

CARA MEMASARKAN PRODUK UMKM PADA SHOPEE

Heles Eriyanto¹, Sri Kartika Sari. A², Azwar³, Rina Setiawati⁴, France Alexander⁵

^{1, 2, 3, 4, 5} **Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia**

Koresponden : heles.eriyanto@stiebi.ac.id

ABSTRAK.

UMKM akhir-akhir ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam mengatasi kemiskinan. Dari statistik dan riset yang dilakukan, UMKM mewakili jumlah kelompok usaha paling banyak. Pelatihan yang diberikan saat ini adalah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan melalui kombinasi antara penyuluhan dengan penayangan video, diskusi serta tanya jawab. Diskusi dan tanya jawab mengambil waktu yang tersedia, dengan tujuan agar kegiatan berjalan lebih hidup dan tidak membosankan yang disebabkan peserta aktif berpartisipasi dalam kegiatan yang kami lakukan. Hasil pengabdian kepada masyarakat yaitu materi yang disampaikan bagaimana “Cara Memasarkan Produk melalui Shopee pada UMKM” dapat diterima dengan baik serta masih dibutuhkan program berikutnya agar dapat dievaluasi dan tepat guna bagi peserta.

Kata kunci: pemasaran digital, toko daring

ABSTRACT.

MSMEs are currently considered as an effective means of poverty alleviation. From statistics and research conducted, MSMEs represent the largest number of business groups. The training that we do when conducting Community Service activities is carried out through a combination of counseling by watching videos, discussions and questions and answers. discussion and question and answer take what is available, with the aim that the activities run more lively and not boring caused by active participants participating in the activities that we do. The results of community service, namely the material presented on how to "How to Market Products through Shopee on MSMEs" can be well received and the next program is still needed so that it can be continued and effective for participant.

Keywords: digital marketing, onlineshop.

PENDAHULUAN.

Di Indonesia, Usaha Mikro Kecil dan Menengah sering disingkat (UMKM), pada saat ini merupakan cara yang efektif dalam mengurangi kemiskinan. Berdasarkan data yang didapat bahwa, UMKM mewakili jumlah kelompok usaha terbanyak. Hal telah diatur sesuai Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM ini menjadi kelompok pelaku ekonomi terbaik dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi penyelamat ekonomi Indonesia saat krisis, serta menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi. Salah satu kelemahan UMKM yang ada di Indonesia adalah dalam pemasaran online. Perkembangan teknologi informasi yang saat ini dapat membawa dunia usaha memsauki di era globalisasi yang mendorong kita untuk bekerja efektif dan efisien. Pemasaran Produk akan membahas mengenai Shopee. Merupakan anak perusahaan Sea Group, mulai diluncurkan pada tahun 2015 secara serentak di 7 negara, yakni : a) Singapura, b) Malaysia, c) Thailand, d) Taiwan, e) Indonesia, f) Vietnam dan g) Filipina. Kelompok ini memiliki misi guna menambah kualitas kehidupan bagi konsumen dan pengusaha kecil menjadi lebih baik dengan teknologi. Kelompok tersebut terdaftar di NYSE (Bursa Efek New York). Mulai diperkenalkan, Shopee Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup signifikan, bahkan hingga tahun 2017 aplikasinya dapat diunduh lebih dari 43 juta pemakainya. Memperkenalkan one stop mobile experience, Shopee menyediakan fitur live chat yang dapat memberi kemudahan bagi penjual dan pembeli guna saling berhubungan dengan mudah dan cepat.

Banyak memberikan penawaran kepada para pemakai, seperti gratis biaya kirim, cashback, flash sale, hingga voucher. Memberikan perlindungan harga terjangkau, bahkan, mempromosikan “Garansi penurunan harga. Jaminan inilah yang membikin pelanggan tidak akan berpindah ke produk lain.. Mengikuti berbagai kegiatan, contohnya: Big Sale, Shopee SMS & COD, 12.12 Birthday Sale, dan lain-lain. Menyediakan bermacam-macam layanan , selain untuk belanja juga juga memberikan dalam bentuk hiburan.. Inilah berbagai cara untuk menjual yang dapat dilakukan oleh Shopee guna membuat loyal pelanggannya.

MASALAH DAN RUMUSAN MASALAH.

Masalah

Langkah awal yang harus UMKM lakukan adalah pemasaran produk nya secara offline dan online. UMKM yang pemikiran tradisional lebih condong memilih offline store, sedangkan UMKM yang mempunyai pemikiran melek informasi lebih memilih online store karena tidak dibutuhkan offline store yang memakan biaya besar seperti sewa toko, dll.

UMKM saat ini ramai menggunakan aplikasi *e-commerce* Shopee untuk meningkatkan penjualan mereka, akan tetapi banyak yang belum mengetahui bagaimana cara penggunaan aplikasi khusus *seller*/penjual di *e-commerce* Shopee dan bagaimana cara pemasaran produk di Shopee.

Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah tersebut maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana Cara Penggunaan aplikasi khusus *seller*/penjual di Shopee?
- b. Bagaimana Cara Pemasaran Produk di Shopee?

KAJIAN PUSTAKA.

Menurut Chaffey dan Chadwick (2016:11). Menjelaskan Digital Marketing merupakan aplikasi dari internet dan berhubungan dengan teknologi digital dimana didalamnya berkaitan dengan komunikasi tradisional guna meraih tujuan yang diinginkan. Hal ini bisa diraih guna menambah pengetahuan mengenai pelanggan, misalnya nilai loyalitas, komunikasi, layanan secara langsung sesuai keinginan individu tersebut. Menurut Chaffey dan Chadwick (2016:11), dalam Purwana (2017:2) dapat dijelaskan bahwa digital marketing merupakan aktivitas penjualan yang memakai media digital dengan memanfaatkan internet berupa web, social media, e-mail, database, mobile/wireless dan digital tv guna menambah omset target penjualan. Guna peningkatan omset tersebut maka perlu pengetahuan tentang profil, tingkah laku, kualitas produk, serta. loyalitas pemakai agar perusahaan dapat tumbuh dan berkembang. Berdasarkan uraian di atas dapat dijelaskan bahwa digital marketing adalah saran peningkatan penjualan bagi produk maupun jasa dengan memanfaatkan teknologi kebaruan. . Beberapa hal yang mempengaruhi Digital Marketing sebagai berikut:

- 1) Website adalah web yang halaman selalu diperbaharui, pada halaman tersebut memuat halaman administrator dipakai guna meningkatkan dan atau menambah isinya. Hal ini perubahannya sangat dinamis sehingga membutuhkan database yang besar guna menyimpannya dengan aman.
- 2) Website dinamis memiliki perputaran informasi yang cepat baik dari pemilik maupun pengguna. (Bahar, 2013).
- 3) Arief (2011:7) Menjelaskan bahwa salah satu aplikasi yang memuat dokumen-dokumen multimedia berupa: teks, gambar, animasi, video yang didalamnya memanfaatkan protokol HTTP (Hypertext Transfer Protocol) danguna mengaksesnya memakai perangkat lunak yang dinamakan browser.

4) Email marketing Dave Chaffey & Smith (2013:15) mengatakan bahwa pemasaran secara online baik melalui situs web, iklan online, opt-in email, kios interaktif, TV interaktif atau mobile. artinya membikin kita lebih dekat dengan pelanggan, sehingga akan merasa senang dengan adanya hal tersebut.. E- marketing lebih luas dari e-commerce sebab bukan hanya terbatas pada transaksi antara organisasi dan stakeholders, melainkan juga mencakup semua proses yang berhubungan dengan pemasaran.

METODE.

Pelatihan yang kami lakukan pada saat melakukan kegiatan PKM ini dilaksanakan secara campuran antara penyuluhan, dengan penampilan video, diskusi dan tanya jawab. Diskusi ini dilakukan pada waktu yang tersedia, tujuannya supaya aktivitas dapat berjalan dengan baik serta tidak membosankan yang dikarenakan peserta ikut aktif dalam kegiatan yang dilakukan tersebut. Hal ini untuk lebih mempermudah upaya memahami materi yang disampaikan, sebab materi yang disampaikan sesuai dengan apa yang menjadi masalah bagi mereka.

Pada pelaksanaan yang kami lakukan ini untuk meningkatkan pemahaman Pelaku UMKM mengenai Model peningkatan kualitas produk dan kemasan produk (Studi Kasus UMKM). Peserta dari kegiatan pengabdian ini yaitu masyarakat pelaku UMKM. Peserta yang hadir pada saat itu kurang lebih 25 orang pelaku UMKM.

PELAKSANAAN.

Pelaksanaan kegiatan yang dilakukan bersifat Monodisiplin, PKM ini diselenggarakan pada tanggal 9 April 2022. Pelaksanaan Kegiatan ini dapat dikategorikan menjadi 2 kegiatan : yaitu Pra-pelaksanaan kegiatan dan pelaksanaan kegiatan yang dirinci sebagai berikut:

Pra-Pelaksanaan.

Aktivitas-aktivitas pra pelaksanaan bahkan telah dimulai sejak awal Januari dengan melakukan koordinasi dari komite PKM.

Selanjutnya koordinasi telah diintensifkan berupa pertemuan-pertemuan serta survey-survey dengan waktu sebagai berikut :

No	Kegiatan	Waktu
1.	Survey	2 Maret 2022
2.	Rapat pertama, penentuan kegiatan	15 Maret 2022
3.	Koordinasi dengan pemberi materi	21 Maret 2022
4.	Pembuatan modul	28 Maret 2022
5.	Koordinasi dengan pengurus kegiatan wilayah	1 April 2022
6.	Pengumpulan Modul	4 April 2022
7.	Pelaksanaan kegiatan PKM	9 April 2022

Koordinasi juga dilakukan untuk anggota tim PKM lainnya, dimulai dari penyusunan proposal, pembagian tugas, pembuatan modul serta koordinasi pelaksanaannya.

Pelaksanaan Kegiatan.

Kegiatan yang kami lakukan pada tanggal 9 April 2022, bertempat di pengelola UMKM Cilengsi, Jawa Barat. Secara keseluruhan kami sangat bergembira karena respon yang positif yang diperlihatkan oleh para peserta pelatihan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh kami TIM PKM dari STIE Bisnis Indonesia yang dilakukan terhadap masyarakat di wilayah Cilengsi, Jawa Barat. Kegiatan diawali dengan kata sambutan oleh Ketua PKM STIEBI. Setelah itu kata sambutan dari pihak setempat yang disampaikan oleh Koordinator UMKM Cilengsi. Setelah itu kami masing-masing membawa makalah yang berisikan tema “Cara Memasarkan Produk melalui Shopee pada UMKM”.

Setelah semua pemakalah menyampaikan makalahnya. Acara selanjutnya dilanjutkan dengan tanya jawab yang berlangsung dengan antusias dimana semua peserta banyak yang bertanya kepada kami mengenai masalah-masalah yang dihadapinya.

Banyak peserta yang berpartisipasi dalam acara ini dengan memberikan masukan atau ungkapan permasalahan yang mereka hadapi untuk diskusikan dan dicara jalan keluarnya, ataupun memberikan tanggapan serta masukan bagi penyelenggara masalah-masalah yang berkaitan dengan sistem keuangan.

Diskusi yang kami lakukan terlihat memberikan hasil yang positif terhadap masalah yang mereka hadapi, mereka akan melaksanakan apa yang dijadikan masukan dari kami kepada mereka.

SIMPULAN.

Kesimpulan dan saran yang ditarik atas terselenggaranya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah sebagai berikut :

1. Materi yang disampaikan bagaimana “Cara Memasarkan Produk melalui Shopee pada UMKM” dapat diterima dengan baik.
2. Tentunya masih dibutuhkan program berikutnya agar dapat dievaluasi dan tepat guna bagi peserta.

DAFTAR PUSTAKA.

Chaffey , Dave , Chadwick , Fiona E. , Johnstone , Kevin , & Mayer , Richard 2006 Internet Marketing , Strategy , Implementation , and Practice Harlow : Prentice Hall
Chaffey , Dave & Smith , PR 2013. E - Marketing Excellence UK Butterworth - Heinemann