



MEMBANTU UMKM DALAM MEMASARKAN PRODUK DI MARKETPLACE SHOPEE DAN TOKOPEDIA

AUTHOR

¹⁾Nunik Yuni Pratiwi, ²⁾Febiyana, ³⁾Monica Christanti,
⁴⁾Ajeng Dina Permatasari, ⁵⁾Meri Siregar, ⁶⁾Prisila Damayanty,
⁷⁾Dias Adi Dharma, ⁸⁾Djunaidy

ABSTRAK

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pelayanan kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memasarkan produknya di *Marketplace* Indonesia yaitu Tokopedia dan Shopee. Dikarenakan dimasa pandemi Covid-19, kebanyakan masyarakat lebih memilih untuk berbelanja *via digital*. Selain itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat membantu mahasiswa dalam mengembangkan pengetahuan serta keahlian yang telah diperoleh di bangku kuliah dan menyebarkannya kepada masyarakat umum. Pengabdian ini dilakukan kepada UMKM JAMU yang berlokasi di Tebet, Kota Jakarta Selatan, Metode pelaksanaan dengan melakukan wawancara *owner* UMKM tentang informasi data-data produk, pembuatan *platform e-commerce* di Shopee dan Tokopedia dan memasarkan produknya. Jika pelaku UMKM dapat menjual produknya melalui *Marketplace* diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran tidak hanya sebatas di daerah Tebet saja tetapi dapat menjangkau sampai dengan luar daerah sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat pelaku UMKM, serta dapat meningkatkan pengetahuan serta ketrampilan pemasaran di era digital.

Kata Kunci

Marketplace, UMKM, Shopee, Tokopedia

AFILIASI

Prodi, Fakultas

¹⁾⁻⁷⁾Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi

⁸⁾Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer

Nama Institusi

¹⁾⁻⁸⁾Institut Bisnis dan Informatika (IBI) Kosgoro 1957

Alamat Institusi

¹⁾⁻⁸⁾Jl. M. Kahfi II No. 33, Jagakarsa, Jakarta Selatan, DKI Jakarta

KORESPONDENSI

Author

Prisila Damayanty

Email

prisiladamayanty1976@gmail.com

LICENSE



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

PENDAHULUAN

Masalah pada saat ini tantangan dan hambatan yang dihadapi dalam dunia usaha semakin besar. Salah satunya kegiatan yang pesat perkembangannya adalah kegiatan jual-beli (dagang) khususnya dalam bidang usaha makanan ataupun minuman, ditambah lagi dengan adanya virus Covid-19 yang menyebar ke seluruh dunia. Persaingan terjadi semakin ketat hal ini ditandai dengan banyaknya usaha dagang yang menerapkan berbagai strategi untuk mempertahankan kelangsungan usahanya di tengah pandemi ini. Salah satu bentuk usaha dagang yang masih bertahan di tengah persaingan usaha dagang dalam kondisi seperti ini adalah usaha dalam penjualan minuman dan obat-obatan khususnya jamu tradisional. Usaha jamu tradisional ini semakin lama banyak juga orang yang meminati usaha tersebut. Pada awalnya jamu tradisional memiliki harga yang standar, tetapi karena jamu tradisional ini memiliki kesan sebagai penangkal virus Covid-19, maka harganya pun melonjak tinggi.

Meskipun harganya yang terus naik tetapi permintaannya juga semakin tinggi. Sehingga, pada masa pandemi ini perlu melakukan digitalisasi untuk mendongkrak penjualan di masa pandemi covid ini. Salah satunya melalui *platform e-commerce* di Shopee dan Tokopedia karena merupakan tempat usaha *online* yang banyak di pergunakan semua kalangan dalam keadaan seperti ini. Program pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk memberikan pelayanan kepada pelaku UMKM dimana UMKM merupakan penopang perekonomian Indonesia saat ini sehingga pemerintah memberi perhatian yang cukup besar terhadap perkembangan UMKM. (Sari et al., 2020).

Untuk memasarkan produknya di *marketplace* Indonesia, yang dilatarbelakangi dengan beberapa perilaku masyarakat yang ikut berubah selama pandemi. Yaitu kegemaran masyarakat untuk berbelanja melalui *e-commerce* Shopee dan Tokopedia. Hal ini merupakan sebuah kesempatan baik bagi pelaku UMKM untuk memanfaatkan hal tersebut. Kami melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan cara melakukan wawancara *owner* UMKM tentang informasi data-data produk, dokumentasi foto produk yang dijual, pembuatan *platform e-commerce* di Shopee dan Tokopedia serta memasarkan produknya.

❖ Pengertian E-commerce

E-commerce adalah *electronic commerce*, merupakan kumpulan teknologi, aplikasi, dan bisnis yang menghubungkan perusahaan atau perseorangan sebagai konsumen untuk melakukan transaksi elektronik, pertukaran barang, dan pertukaran informasi melalui internet atau televisi, *www*, atau jaringan komputer lainnya.

Membuat toko *online* memang tidak bisa sembarangan. Ada banyak hal yang perlu diperhatikan agar konsumen merasa nyaman ketika menggunakan *platform* tersebut. *Platform* belanja *online* yang baik bisa menjadikan transaksi *virtual* aman dan nyaman bagi penjual dan pembeli.

Berikut adalah beberapa contoh aplikasi *e-commerce* *Android* dan *iOS* di Indonesia yang kami pergunakan sebagai berikut:

1) Shopee

Shopee adalah toko *online* yang populer dengan promo gratis ongkirnya ini memang begitu populer yang dapat membantu mengembangkan usaha yang dimiliki. Caranya adalah dengan memperkenalkan produk yang dijual melalui *marketplace* dengan fitur memadai.



2) Tokopedia

Tokopedia adalah *platform* yang memiliki program untuk mendukung pelaku UMKM maupun perorangan untuk mengembangkan usaha yang dimiliki. Caranya, dengan memperkenalkan produk yang dijual melalui *marketplace* dengan fitur memadai.

❖ **Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Meskipun UMKM merupakan usaha mikro kecil dengan pengelolaan yang belum memadai, namun tidak dapat dipungkiri bahwa UMKM merupakan roda penggerak perekonomian Indonesia. UMKM memiliki peran penting dalam memajukan perekonomian Indonesia terlebih di masa *digital* dan pandemi Covid-19. Dengan pengelolaan dan binaan yang baik, UMKM dapat menjadi sebuah peluang bisnis yang menjanjikan dan bisa menjadi lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat sekitar.

UMKM secara umum adalah singkatan dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Yang mana ini merupakan satu model baru dalam kegiatan perniagaan atau perdagangan. Menurut Kwartono UMKM adalah bidang usaha yang terklasifikasi sebagai bentuk usaha dengan kekayaan bersih kurang dari 200 juta. Dasar kalkulasi penghitungan kekayaan tersebut disesuaikan dengan omzet atau laba penjualan dalam periode tahunan yang diterima oleh perusahaan.

❖ **UMKM Jamu**

UMKM jamu merupakan usaha lama yang sudah memiliki banyak peminatnya karena jamu merupakan obat tradisional berbahan alami warisan budaya yang telah diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi untuk kesehatan. Sebagian besar masyarakat mengonsumsi jamu karena percaya memberikan manfaat yang cukup besar terhadap kesehatan baik untuk pencegahan dan pengobatan terhadap suatu penyakit maupun dalam hal menjaga kebugaran dan kecantikan dan meningkatkan stamina tubuh. Sampai saat ini keberadaan jamu terus berkembang. Hal ini terlihat pada permintaan terhadap jamu yang terus mengalami peningkatan karena jamu dapat membantu mencegah wabah Covid-19 yang sedang marak pada era ini.

METODE PELAKSANAAN

Untuk metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah dengan melakukan wawancara kepada UMKM JAMU tentang informasi pembuatan di toko *online* seperti di Shopee dan Tokopedia untuk membantu mendapatkan tambahan modal dan mengembangkan usaha melalui *marketplace* dengan fitur memadai.

Kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahap:



- 1) Tahap pertama, yaitu kami mendatangi *owner* atau pemilik UMKM JAMU untuk diwawancarai tentang kapan berdiri usahanya, apa hambatannya yang dialami saat ini dan menanyakan informasi data-data produk serta foto produk jamu yang dijual di UMKM tersebut.
- 2) Tahap kedua, kami membantu pembuatan aplikasi *e-commerce* di Shopee dan Tokopedia yaitu tempat toko *online* atau *marketplace* dan menjelaskan cara mempergunakannya serta manfaat dari produk jamu yang dijual.
- 3) Tahap ketiga, kami memasarkan nama, gambar produk dan harga produk di di Shopee dan Tokopedia yaitu tempat toko *online* atau *marketplace*.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh kelompok kami yang bertujuan untuk membantu UMKM Jamu dalam memasarkan produknya *via digital* di *marketplace* Shopee dan Tokopedia, dengan cara survei langsung dan ikut langsung membantu untuk memasarkan produk secara *online*. Berikut informasi yang kami kumpulkan selama kegiatan PKM berlangsung, yaitu:

❖ Tahap Wawancara

Pada tahap wawancara, kelompok kami mendatangi langsung UMKM Jamu Uda Yosy yang berlokasi di Jl. Tebet Barat Raya Trijaya 3, RT. 005. RW. 007, No. 011, Tebet, Jakarta Selatan. Dan mengumpulkan berbagai informasi dari *owner* langsung. Informasi yang kami kumpulkan adalah, kapan berdirinya UMKM, produk-produk jamu yang paling sering dibeli oleh masyarakat, produk jamu mana saja yang dapat dipasarkan di *marketplace*, manfaat dari produk jamu tersebut, serta kendala-kendala yang dialami oleh UMKM.

Tahap selanjutnya adalah, kami menjelaskan mengenai manfaat dari penjualan produk *via marketplace* dan memfoto produk-produk jamu untuk kemudian dipasang dan dijual di Tokopedia dan Shopee.

❖ Pembuatan Toko Online di Shopee dan Tokopedia

Tahap selanjutnya, setelah mengumpulkan foto-foto produk dan manfaat serta informasi produk. Kelompok kami membuat toko *online* di Shopee dengan *username*: [tokojamusuksesmakmur](https://shopee.co.id/shop/500776375/) dengan *link* toko: <https://shopee.co.id/shop/500776375/> dan membuat toko *online* di Tokopedia dengan *username*: [jamusehatmakmur](http://www.tokopedia.com/tokojamusehatm) dengan *link* toko: www.tokopedia.com/tokojamusehatm

Pada tahap ini, kelompok kami berhasil mengumpulkan sebanyak 28 produk jamu, yaitu:

- Jamu Asam Urat Madu Klanceng
- Jamu Combra-X Eksim
- Jamu Godong Ijo
- Jamu Tensi
- Jamu Montalin
- Jamu Pegal Linu Klanceng
- Jamu Pegal Linu Wan Tong
- Jamu Reksida Sido Muncul
- Jamu Selesma Sido Muncul
- Jamu Sariawan
- Jamu Sekalor
- Jamu Susut Perut Kalimantan
- Jamu Tolak Angin SidoMuncul
- Jamu Ulu Hati
- Jamu Batuk Sidomuncul
- Jamu Galian Delima Putih
- Jamu Bersalin
- Jamu Klingsir
- Jamu Pegal Linu Husada
- Jamu Pegal Linu Sidomuncul
- Jamu Racik Sewu Putri Sakti
- Jamu Sakit Pinggang Sido Muncul
- Jamu Sariawan Usus
- Jamu Sehat Wanita
- Jamu Sabdo Sepet Wangi
- Jamu Tawon Liar
- Jamu Tujuh Angin
- Jamu Wasir



Drive Saya > FOTO JAMU

Nama ↑	Pemilik	Terakhir diubah	Ukuran file
Asam Urat Madu Klanceng.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	4,5 MB
batuk.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	4,1 MB
CobraX Eksim.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	4,6 MB
Galian delima putih.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	4,6 MB
Godog Ijo.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	4,8 MB
Jamu Bersalin.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	5,1 MB
jamu tensi.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	5,6 MB
Klingsir.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	4,9 MB
Montalin.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	5,1 MB
Pegal Linu Husada.jpg	saya	22 Jul 2021 saya	5,1 MB

Gambar 1. Produk Jamu yang Berhasil Kami Dokumentasikan

Download Tokopedia Seller App Hak Kekayaan Intelektual Mitra Tokopedia

tokopedia Seller Coba ketikkan "Bagaimana Cara Menutup Toko?"

Saldo Rp0 Kredit TopAds Rp0

Semua Produk (28) Aktif (28)

Cari nama produk atau SKU Kategori Etalase Filter Urutkan

INFO PRODUK	STATISTIK	HARGA	STOK	AKTIF
Jamu Wasir - Sidomuncul SKU: -	Skor: Sempurna 👁️ 1 🔒 0	Rp15.000	10	<input checked="" type="checkbox"/>
Jamu Tradisional Ulu Hati - Sidomuncul SKU: -	Skor: Sempurna 👁️ 1 🔒 0	Rp15.000	10	<input checked="" type="checkbox"/>
Jamu Tujuh Angin - Sidomuncul SKU: -	Skor: Sempurna 👁️ 1 🔒 0	Rp15.000	10	<input checked="" type="checkbox"/>
Jamu Tolak Angin SidoMuncul SKU: -	Skor: Sempurna	Rp20.000	10	<input checked="" type="checkbox"/>

Gambar 2. Produk yang Sudah Berhasil Ditambahkan di Tokopedia

Beranda > Produk Saya tokojamusuksesmakmur Pusat Edukasi Penjual

Semua Live Habis Perlu Tindakan Diarsipkan

Nama Produk Input Kategori Pilih Kategori

Stok Input - Input Penjualan Input - Input

Carilah Atur ulang

23 Produk 23 / 100 Upgrade akunmu > Tingkatkan produkmu + Tambah Produk Baru Edit Secara Massal

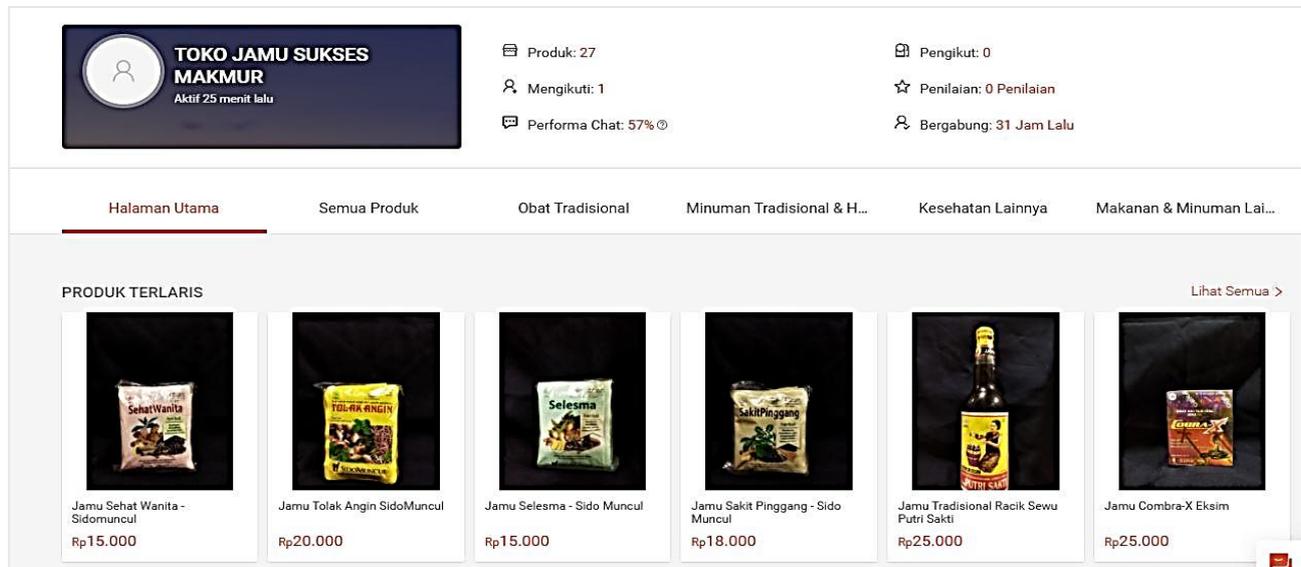
<input type="checkbox"/>	Nama Produk	Kode Variasi	Variasi	Harga	Stok	Penjualan	Status
<input type="checkbox"/>	Jamu Sabdo Sepet Wangi SKU Induk: -	-	-	Rp18.000	10	0	Ubah Lainnya
<input type="checkbox"/>	Jamu Sekalor - Sidomuncul SKU Induk: -	-	-	Rp15.000	10	0	Ubah Lainnya

Gambar 3. Produk yang Sudah Berhasil Ditambahkan di Shopee

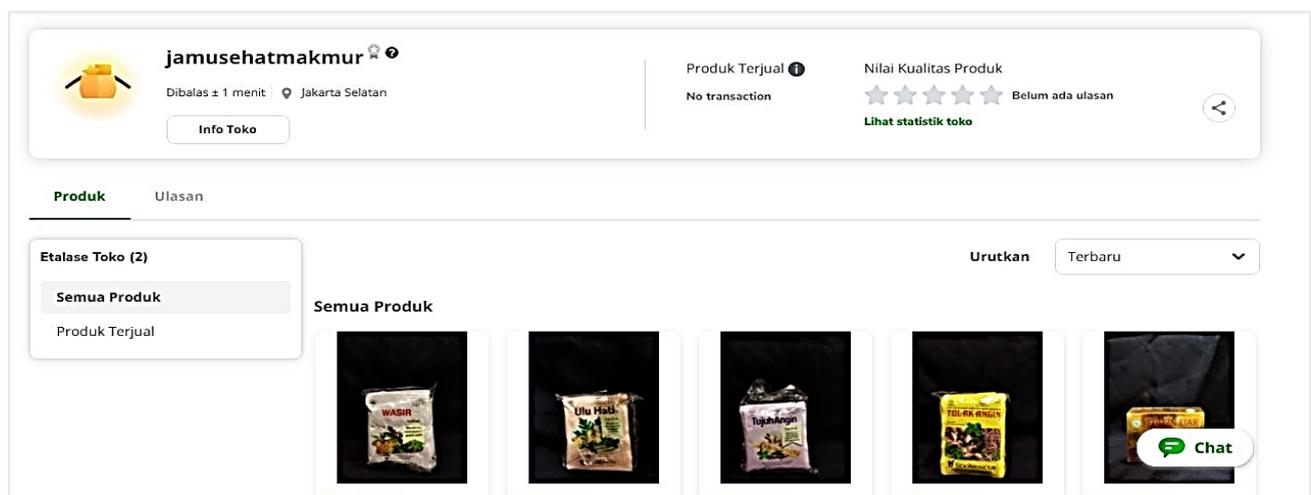


❖ Memasarkan Produk di Shopee dan Tokopedia

Tahap terakhir dalam pengabdian masyarakat ini adalah memasarkan produk jamu di *marketplace* Shopee dan Tokopedia. Dapat dilihat bahwa produk-produk jamu yang kami dapatkan dari UMKM Jamu Uda Yosy sangat dibutuhkan oleh masyarakat sekitar. Hal ini sangat diharapkan untuk dapat membantu UMKM sekitar untuk memajukan usahanya dan mempermudah masyarakat yang ingin membeli jamu via digital untuk menghindari penyebaran virus Covid-19.



Gambar 4. Toko Online yang Kami Buat di Shopee



Gambar 5. Toko Online yang Kami Buat di Tokopedia

KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan di UMKM Jamu Uda Yosy, kami menyimpulkan bahwa UMKM ini memiliki kendala seperti penjualan yang menurun dampak dari pandemi Covid-19, oleh dari itu kami melakukan pengabdian masyarakat yaitu memasarkan produk jamu yang sedang dibutuhkan oleh masyarakat luas via *marketplace* Shopee dan Tokopedia. Hal ini diharapkan berdampak baik pada penjualan dan pengembangan UMKM Jamu Uda Yosy, dan memudahkan masyarakat agar dapat minum jamu dan bersama-sama melawan pandemi Covid-19. Terdapat juga beberapa hambatan di dalam menjalankan kegiatan pengabdian masyarakat ini, yaitu sulit untuk mengatur jadwal dan akses dikarenakan pandemi Covid-19 ini.



REFERENSI

Khusnaini., Wibowo, O. 2019. Mengembangkan Pemasaran UKM Kreatif Di Tangerang Selatan Melalui Social Media Marketing. Proceeding Semnas Hasil PKM Politeknik Keuangan STAN.

Pedoman-Pelaksanaan-Pengabdian-Kepada-Masyarakat Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro

Rangkuti, F. (2013). Strategi promosi yang kreatif dan analisis kasus: Gramedia Pustaka Utama.

Sandiasa, G., dan Widnyani, I. A. P. S. (2017). Kebijakan Penguatan Lembaga Pemberdayaan dalam Meningkatkan Partisipasi Pemberdayaan Masyarakat di Perdesaan.

Sari, M. E., Astiningsih, N. E., Sitorus, M., Damayanty, P., & Setiawan, I. (2020). Pendampingan pembuatan laporan keuangan pada umkm agen fujiilm berstandar sak emkm 1). 1 (2), 193–205.

<http://bpka.jogjaprovo.go.id>

<https://gits.id/blog/ccontoh-aplikasi-e-commerce-website/>

https://id.m.wikipedia.org/wiki/Perdagangan_elektronik

<https://id.wikipedia.org/wiki/Jamu>

LAMPIRAN

Dokumentasi Kegiatan



Foto 1 : Wawancara Pemilik Usaha UMKM





Foto 2. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

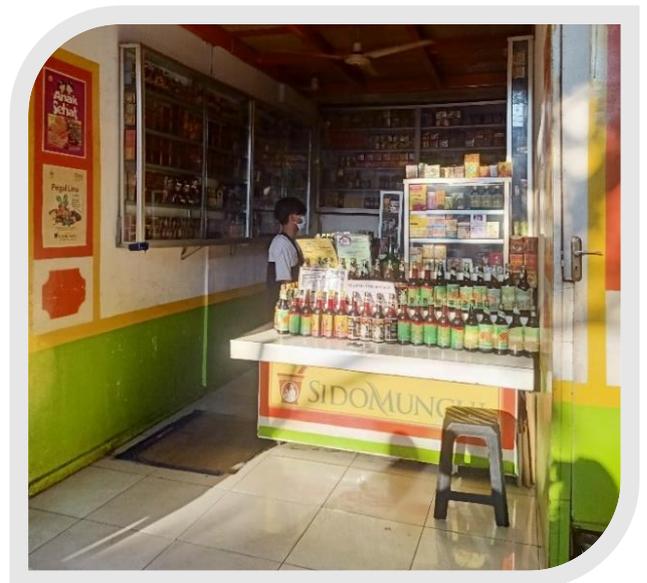


Foto 3. Tahap Wawancara Pengabdian Masyarakat



Foto 4. Kondisi UMKM Jamu dan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

