

**PENDAMPINGAN PENGGUNAAN APLIKASI SHOPEE PADA UMKM (STUDI KASUS PADA TOKO K'SIA FASHION DI MMTc PANCING)**

**Siti Aisyah<sup>1</sup>, Aris Kukuh Prasetyo<sup>2</sup>, Ayu Wulandari<sup>3</sup>, Rizki Anggiani Simbolon<sup>4</sup>,  
Muhammad Rifki Damanik<sup>5</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan

<sup>2</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan

<sup>3</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan

<sup>4</sup>Univesitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan

<sup>5</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Medan

[ariskukuhprasetyo@gmail.com](mailto:ariskukuhprasetyo@gmail.com)

---

**Abstract:** *Digital marketing such as Shopee can be decribed as the process of making transactions between the seller and the buyer to buy and sell online. The advantages that can be obtained with Shopee's digital media will make it easier for sellers of their goods to carry out their digital marketing very easily and cheaply and affordable to many customers without being limited and can become a potential for business development in the future. The K'Sia Fashion store only sells offline, so they haven't sold it online yet. The purpose of this community service activity assistance (PKM) is to provide an introduction and explanation about Shopee, create a Shopee store account and how to upload products on the Shopee marketplace to the Owner of the K'Sia Fashion Shop to make buying and selling transactions online. The method used is the implementation method which is a method of training the MSME community to provide material on how to use Shopee, create a Shopee Shop account to upload Shopee goods on the Shopee marketplace to be able to increace sales which can be accessed using a smartphone that can be taken anywhere and anytime. And the results obtained in this community service are making K'Sia Fashion shop owners able to use the marketplace by producing K'Sia Fashion shops online through their Shopee application.*

---

**Keywords:** *UMKM, Shopee, K'Sia Fashion*

### Abstrak

Digital marketing seperti Shopee bisa digambarkan sebagai proses terjadinya transaksi antara si penjual dengan si pembeli untuk melakukan jual beli secara online. Keunggulan yang bisa didapatkan dengan media digital Shopee akan memudahkan para penjual barangnya untuk melaukan digital marketingnya dengan sangat mudah dan murah serta terjangkau banyak pelanggan tanpa dibatasi dan bisa menjadi potensi berkembangnya usaha dimasa depan. Pada Toko K'Sia Fashion hanya berjualan secara offline saja sehingga belum melaukan berjualan secara online. Pendampingan kegiatan pengabdian masyarakat (PKM) ini tujuannya untuk memberitahukan pengenalan dan penjelasan mengenai Shopee, membuat akun toko Shopee serta cara mengupload produknya di marketplace Shopee kepada Owner Toko K'Sia Fashion untuk melakukan transaksi jual beli secara online. Metode yang digunakan ialah Metode pelaksanaan yang merupakan metode adanya pelatihan kepada masyarakat UMKM untuk memberitahukan materi mengenai cara menggunakan Shoppe, membuat akun Toko Shopee sampai mengupload barang Shopee di marketplace Shopee untuk dapat meningkatkan penjualannya yang bisa diakses menggunakan smartphone bisa dibawa kemana saja dan kapanpun. Dan hasil didapat pada pengabdian masyarakat ini ialah membuat owner toko K'Sia fashion untuk mampu menggunakan marketplace shopee dengan menghasilkan Toko K'Sia fashion secara online melalui aplikasi Shopeenya.

**Kata Kunci:** UMKM. Shopee, K'SIA Fashion

### PENDAHULUAN

Di era modern seperti sekarang ini yang dimana mana telah menggunakan teknologi baik teknologi sederhana maupun teknologi canggih yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan besar untuk kelangsungan perjalanan usaha nya. Untuk perusahaan besar memang tidak lagi diragukan bagaimana mereka menggunakan teknologi sebaik-baik nya, baik itu untuk produksi barang yang akan di pasaran, atau cara mereka memasarkan produk itu sendiri, sudah pasti tidak jauh-jauh dari ranah teknologi. Berbicara tentang perusahaan besar memang lah wajar hal yang demikian di atas, lalu bagaimana dengan perusahaan kecil seperti layaknya UMKM?

Di balik keterbatasan modal yang dimiliki mereka juga terkadang buta akan teknologi, bagaimana mereka bisa maju jika saja mereka kalah dalam hal penggunaan teknologi, maka tidak heran UMKM di negara kita saat ini banyak yang gulung tikar, bisa dikatakan ini adalah seleksi alam dimana yang pandai akan yang menang dari yang tidak mau berusaha. Sebagai mahasiswa yang di ajarkan bagaimana cara penggunaan teknologi yang baik, kami kelompok 3 akan membimbing UMKM untuk menggunakan teknologi dengan memperkenalkan salah satu aplikasi e-commerce bernama "shopee" yang dimana target UMKM kami adalah seorang pedagang pakaian.

Nanti nya kami akan mengajarkan pedagang tersebut memasarkan dagangannya melalui shopee agar pembeli nya lebih banyak dari biasanya. Jika kita telusuri apabila pedagang pakaian menjual dagangannya secara manual tanpa bantuan pemasaran teknologi digital maka konsumennya hanya sekitaran toko tersebut saja hingga terkadang penjual tersebut dalam sehari tidak

memperoleh pendapatan karena tidak ada yang membeli. Lain hal bila itu dipasarkan secara digital maka semua orang yang membuka aplikasi tersebut akan melihat barang dagangan kita, dan peluang untuk dibeli juga sangat besar. Mengapa memilih shopee?

Alasan umum kenapa kami menggunakan shopee sebagai bahan edukasi pada UMKM yang kami tuju adalah shopee sudah dikenal orang banyak sehingga penggunaanya pun akan banyak dan kami ataupun pemilik UMKM tidak akan takut barang nya tidak dilirik oleh pembeli. Cara penggunaan aplikasi shopee juga terbilang mudah. Lalu alasan khusus mengapa kami memilih shopee adalah, dalam kelompok kami yang berisi 4 orang semuanya adalah pengguna shopee sehingga tidak buta atau meraba saat menggunakannya. Jadi, ketika kami memberikan edukasi sekaligus kami telah memberikan pengalaman kami saat menggunakan shopee pada pemilik UMKM.

Lalu alasan lain mengapa kami memilih shopee adalah pemilik UMKM tidak harus mengeluarkan budget yang banyak untuk masuk kedalam salah satu pedagang digital layaknya shopee ini. Pedagang hanya harus menyediakan sebuah handphone dan sebuah voucher data internet. Kalau untuk handphone sudah pasti setiap orang memiliki handphone dan sekaligus paket datanya, jadi penjual tidak perlu menguras kantong lagi untuk membesarkan bisnis nya, karena prinsip ekonomi adalah mengeluarkan modal yang sekecil kecilnya dan meraih untung yang sebesar-besarnya.

Selanjutnya manfaat yang di dapat oleh pedagang UMKM adalah, beliau tidak harus repot memasarkan barang dagangannya, hanya tinggal posting di akun shopee nya kapan pun dan dimana pun, begitu juga dapat berkomunikasi dengan calon pembeli sebisa sang pedagang. Dengan shopee ini kami berusaha membuat pedagang dapat mengerjakan semua tugas nya tanpa melalaikan tugas yang lain. Jadi selain berjualan penjual tersebut juga dapat mengurus kebutuhan rumah tangganya sekaligus. Dapat uang dan kerjaan rumah juga beres, jadi segalanya berjalan dengan baik.

Kami berharap dengan memberikan edukasi berupa pemahaman menggunakan e-commerce ini, sang pedagang dapat memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dari biasanya, dan mampu membangkitkan semangat UMKM-UMKM yang ada di Indonesia terkhusus daerah yang kami tuju yaitu jalan Wiliam Iskandar atau yang lebih kita kenal jalan pancing.

## **METODE PELAKSANAAN**

Pada Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) ini dilakukannya di Jalan William Iskandar/Pancing tepatnya di pasar besar MMTC pada Toko K'Sia Fashion. Kegiatan ini dilaksanakan mulai taggal 17 Oktober 2022- 18 November 2022, mulai dari survei tempat samapai dengan hasilnya.

Metode pelaksanaan merupakan metode adanya pelatihan kepada masyarakat UMKM untuk memberitahukan materi mengenai cara menggunakan Shoppe, membuat akun Toko Shopee sampai mengapload barang Shopee di marketplace Shopee untuk dapat meningkatkan penjualannya yang bisa diakses menggunakan smartphone bisa dibawa kemana saja dan kapanpun. Metode ini dilakukan dengan beberapa tahap seperti:

1. Tahap penyuluhan serta sosialisasi, dalam tahap ini tim peneliti PKM akan memberitahukan pemahaman mengenai adanya pemasaran digital, apa saja manfaat dari shopee, kemudian memperkenalkan dan menjelaskan penjelasan mengenai mengenai Shopee berupa aplikasi Shopee di smartphone, membuat akun Toko shopee serta mengupload barangnya.
2. Tahap pelatihan PKM, dalam kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat pada K'Sia Fashion ini dilakukan secara langsung dalam bentuk pelatihannya ialah; cara menginstall aplikasi Shopeenya di Smartphone, kemudian membuat akun Toko Shopeenya serta cara mengupload barangnya di marketplace Shopeenya.
3. Follow Up, yang dilasanakan tim PKM adalah melakukan ikatan komunikasi yang baik antara tim PKM dengan owner K'Sia Fashion yang mana komunikasi disini yang bisa sebagai konsultasi mengenai kendala apa saja yang akan dihadapi Toko K'Sia Fashion dalam kegiatan melaksanakan digital marketingnya dalam mrnggunakan marketplace Shopee.

## HASIL

Pada bagian ini peneliti memberitahukan dan memaparkan hasil dari pengabdian masyarakat pada UMKM Toko K'Sia Fashion yang dilakukan di Jalan William Iskandar/Pancing tepatnya di pasarbesar MMTC, dimana merupakan pedagang UMKM toko baju muslimah yang berjualan di MMTC Pancing. Dari pengamatan yang kami jalankan bahwa salah satu UMKM toko K'Sia Fashion ini hanya berjualan secara offline saja yaitu menetap ditoko saja dan belum ada untuk berjualan secara online seperti untuk berjualan di marketplace shopee. Maka dari itu, kami peneliti ingin memberitahukan dan mengajarkan sedikit demi sedikit bagaimana caranya berjualan online seperti berjualan di marketplace shopee, bagaimana cara dari awal daftar akun shopee, memasukkan produknya sampai dengan menjualnya secara online dari shopee. Adapun hasil yang didapat pada pengabdian masyarakat ini ialah membuat owner toko K'Sia fashion untuk mampu menggunakan marketplace shopee bukan untuk berbelanja saja dishopee atau membeli barang dishopee tapi juga bisa menggunakannya untuk berjualan langsung dishopee secara online. Berikut ini adalah tahapan-tahapan hasil dari penelitian yang kami teliti ialah:





Tahap pertama, ialah kami melakukan survei tempat lokasi K'Sia Fashion dan dilanjutkan dengan adanya penyampaian dari kami ialah tujuan dilakukannya sosialisasi tentang adanya strategi memanager pemasaran digital dengan menggunakan marketplace shopee dan juga tanya jawab yang dilakukan samaa owner dan peneliti yang berkaitan.

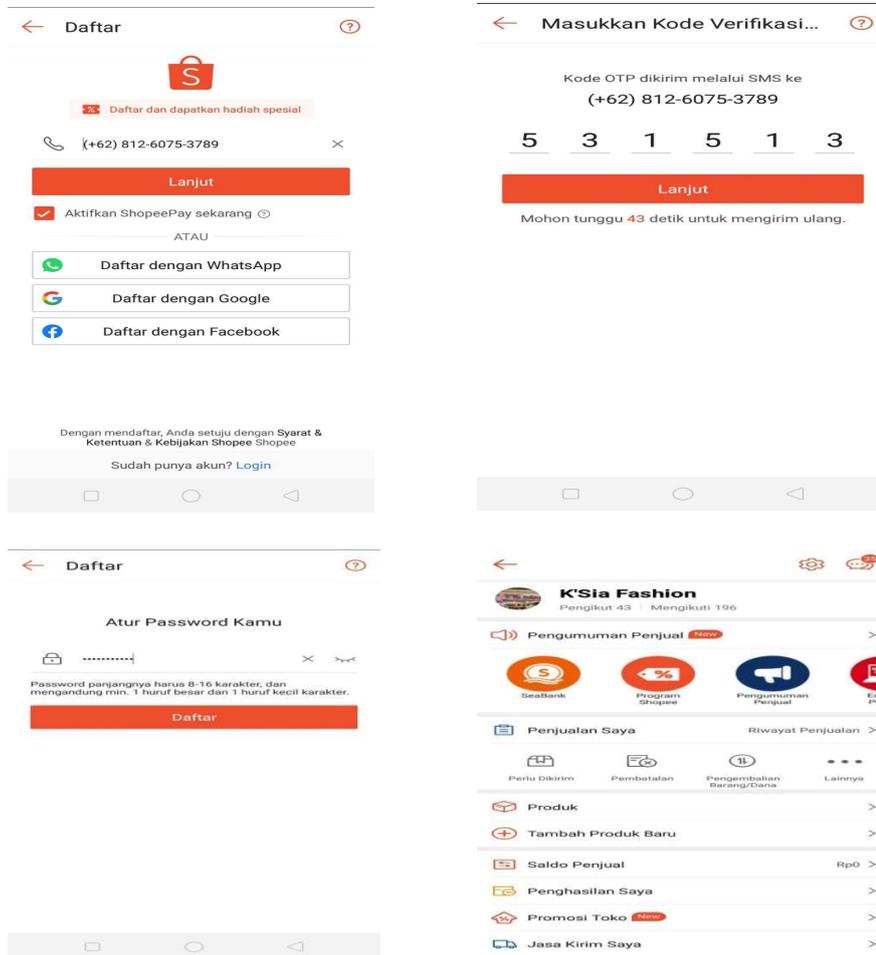
Pada tahap pertama ini menjelaskan tentang apa sih marketplace shopee itu, yang mana marketplace shopee itu selain hanya untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari ataupun kebutuhan lainnya bisa juga marketplace shopee ini sebagai media digital yang digunakan untuk berniaga. Shopee ini bisa diunggah diaplikasi handphone dengan itu mudah untuk para owner yang menggunakannya bisa dibawa kemana saja dan kapanpun. Disini, para tim peneliti pengabdian masyarakat memberitahukan adanya penjelasan cara untuk memakai shopee melalui aplikasi shopee di handphone. Dan dilanjutkan dengan adanya tanya jawab dari owner tentang ketidaktahuan dalam menggunakan shopee dan bagaimana kelanjutannya untuk menjual produk mereka ke shopee.

Nah, kemudian tahap kedua itu ialah tahap dalam pelatihan cara menginstal aplikasi shopeenya, membuat akun tokonya dan cara mengupload produk dari tokonya. Dalam penjelasan dalam tahap ini diantaranya ialah :

#### 1). Cara Menginstal Aplikasi Shopeenya dari Playstore

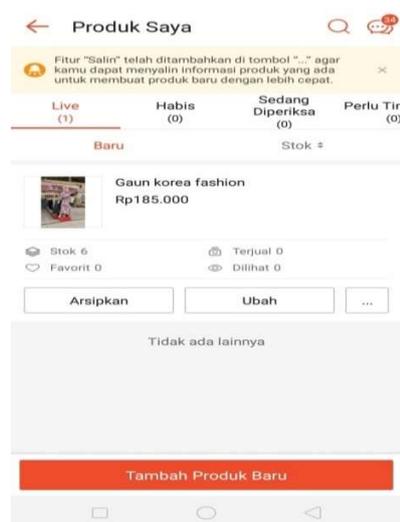
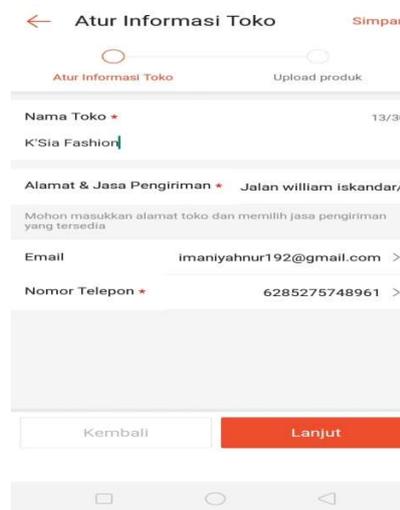
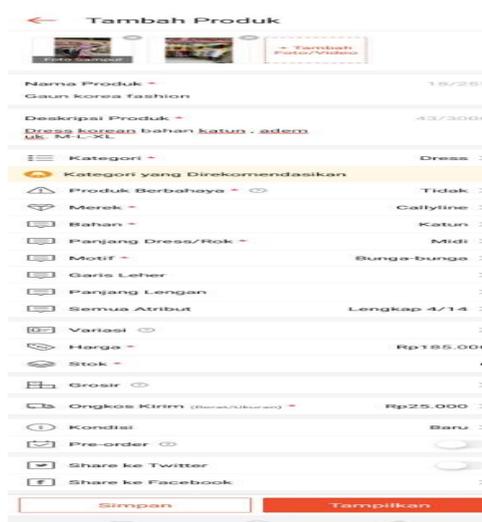
Cara awal yang harus dilakukan ialah mempunyai aplikasi shopeenya terlebih dahulu pada hp android. Owner UMKM yang sebelumnya itu belum mempunyai aplikasi shopeenya maka langkah awalnya itu ialah melakukannya instal aplikasi shopeenya yang didampingi oleh para tim peneliti melalui playstore di androidnya. Setelah terinstall Shopeenya maka bisa langsung melakukan praktik selanjutnya ialah membuat akun tokonya di marketplace Shopee.

## 2). Cara Buat Akun Toko di Shopee



Langkah yang dapat digunakan ialah: 1). Melakukan unduh aplikasi shopeenya, lalu 2). Pilih tap daftar di aplikasi shopeenya, 3). Kemudian masukkan nomor HP yang aktif lalu klik lanjut, setelah itu nanti akan diminta untuk memasukkan kode verifikasi melalui sms, wa, panggilan telepon, dan 4). Cek kode verifikasi di sms kemudian masukkan kode verifikasinya lalu klik lanjut, 5). Kemudian akan disuruh atur password shopeenya langsung dan klik daftar dan selesai untuk membuat akunnya setelah itu edit akunnya di menu saya lalu klik pengaturan akun setelah sudah diedit semuanya maka akun tokonya sudah sesuai yang diinginkan.

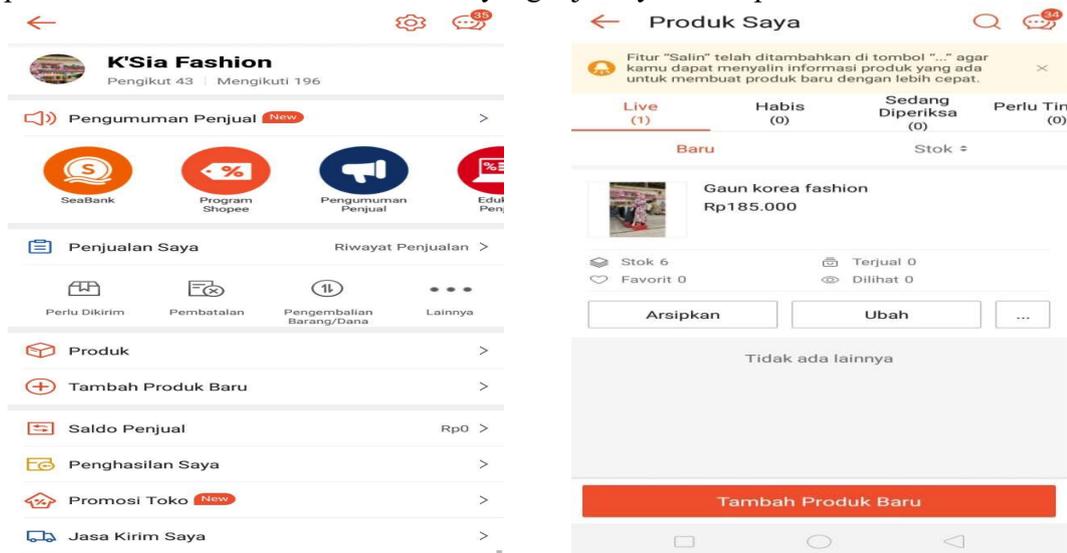
### 3). Cara Mengupload Barangnya di Toko Shoppennya



Langkahnya adalah sebagai berikut : 1). Pilih Saya di aplikasi shopeenya kemudian klik Toko saya, lalu kemudian nanti akan diarahkan ke mulai pendaftaran sebagai penjual, 2). Kemudian akan diarahkan ke atur informasi toko dengan melengkapi alamat toko dan jasa pengiriman tokonya serta emailnya lalu klik lanjut untuk melanjutkan upload produk, 3). Kemudian upload produk di tap Tambah Produk, terkait dengan tambah produk klik Tambah Foto untuk produk yang mau dijual dengan melengkapi; a). Nama Produknya, dalam beri nama produk pada huruf pertamanya harus menggunakan huruf kapital, nama produknya tidak dapat dilakuan pakai symbol, emotion dan hastag, b). Deskripsi Produk, owner bisa mendeskripsikan produknya yang ingin dijual dengan se jelas-jelasnya, c). Kategori, dapat memudahkan konsumen untuk menemukan produk yang ingin dibelinya, d), Produk Berbahaya, yang mana jelaskan produknya ituu tidak mengandung unsur bahaya, e). Merek, dimana merek ini bisa mudahkan konsumen untuk mencari merek yang ingin dicari, f). ,Bahannya, Sizenya panjang/lebarnya, warna, motif dll, g). Harga, owner bisa menentukan harga produknya secara

kompetitif, h). Stok, Owner bisa mengatur stok barang yang dijual (sesuaikan stoknya), h). Ongkos Kirim, sesuaikan berat barangnya dan tentukan alamat tokonya maka akan terjadi otomatis munculnya ongkos kirim sesuai alamat toko ownernya yang akan disesuaikan dengan alamat pembelinya, i).Kondisi, dimana menjelaskan barangnya itu baru atau second, j). Pre-order, jika barang itu ditentukan beberapa jangka waktu seperti -+7H maka buat pre-order jika tidak maka tidak usah dibuat pre-ordernya.

Kemudian hasil dari penelitian pengabdian masyarakat pada UMKM K'Sia Fashion telah mendapatkan hasil membuat Toko Online Shopee di Aplikasi Shopee nya yang mana iu digunakan untuk kegiatan berjualan produknya secara online dengan itu owner bisa menjual produknya secara online dan dengan mudahnya produk yang dijualnya lebih banyak diakses dan dilihat serta dibeli oleh banyak konsumen. Setelah penelitian pengabdian masyarakat ini diadakan pada UMKM K'Sia Fashion menyadari bahwa dengan adanya perkembangan teknologi digital yang makin maju dan meluas kalau betapa sangat pentingnya perlu adanya digital marketing dalam kelanjutan usaha bisnisnya. Kemudian berikut ini hasil akun too shopee owner K'Sia Fashion dan Produk yang dijualnya di Shopee.:



## KESIMPULAN

Dengan adanya shopee maka pemilik UMKM toko pakaian "K'Sia fashion" dapat melebarkan sayap pasar target penjualannya bukan hanya di daerah Medan saja atau daerah MMTC saja, tapi juga di pasar domestik atau Indonesia. Karena jelas seperti yang kita ketahui bersama bahwa shopee ini sampai saat sekarang masih salah satu marketplace terbesar di Indonesia dengan peminat yang luar biasa.

Pemilik toko meski belum lama ini di ajarkan oleh kami mahasiswa universitas Islam negeri Sumatera Utara saat ini telah sangat berusaha untuk memahami salah satu teknologi penjualan online ini. Pemilik toko sadar bahwa di era yang sangat modern seperti sekarang tidak lagi boleh

buta akan teknologi jika tidak mau ketinggalan oleh UMKM lain yang pasti nya berlomba-lomba dalam meraup keuntungan yang besar.

## **PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS**

Semoga dengan kerja sama yang terjalin antara pemilik toko dengan marketplace shopee dapat berjalan dengan lancar, dan pemilik toko tidak lagi kecewa akan keuntungan yang di peroleh nya setiap hari yang tidak bisa di bilang cukup. Semoga kedepannya K'Sia fashion dapat dikenal oleh masyarakat Indonesia khusus nya wanita fashionable yang cinta akan model baju-baju terbaru, ramai akan pembeli, dan meraih keuntungan yang luar biasa.

## **DAFTAR REFERENSI**

Agung, H., Marta, R. F., & Christianti. (2021). Dampak Strategi Pemasaran Digital Shopee Terhadap Pembelian Impulsif Produk Kesehatan Selama Pandemi Di Indonesia. *Communication*, 12(2), 122–131.

Andrian. (2019). The Digital Marketing and Product Variety towards Purchasing Interest in Online Store Shopee (Case Study to Students of Class of 2016 Management Department Faculty of Economic University of Bhayangkara Jakarta Raya). *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 14–24.

Hakim, L. (2019). Pelatihan Pemasaran Online Berbasis Marketplace Bagi UMKM Dalam Merespon Perubahan Perilaku Konsumen, II, 74–91

Putri, N. Ambariyani. Ahmad, M. Ikhwan, A, Muhammad, D. Vera, I. Pendampingan Strategi Digital Marketing Menggunakan E-Commerce Shopee pada Komunitas PAC Fatayat NU Batanghari Lampung Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 185-194

Pengabdian, J., Masyarakat, K., & Harsa, P. (2018). Pelatihan Aplikasi Teknis Online Marketplace Pada Sentra UMKM Banyumas “Pratistha Harsa” Untuk Pemasaran Produk Secara Online. *Jurnal Abdimas BSI*, 1(3), 593–599.

Pedro, J., & Ortiz, M. (2018). Pengaruh Tagline Shopee Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mahasiswa Ilmu Komunikasi Uin Sunan Ampel Surabaya. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Fakultas. Retrieved from [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj39enk6N7jAhWBiXAKHukcDn4QFjAGegQICBAC&url=http%3A%2F%2Fdigilib.uinsby.ac.id%2F26328%2F1%2FSiti%2520Roykhanah\\_B06214019.pdf&usg=AOvVaw2LW2TGfeLyWLYOGnyCwS](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj39enk6N7jAhWBiXAKHukcDn4QFjAGegQICBAC&url=http%3A%2F%2Fdigilib.uinsby.ac.id%2F26328%2F1%2FSiti%2520Roykhanah_B06214019.pdf&usg=AOvVaw2LW2TGfeLyWLYOGnyCwS)

Ridwan, I. M., Fauzi, A., Aisyah, I., Susilawati, & Sofyan, I. (2019). Penerapan Digital Marketing Sebagai Peningkatan Pemasaran Pada UKM Warung Angkringan “WAGE” Bandung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 137–142. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas>

Rahmatika. Harry, D. Nasrullah, I. Penerapan E-Commerce Pada Kelompo PK di Kelurahan Pabuaran- Cibinong. *Jurnal PKM: Pengabdian kepada Masyarakat*. 3(3), 218-224.

Sari, A. K., Ramansyah, W., Ningsih, P. R., Risnasari, M., Arif, M., Saputro, S. D., & Effindi, M. A. (2017). Pelatihan Pemanfaatan E-Commerce Bagi Peningkatan Mutu Sosial Tenaga Kerja dan Wanita di Kelurahan Rongtengah Sampang Madura. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian*

Kepada Masyarakat, 1(2), 151. <https://doi.org/10.30651/aks.v1i2.931>

Shopee. (2018). 10 Usability Heuristics by Nielsen ; Lazada and Shopee Review. Retrieved from <https://zikrohnafiah.files.wordpress.com/2018/05/gui-usability-heuristicsreport.pdf%0A%0A>

Viona, V., Yohanes, K., Mega, L. S., Kurniawati, W., Farady Marta, R., & Isnaini, D. M. (2021). Narasi Shopee Dalam Mengembangkan Ekonomi Kreatif Berbasis Teknologi E-Commerce Di Era Modern. AGUNA: Jurnal Ilmu Komunikasi, I(2), 46–65. <http://ejournal.amikompurwokerto.ac.id/index.php/AGUNA>