut adalah materi yang di berikan saat kegiatan pelatihan mengenai pembuatan *marketplace* menggunakan Shopee dan pengimplementasiannya:

1. Pengenalan Shopee
 - a. Pengenalan *e-commerce*
 - b. Pengenalan jenis *marketplace*
 - c. Keunggulan Shopee
2. Tata cara berjualan di Shopee
 - a. Pembuatan akun
 - b. Tata cara mengupload produk
 - c. Tata cara mempromosikan produk
 - d. Cara menggunakan fitur menaikkan produk
 - e. Cara menggunakan fitur gratis ongkir
3. Implementasi penggunaan Shopee
 - a. Pembuatan akun pada hp masing-masing dengan menyimak video tutorial.
 - b. Pengunggah produk pada hp masing-masing dengan menyimak video tutorial.
 - c. Penggunaan fitur pada Shopee.

Peserta kegiatan pelatihan ini terdiri atas 20 orang pelaku UMKM. Pelatihan ini dilakukan secara luring dengan protokol yang ketat. Tabel 1 adalah daftar jumlah peserta sesuai daerah asalnya yang hadir pada peserta pada kegiatan pelatihan ini :

Tabel 1. Daftar jumlah peserta sesuai daerah asalnya

Asal Daerah	(orang)
Lohbener	2
Sindang	4
Singajaya	1
Wanantara	1
Kenanga	1
Arahan	1
Paoman	1
Sukalila	2
Pilangsari	2
Pabean Udik	1
Widasari	1
Indramayu	2
Cantigi	1

Tabel 1 di atas menunjukkan bahwa peserta pelatihan ini terdiri dari pelaku UMKM yang berasal dari berbagai macam daerah Indramayu. Gambar 7 di bawah ini menunjukkan daftar hadir pelaku UMKM. Gambar 7 menunjukkan bahwa para pelaku UMKM ini juga memiliki berbagai macam variasi produk yang ditawarkan. Gambar 8 berikut ini adalah dokumentasi kegiatan pelatihan ini.

NO	UMKM	NAMA UMKM	ALAMAT	TANDA TANGAN
1	UMKM JATI	PT. JATI MANDIRI	LEMBANG	
2	UMKM	PERUSAHAAN BELA KUNING	LEMBANG	
3	UMKM KEMASATI	PT. KEMASATI	LEMBANG	
4	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
5	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
6	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
7	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
8	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
9	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
10	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
11	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
12	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
13	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
14	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
15	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
16	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
17	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
18	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
19	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	
20	UMKM	PT. KEMASATI	LEMBANG	

Gambar 7. Daftar Hadir Peserta



Gambar 8. Dokumentasi kegiatan pelatihan

Kondisi pandemi ini membuat jumlah peserta dibatasi maksimal 20 orang pelaku UMKM. Walaupun pihak panitia telah menggunakan protokol kesehatan yang ketat, namun ada beberapa hal yang sebaiknya dapat menjadi evaluasi antara lain beberapa peserta ada yang kurang mematuhi protokol kesehatan. Selain itu, para peserta pelatihan juga membutuhkan pendampingan secara kontinuitas setelah kegiatan ini, sebab masih banyak peserta pelatihan yang kurang dapat merancang dan memanfaatkan *marketplace*.

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan pemasaran menggunakan Shopee ini dilaksanakan pada bulan Oktober 2020 yang beralamatkan di di Dinas Koperasi, UKM, Perdagangan dan Perindustrian Indramayu yang beralamatkan di Jl M.T Haryono No.11 B Indramayu Kegiatan berlangsung dengan dihadiri oleh 20 orang

peserta yang berasal dari berbagai daerah Indramayu secara luring. Kegiatan berlangsung dengan lancar, walaupun ada beberapa kendala yang harus dievaluasi, salah satunya adalah perlunya pendampingan secara kontinuitas setelah kegiatan ini, sebab masih banyak peserta pelatihan yang kurang dapat merancang dan memanfaatkan *marketplace*.

KESIMPULAN

Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan dengan baik, walaupun dihiasi dengan berbagai kendala yang dihadapi, tetapi semoga dapat dijadikan bahan evaluasi untuk kedepannya. Semoga dengan berbagai kekurangan yang ada tidak mengurangi semangat pemateri dan peserta pelatihan untuk mendapatkan ilmu yang diberikan dan dapat menerapkannya di kemudian hari.

Para pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan ini akan menggunakan aplikasi buku kas untuk menunjang pelaporan keuangan usaha mereka dikarenakan mereka menganggap bahwa aplikasi buku kas sangat mudah untuk digunakan dan akan sangat membantu mereka dalam mencatat transaksi-transaksi saat mereka menjalankan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam pembuatan artikel ini penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada Diskopdagin Kabupaten Indramayu yang telah bekerja sama dengan Program Studi Teknik Komputer Fakultas Teknik Universitas Wiralodra untuk menyelenggarakan kegiatan tersebut. Selain itu, penulis mengucapkan terima makasi kepada seluruh peserta dari pelaku UMKM di kabupaten Indramayu yang telah hadir pada pelatihan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rehatalanit, "Peran E-Commerce dalam Pengembangan Bisnis," 2016. Jurnal Teknologi Industri, Vol.5 No.1
- [2] Septiani, Eka dan Widayani, Anna, "Marketplace Shopee Sebagai Media Promosi Penjualan Umkm di Kota Blitar",

2021, Jurnal Pemasaran Kompetitif, Vol.4
No.1

- [3] Bachdar, S. (2018). Mengapa Shopee Jadi E-Commerce yang Paling Sering Diakses?No Title. Retrieved Dec 31, 2021, from <https://www.marketeers.com/mengapa-shopee-jadi-e-commerce-yang-paling-sering-diakses/>
- [4] Hafni, R dan Rozali, A. “Analisis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Indonesia”, 2017, Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan