



PELATIHAN MEMBUKA TOKO DI MARKETPLACE SHOPEE PADA NASABAH ULAMM KUAMANG KUNING

Oleh

Panji Ulum^{1*}, Tarjo², Yasmir³ Ariyanto. M.⁴ Burhanuddin⁵
^{1,2,3,4,5}Imu Administrasi Bisnis, STIA Setih Setio

E-mail: ¹jd.panjiulum@gmail.com, ²tarjuly4@gmail.com

Article History:

Received: 05-12-2022

Revised: 22-12-2022

Accepted: 17-01-2023

Keywords:

Marketplace, Shopee

Abstract: Marketplace menjadi wadah bagi pelaku bisnis untuk bisa memperkenalkan produk yang mereka miliki ke dalam pasar yang lebih luas dan beragam. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi nasabah Ulamm Kuamang Kuning mengenai Marketplace, cara membuka toko dan mulai berjualan di Shopee. Pelaksanaan pelatihan di lakukan dengan metode one-day training secara offline dengan tema Pelatihan Membuka Toko Di Marketplace Shopee Pada Nasabah Ulamm Kuamang, Tujuan dari pelatihan ini agar nasabah Ulamm Kuamang Kuning dapat mengetahui tentang apa itu marketplace dan dapat berjualan di shopee sehingga dapat memperluas pasar dengan jangkauan global dan dapat bertransaksi di dunia maya tanpa terhalang lokasi dan kondisi. Pelatihan dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan antara tim pelaksana dengan PNM Kuamang Kuning. Kegiatan ini telah memberikan kontribusi positif yaitu peningkatan pengetahuan dan keahlian dalam bidang teknologi informasi guna meningkatkan penjualan produk. Pengetahuan baru perihal menjual produk dengan memanfaatkan Aplikasi Shopee.

PENDAHULUAN

Munculnya pasar *e-commerce* telah menciptakan peluang pasar yang luas bagi para pengecer dan penyedia layanan logistik, dapat meningkatkan kepuasan pembelian dan penjualan serta dapat memfasilitasi kemampuan penyedia layanan logistik untuk mengelola yang lebih besar (Leung et al., 2020). Marketplace adalah sebuah wadah pemasaran produk secara elektronik yang mempertemukan banyak penjual dan pembeli untuk saling bertransaksi (Apriadi et al., 2017). Penjual tidak perlu bersusah payah dan kebingungan jika ingin berjualan online, karena marketplace sudah menyediakan tempat untuk berjualan online. Hanya diperlukan pendaftaran saja untuk memulai berjualan. Semua proses sudah ditanggung oleh tim marketplace (Wahyuni et al., 2019).

Salah satu marketplace yang bisa dijadikan pilihan adalah Shopee. Shopee adalah platform belanja *online e-commerce* terkemuka di Asia Tenggara dan Taiwan. Shopee menyediakan tempat bagi seller dan pembeli bertransaksi dengan mudah, aman, dan cepat.



Shopee memiliki rekening bersama untuk menampung uang pelanggan sebelum ditransaksikan kepada seller setelah barang diterima oleh pelanggan (Anisah Giati, 2021). Selain memiliki website (<https://shopee.co.id/>), shopee juga memiliki Aplikasi yang dapat didownload secara gratis di smartphone melalui *App Store* atau *Google Play*. Keberadaan Marketplace Shopee memberikan peluang besar bagi pelaku Usaha untuk bergabung sebagai penjual dan memasarkan produk di Shopee.

Membuka toko di Shopee gratis dan tidak di pungut biaya apapun, karena sistemnya pembagian komisi dari hasil penjualan. Selain itu, potensi pasar sangat luas dapat membuka kesempatan bagi bisnis untuk berkembang lebih pesat dan di kenal di seluruh wilayah Indonesia bahkan Manca Negara.

PNM (Permodalan Nasional Madani) selalu menghadirkan layanan yang optimal bagi nasabah, salah satunya dengan meluncurkan program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) pada tahun 2010 (<https://www.pnm.co.id/business/program-pengembangan-kapasitas-usaha>). Program PKU bertujuan untuk memberikan pendampingan dan pembinaan kepada pelaku usaha ultra mikro, mikro dan kecil yang merupakan nasabah binaan PNM. Program Pengembangan Kapasitas Usaha (PKU) merupakan bagian terintegrasi dari bisnis ULaMM. Konsepnya, mengombinasikan bisnis pembiayaan dan pendampingan usaha guna meningkatkan kualitas pengelolaan usaha yang dilakukan secara berkelanjutan.

Pelatihan Membuka Toko di Marketplace Shopee pada Nasabah Ulamm Kuamang Kuning ini merupakan sarana membantu mengenalkan kepada nasabah tentang potensi berjualan secara online dan membantu dalam membuka toko di Marketplace Shopee. Dalam pelatihan ini Nasabah akan diajari bagaimana cara membuka toko di Marketplace Shopee, melakukan pengaturan Toko, mengupload produk dan mempelajari berbagai Fitur promosi yang di sediakan oleh Shopee. Kemudian akan diajarkan Strategi untuk mengembangkan ataupun membangun usaha bisnis mereka.

Dengan diadakanya pelatihan marketplace dan pembuatan toko online, diharapkan nasabah Ulamm dapat memperluas usaha dengan jangkauan global dan dapat bertransaksi di dunia maya tanpa terhalang lokasi.

METODE

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan metode *One-Day Training* (ODT) yaitu training selama satu hari yang bertujuan memberikan pelatihan singkat guna tujuan tertentu seperti memberikan informasi, *refreshment*, *gathering*, workshop, atau tujuan tertentu lainnya yang bersifat praktis dan padat.

Proses pelatihan dilakukan dengan Metode ceramah, Metode demonstarasi dan Metode tanya jawab.

Tabel. 1 Kegiatan dan Metode

NO	KEGIATAN	METODE	BAHAN DAN ALAT
1	Penjelasan Marketplace	Ceramah & Tanya Jawab	Persentasi / Modul
2	Mendownload Aplikasi Shopee	Demonstrasi dan Tanya	Aplikasi Shopee



3	Membuat Akun dan Membuka Toko di Shopee	Jawab Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
4	Melengkapi Profile dan Melakukan Pengaturan Toko	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
5	Menentukan Lokasi Toko & Jasa Pengiriman	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
6	Mempersiapkan Foto Produk	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
7	Mengupload Produk	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
8	Memplajari Fitur Promosi Toko	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee

HASIL

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan berupa Pelatihan Membuka Toko Di Marketplace Shopee Pada Nasabah Ulamm Kuamang Kuning, dilaksanakan secara *offline*. Teknik yang digunakan dalam penyampaian materi melalui persentasi dengan menggunakan alat bantu multimedia berupa laptop dan *smartphone* yang sudah terkoneksi dengan internet. Pelaksanaan kegiatan ini terdiri dari beberapa tahapan yaitu (1) Identifikasi Masalah, (2) persiapan, (3) pelatihan, (4) dan evaluasi

Identifikasi Masalah

Nasabah Ulamm Kuamang kuning mayoritas berpenghasilan sebagai Petani Sawit dan berdagang. Kehadiran marketplace bisa menjadi peluang yang baik untuk di manfaatkan sebagai sarana mendapatkan penghasilan tambahan di samping dari penghasilan utama sebagai petani atau pedagang.

Beberapa peserta pelatihan yang sudah memiliki toko saat ini hanya fokus berjualan secara *offline*. Oleh karena pelaksanaan pelatihan ini di harapkan dapat memberikan wawasan baru bagi peserta untuk bisa memperluas pasar sehingga bisa menjangkau konsumen lebih banyak.

Persiapan

Sebelum memulai pelatihan dan membuka toko di shopee, ada beberapa hal yang harus terlebih dahulu di persiapkan oleh peserta, antara lain:

1. Smartphone / Laptop
2. No. Handphone
3. Email
4. Nama Toko



5. Photo Produk yang akan di Jual
6. Nomor Rekening
7. Kartu Identitas / KTP

Tidak ada spesifikasi khusus terkait *smartphone* / laptop yang dapat digunakan untuk membuka toko di shopee. Untuk No. *Handphone* dan *E-mail* peserta di minta untuk memisahkan antara No. *Handphone* dan *E-mail* Pribadi dengan yang akan di daftarkan di Aplikasi Shopee. Hal ini bertujuan agar kegiatan toko tidak bercampur dengan urusan pribadi.

Terkait Nama Toko, peserta di minta mempersiapkan nama toko yang baik, sesuai dengan produk yang akan di jual. Nama toko bisa juga di sesuaikan dengan Nama toko *offline* yang mereka miliki. Nomor rekening di gunakan untuk proses pencairan dana, peserta di sarankan agar menggunakan rekening bank lokal yang banyak digunakan secara umum. Selanjutnya, Kartu Identitas / KTP digunakan untuk verifikasi Data diri apabila toko ingin terdaftar sebagai program gratis ongkir, sehingga mendapatkan subsidi ongkir dari Shopee.

Lokasi Pelaksanaan Pelatihan

Kegiatan yang dilakukan mendapat dukungan dari Pihak PNM Kuamang Kuning dengan memberikan fasilitas tempat untuk kegiatan pelatihan yaitu di **The Coffee Break**, Kuning Gading Kuamang Kuning Unit 17. Pelaksanaan kegiatan pengabdian dihadiri 25 orang peserta yang secara keseluruhan merupakan Nasabah Prioritas Ulamm Kuamang Kuning.

Pelatihan

Pada kegiatan ini peserta dijelaskan mengenai apa itu marketplace yang merupakan sebuah toko online atau platform aplikasi yang menyediakan transaksi bisnis jual beli barang, jasa atau informasi melalui jaringan internet (Septiani et al., 2022). Marketplace dapat pula di artikan sebagai pihak perantara yang memfasilitasi antara pihak penjual dan pihak pembeli di dalam dunia maya, dapat berbentuk *website* atau aplikasi *online*. Dengan memahami konsep dasar dari marketplace diharapkan peserta yaitu nasabah prioritas Ulamm Kuamang Kuning dapat memiliki pandangan baru perihal jual beli barang. Dimana kegiatan jual beli saat ini dapat dilakukan dimana saja, tanpa harus menyewa toko secara fisik dan bisa di mulai tanpa harus memiliki modal yang besar.

Setelah memahami konsep dasar dari marketplace, peserta selanjutnya di arahkan untuk mulai men-*download* aplikasi Shopee. Marketplace Shopee di pilih dalam pelatihan ini karena Shopee merupakan *marketplace* yang banyak di gunakan oleh masyarakat Indonesia. Selain itu Peserta Pelatihan juga sangat familiar dengan marketplace ini, karena banyaknya iklan yang bermunculan di media, baik media televisi maupun media online.

Beberapa keuntungan yang bisa di dapatkan dengan berjualan di Shopee, yaitu (1) Pendaftaran Mudah dan gratis, (2) Dapat Menjangkau Pembeli Hingga ke luar negeri (Shopee Ekspor), (3) Banyak Promo menarik yang di sediakan oleh Shopee, dan (4) Fitur dan Layanan Promosi sangat mudah untuk di pelajari, bahkan oleh pemula.

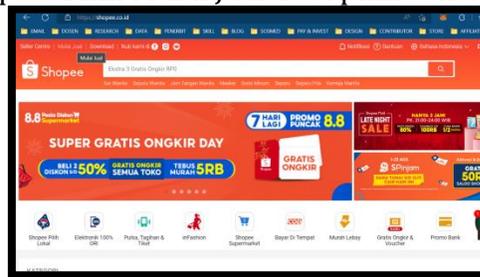
Dalam pelatihan disampaikan langkah-langkah untuk membuat toko atau bergabung dengan shopee. Berikut langkah-langkah untuk mengetahui cara berjualan yang mudah dan cepat di Shopee (Shopee, 2021a):

1. Download aplikasi Shopee melalui Google Play Store atau App Store menggunakan handphone Anda atau akses situs Shopee melalui <https://shopee.co.id/> menggunakan komputer/laptop.
2. Melalui aplikasi Shopee: Pilih Saya > klik Daftar



Gambar 1. Tampilan Halaman Utama Aplikasi Shopee

3. Melalui situs Shopee: Pilih Mulai Jual atau pilih *Seller Centre* > klik Buat Akun



Gambar 2. Tampilan Halaman Utama Website Shopee

4. *Seller* bisa daftar menggunakan akun Facebook, Google, Apple, atau klik Daftar untuk mendaftar menggunakan no. *handphone*.
5. Jika mendaftar menggunakan no. *handphone*, mohon masukkan no. *handphone*, kemudian lakukan verifikasi dan buat *password* akun Shopee yang dibuat. Verifikasi no. *handphone* wajib dilakukan agar pembeli bisa menemukan produk yang sudah di-upload.
6. Update *username* Shopee sesuai yang inginkan.
7. Lengkapi Profil Toko di *Seller Centre* atau aplikasi Shopee.

Setelah melengkapi profil toko, Langkah selanjutnya peserta pelatihan di arahkan untuk menentukan lokasi (alamat toko) dan jasa pengiriman yang akan di gunakan. Penentuan lokasi sangat penting karena akan di jadikan dasar dalam menentukan biaya pengiriman. Apabila seller salah menentukan lokasi toko, bisa berakibat mengalami kerugian karena jumlah biaya pengiriman tidak sesuai nantinya.

Jasa pengiriman yang akan digunakan perlu di perhatikan juga, mengingat jasa pengiriman yang memiliki kredibilitas baik dapat menunjang kelangsungan usaha online. Jika pengiriman tidak tepat waktu tentu akan merugikan dan banyak konsumen yang akan komplain nantinya. Peserta di sarankan menggunakan jasa pengiriman yang banyak di gunakan seperti J&T Express, JNE, SiCepat, dan Shopee Express.

Selanjutnya, peserta di arahkan untuk meng-*upload* produk, namun sebelum proses



upload produk dilakukan peserta harus mempersiapkan photo produk terlebih dahulu. Mengingat, berjualan secara online tergantung dari *visual* produk, maka sebagai *seller* diharuskan dapat menampilkan Foto produk yang baik dan menarik perhatian pembeli. Foto produk di buat semenarik mungkin sebelum diupload, mendesain produk bertujuan untuk menarik minat para pembeli, foto yang akan ditampilkan harus memiliki pencahayaan dan warna yang sesuai.

Daftar produk yang baik adalah yang menunjukkan kelebihan produk dan menarik calon pembeli untuk membantu memberikan penjualan yang lebih banyak (Shopee, 2021b). *Seller* dapat meng-*upload* produk melalui *Seller Centre* dan aplikasi Shopee. Berikut adalah langkah-langkah untuk meng-*upload* produk di Shopee:

1. Memberi Nama / Judul Produk yang Sesuai
2. Menambahkan informasi produk: Deskripsi, dan kategori produk. Merek produk. Atribut produk.
3. Menambahkan informasi penjualan: Harga dan stok. Variasi. Grosir (jika ada).
4. Menambahkan pengaturan media: Foto dan video.
5. Menambahkan informasi pengiriman: Berat dan ukuran paket. Ongkos kirim.
6. Menambahkan informasi produk lainnya. Pre-order, Kondisi, dan SKU Induk



Gambar 3. Alur Upload Produk di Shopee

Deskripsi Produk harus di isi selengkap mungkin, agar calon pembeli mendapatkan informasi produk secara detail.

Setelah proses Upload Produk selesai, selanjutnya peserta pelatihan di arahkan untuk mempelajari berbagai program di Shopee untuk mempromosikan toko dan membantu seller mendapatkan pesanan pertama. Beberapa fitur promosi yang bisa di dimanfaatkan oleh seller, seperti Voucher Toko, Diskon Produk, *Bundling*, Paket Diskon, Game Toko, Jaringan *Influencer*, dan Iklan Shopee. *Seller* Juga dapat memanfaatkan fitur video shopee dan *live streaming* agar dapat berinteraksi secara langsung dengan calon pembeli.



Gambar 4. Penyampaian Materi Mengenai Marketplace Shopee



Gambar 5. Photo Bersama setelah Pelatihan

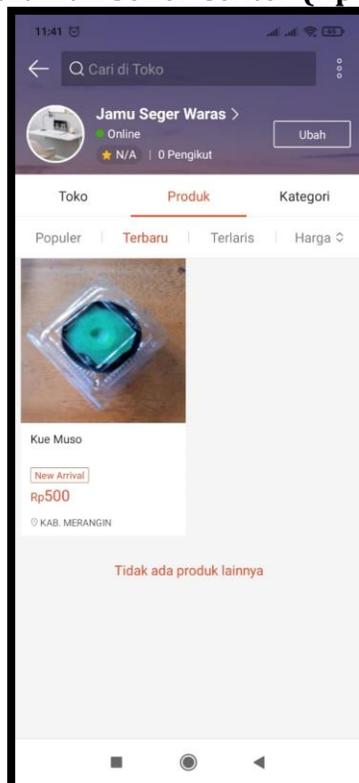
Evaluasi Kegiatan

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Pelatihan Membuka Toko Di Marketplace Shopee Pada Nasabah Ulamm Kuamang Kuning adalah meningkatnya pemahaman peserta pelatihan tentang marketplace dan mengetahui cara membuat toko dari *men-download* aplikasi shopee, membuat akun menggunakan *e-mail* atau nomer *handphone*, *meng-upload* produk, menentukan lokasi toko, memasukan nomer rekening sampai dengan bisa berjualan menggunakan aplikasi shopee.

Keberhasilan pelatihan di lihat dari peserta yang berhasil membuka toko di Shopee. Seluruh peserta yang mengikuti pelatihan sudah memiliki akun di shopee dan berhasil mendaftar sebagai *seller* untuk berjualan. Sehingga dari pelaksanaan kegiatan ini memberikan wawasan baru kepada Nasabah Ulamm Kuamang Kuning untuk dapat mempromosikan dan menjual barang dagangan yang selama ini hanya dijual secara *offline*, kini sudah bisa di pasarkan secara *online*.



Gambar 6. Halaman *Seller Center* (Aplikasi) Shopee



Gambar 7. Tampilan Toko Salah Satu Peserta Pelatihan – Jamu Seger Waras



KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan diatas, kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Pelatihan Membuka Toko Di Marketplace Shopee Pada Nasabah Ulamm Kuamang Kuning dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini telah memberikan kontribusi positif yaitu peningkatan pengetahuan dan keahlian dalam bidang teknologi informasi guna meningkatkan penjualan produk. Pengetahuan baru perihal menjual produk menggunakan Aplikasi Shopee.

Para peserta pelatihan sudah mengetahui dan mempraktekan cara membuat toko, mengupload produk sampai menentukan lokasi toko pada Marketplace Shopee. Selanjutnya bisa diberikan kembali pelatihan dengan Untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam berjualan online di Marketplace Shopee Seperti Tips dan Trik Beriklan di Shopee dan Cara Mendekorasi Toko di Marketplace Shopee.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Anisah Giati. (2021). PELATIHAN DIGITAL MARKETING MENGGUNAKAN PLATFORM MARKETPLACE SHOPEE UNTUK KELOMPOK PEMUDA WIRAUSAHA DI DESA MULYOAGUNG-BOJONEGORO. In Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Vol. 1, Issue 1). Retrieved from www.quirk.biz
- [2] Apriadi, D., & Saputra, A. Y. (2017). E-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi), 1(2). doi: 10.29207/resti.v1i2.36
- [3] Leung, K. H., Lee, C. K. M., & Choy, K. L. (2020). An integrated online pick-to-sort order batching approach for managing frequent arrivals of B2B e-commerce orders under both fixed and variable time-window batching. *Advanced Engineering Informatics*, 45. doi: 10.1016/j.aei.2020.101125
- [4] Septiani, S., Suryadi, A., & Romansyah, A. (2022). SOROT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) PEMANFAATAN MARKETPLACE DALAM UPAYA MENCIPTAKAN PELUANG BISNIS DIGITAL. 1(2), 20–24. doi: 10.32699
- [5] Wahyuni, N., Ade, I., Saeful, M. S., & Gunawan, A. (2019). PENGENALAN DAN PEMANFAATAN MARKETPLACE E-COMMERCE UNTUK PELAKU UKM WILAYAH CILEGON.
- [6] Shopee. (2021a). Berjualan di Shopee. Shopee.Co.Id. <https://seller.shopee.co.id/edu/courseDetail/37?lessonId=798>
- [7] Shopee. (2021b). Meng-upload
- [8] Daftar Produk. Shopee.Co.Id2. <https://seller.shopee.co.id/edu/courseDetail/37?lessonId=782>
- [9] Shopee. (2021c). Update Daftar Kategori & Proses Pendaftaran Produk per 28 Juni 2021. Shopee.Co.Id. <https://seller.shopee.co.id/edu/article/7388>



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN