

PKM Pembuatan dan Penggunaan Akun *Shopee* Untuk Meningkatkan Produk Umkm Di Masa Pandemi

Sri Mardiyati^{1*}, Dian Nazelliana², Purwanti³

^{1,2,3} Teknik Informatika, Universitas Indraprasta PGRI

*srimardiyati05@gmail.com

Abstrak. Pandemi Covid-19 membuat perilaku masyarakat menjadi berubah, tidak terkecuali dengan perilaku konsumen. Terbatasnya ruang gerak masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari akibat adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) membuat masyarakat lebih memilih untuk berbelanja kebutuhan harian melalui e-commerce. Fenomena ini tentu saja membuat bisnis e-commerce semakin melesat. Data Global Web Index (GWI) pada kuartal ke-3 Tahun 2020 menyebutkan bahwa sebanyak 78.2 % pengguna internet dengan usia 16-64 tahun menggunakan aplikasi belanja online pada HANDPHONE dan tablet mereka untuk bertransaksi di e-commerce. Sedangkan jumlah pengunjung pada situs web-nya hanya sebanyak 22% saja. Data tersebut menunjukkan bahwa konsumen lebih memilih berbelanja menggunakan aplikasi belanja online dibandingkan web. Salah satu e-commerce yang paling banyak dikunjungi oleh konsumen Indonesia adalah Shopee. Hal ini berdasarkan data Similar Web pada September 2021 yang menyebutkan bahwa Shopee menjadi aplikasi e-commerce nomor satu yang paling banyak dikunjungi di Indonesia, mengalahkan Tokopedia dan Lazada. Laporan iPrice di Q4-2020 juga menyatakan bahwa Shopee menjadi platform marketplace dengan pengguna aktif terbanyak di Indonesia dengan jumlah pengunjung bulanan 129,320,800. Selain itu, Shopee juga berhasil mendapatkan 26,92 juta Unique Daily Actives Users (DAU) atau pengguna aplikasi aktif harian yang mengakses melalui Android di Indonesia pada Agustus 2021. Melihat capaian-capaian Shopee tersebut, dapat memberikan kesempatan bagi penjual untuk menjangkau banyak pembeli dan meraih keuntungan. Shopee juga memberikan kemudahan bagi penjual untuk membuka toko serta tanpa biaya atau gratis. Selain itu, Shopee juga memberikan banyak promo, salah satunya ‘gratis ongkos kirim’. Promo ini tentunya sangat berdampak baik bagi penjual asalkan toko tersebut sudah ikut mendaftar ‘promo gratis ongkir’. Masih banyak keunggulan Shopee lainnya bagi para penjual. Untuk itu, tak ada salahnya jika kita mulai membuka toko di Shopee agar kita bisa santai menjadi bos di rumah tanpa perlu repot-repot berjualan di lapak yang mahal.

Kata kunci: Pembuatan, Akun Shopee, Produk UMKM

Abstract. *The Covid-19 pandemic has changed people's behavior, including consumer behavior. The limited space for the community to meet their daily needs as a result of the Implementation of Community Activity Restrictions (PPKM) makes people prefer to shop for daily necessities through e-commerce. This phenomenon, of course, makes the e-commerce business increasingly fast. Global Web Index (GWI) data in the 3rd quarter of 2020 states that 78.2% of internet users aged 16-64 years use online shopping applications on their cellphones and tablets to transact in e-commerce. Meanwhile, the number of visitors to the website is only 22%. These data indicate that consumers prefer to shop using online shopping applications rather than the web. One of the most visited e-commerce by Indonesian consumers is Shopee. This is based on Similar Web data in September 2021 which states that Shopee is the number one most visited e-commerce application in Indonesia, beating Tokopedia and Lazada. The iPrice report in Q4-2020 also states that Shopee is the marketplace platform with the most active users in Indonesia with 129,320,800 monthly visitors. In addition, Shopee also managed to get 26.92 million Unique Daily Active Users (DAU) or daily active application users who access via Android in Indonesia in August 2021. Seeing*

Sri Mardiyati, Copyright@December2022. PUNDIMASKOT

Shopee's achievements, it can provide an opportunity for sellers to reach many buyers and make a profit. Shopee also makes it easy for sellers to open a shop at no cost or free. In addition, Shopee also provides many promos, one of which is 'free shipping'. This promo is certainly very good for the seller as long as the store has registered for the 'free shipping promo'. There are many other Shopee advantages for sellers. For that, there is nothing wrong if we start opening a shop at Shopee so that we can relax being the boss at home without the hassle of selling at expensive stalls.

Keywords: *Creation, Shopee Account, MSME Products*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 telah berdampak signifikan pada cara orang berperilaku dan apa yang mereka beli. Penerapan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) memaksa masyarakat semakin mengandalkan e-commerce untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal ini menyebabkan orang lebih memilih untuk membeli barang-barang yang diperlukan secara online, daripada secara langsung. Tren ini membuat bisnis e-commerce lebih efisien. Global Web Index (GWI) menemukan bahwa pada kuartal ketiga tahun 2020, 78,2% pengguna internet berusia 16-64 tahun menggunakan aplikasi belanja online di ponsel dan tabletnya untuk melakukan pembelian di toko online. Lalu lintas situs web hanya 22% dari sebelumnya. Data tersebut menunjukkan bahwa konsumen lebih memilih berbelanja menggunakan aplikasi belanja online daripada web.

Shopee adalah salah satu platform e-commerce paling populer yang digunakan oleh konsumen Indonesia. Menurut data Similar Web pada September 2021, Shopee menjadi aplikasi e-commerce nomor satu yang paling banyak dikunjungi di Indonesia. Itu di depan Tokopedia dan Lazada. Shopee adalah marketplace terpopuler di Indonesia dengan 129,3 juta pengunjung setiap bulannya. Shopee mampu menghasilkan 26.92 juta pengguna aktif harian unik di Indonesia pada Agustus 2021.

Melihat kesuksesan Shopee, penjual bisa memanfaatkannya sebagai peluang untuk menjangkau banyak pembeli dan meraup untung. Shopee memungkinkan penjual untuk membuka toko tanpa membayar apa pun, atau gratis. Selain itu, Shopee juga memberikan banyak promo, salah satunya adalah "Gratis Ongkos Kirim". Selama toko mendaftar untuk "Promosi Gratis Ongkos Kirim", promosi ini pasti akan sangat bermanfaat bagi penjual. Masih banyak lagi keuntungan berjualan di Shopee. Bagi sebagian orang, membuka toko di Shopee bisa menjadi cara untuk mengurangi kerepotan menjual produk di lapak mahal.

METODE PENDEKATAN PENERAPAN IPTEK

Kegiatan ini dirancang untuk warga mitra Rw. 09 Kecamatan Pademangan terletak di Kecamatan Pademangan, Jakarta Utara. Metode yang digunakan untuk mencapai tujuan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Penelitian ini menggunakan observasi untuk mengumpulkan informasi tentang ibu dan anak yang tinggal di lingkungan Rw. 09 Pademangan terletak di Jakarta Utara, yang membuatnya berada di posisi yang tepat untuk memahami marketplace yang dapat memberikan manfaat di era pandemi. Di era sekarang ini, semuanya serba online, sehingga pemahaman Pademangan tentang marketplace sangat penting.

2. Pelatihan

Pelatihan ini dirancang untuk membantu peserta mempelajari banyak manfaat dari penggunaan teknologi informasi untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. Dengan menggunakan akun Shopee, Anda dapat menjual produk di marketplace dan mendapatkan keuntungan.

3. Diskusi
Diskusi diadakan untuk membahas potensi solusi masalah umum selama pandemi. Tim Pengusul dan mitra kegiatan membahas usulan kegiatan secara rinci. Warga RW senang mendengar usulan kegiatan tersebut dan memberikan tanggapannya. Kawasan Pademangan di Jakarta Utara adalah tempat yang indah untuk ditinggali. Penduduk setempat ramah dan pemandangannya menakjubkan. Dari pembahasan tersebut ditentukan solusi yang bisa didapatkan untuk Masalah yang dialami Mitra yaitu dengan memahaminya dan memberikan solusi agar dapat mengenal akun shopee.
4. Simulasi
Memberikan Pelatihan serta sosialisasi dampak positif jika kita mempunyai akun shopee dan menggunakan dengan baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Kegiatan ABDIMAS

Hasil kegiatan abdimas yang dilakukan oleh tim bagaimana mitra yaitu warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara dapat memanfaatkan marketplace khususnya Shopee agar dapat meningkatkan taraf hidup yang lebih baik. Dalam pelaksanaannya, penyuluhan serta pelatihan ini berlangsung selama satu hari. Adapun kegiatan yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Sosialisasi akan diadakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa penggunaan atau pemanfaatan akun Shopee untuk berjualan online di lingkungan warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara
2. Peninjauan lokasi tempat kegiatan penyuluhan kepada warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara.
3. Identifikasi alat-alat yang dibutuhkan pada saat penyuluhan warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara.
4. Identifikasi materi yang sesuai dengan tema pada saat penyuluhan untuk penggunaan akun Shopee sebagai media berjualan Online
5. Mempersiapkan kegiatan penyuluhan kepada mitra tentang penggunaan akun Shopee sebagai media berjualan Online
6. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat:
 - a. Pemaparan materi yang disampaikan kepada peserta untuk Pembuatan dan Penggunaan Akun Shopee Guna Meningkatkan Produk UMKM di Masa Pandemi pada warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara: Dian Nazellian, M.Kom dan Purwanti, M, Kom
 - b. Pemberian pelatihan dengan Pembuatan dan Penggunaan Akun Shopee Guna Meningkatkan Produk UMKM di Masa Pandemi pada warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara: Sri Mardiyati, MT.
 - c. Peserta sangat antusias mendengarkan paparan dan mempraktekkan membuat dan menggunakan akun Shopee sebagai media penjualan produk UMKM secara Online oleh tim Abdimas.
 - d. Mengevaluasi kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh peserta pelatihan dan diberikan arahan sehingga para peserta dapat memahami materi yang telah disampaikan.
 - e. Setelah mendapatkan penyuluhan serta pelatihan peserta mulai memahami materi yang diberikan. Dan bagaimana penggunaan akun Shopee untuk berjualan Online agar dapat meningkatkan pendapatan bagi warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara.

Implikasi dari Temuan

Tabel 1. Implikasi Dari Temuan

No.	Target Capaian	Hasil yang Diperoleh
1.	Menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan, dalam Pembuatan dan Penggunaan Akun Shopee Guna Meningkatkan Produk UMKM di Masa Pandemi pada warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara	Warga RW 09 Pademangan Jakarta Utara dapat membuat akun Shopee dan dapat mempraktekan apa yg di ajarkan
2.	Menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan, nilai dan sikap yang memiliki hal kebaruan yang menjadikan mereka lebih aktif, mandiri, dan kreatif	Warga RW 09 Pademangan Jakarta Utara mendapatkan pengalaman baru dalam berjualan online serta mengetahui bagaimana cara meningkatkan penjualan.
3.	Menumbuhkan rasa percaya diri dalam Pembuatan dan Penggunaan Akun Shopee Guna Meningkatkan Produk UMKM di Masa Pandemi pada warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara	Barang yang jual merupakan hasil UMKM warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara. Dengan di jual secara Online akan menambah pasar bagi produk yg mereka produksi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini berhasil menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan, dalam Pembuatan dan Penggunaan Akun Shopee Guna Meningkatkan Produk UMKM di Masa Pandemi pada warga RW. 09 Pademangan Jakarta Utara . Selain itu, dengan adanya kegiatan ini dapat membantu warga RW 09 Pademangan Jakarta Utara dalam meningkatkan kreativitas. Keberhasilan ini dapat ditunjukkan dengan hal sebagai berikut:

1. Adanya respon positif yang ditunjukkan dengan antusias peserta yang hadir, tim abdimas memberikan undangan kepada warga RW 09 Pademangan Jakarta Utara hadir dalam acara tersebut.
2. Warga RW 09 Pademangan Jakarta Utara aktif dalam menanggapi serta mengikuti kegiatan abdimas dengan berbagai penyuluhan serta mempraktekan yang disajikan para penyaji dan terlihat minimnya kecenderungan mereka bosan ketika acara tersebut berlangsung.
3. Warga RW 09 Pademangan Jakarta Utara dapat membuat dan mempraktekan menjual produk UMKM secara Online.



DAFTAR PUSTAKA.

- [1] Desiani, A., Yahdin, S., Irmeilyana, I., & Rodiah, D. (2020). Inovasi digitalisasi promosi potensi dan produk usaha masyarakat desa berbasis website di Desa Bangsal Kecamatan Pampangan. *Riau Journal of Empowerment*, 3(1), 49–59.
- [2] Nurzanah, I., & Sosianika, A. (2019). Promosi Penjualan dan Minat Beli: Penerapan Modifikasi Technology Acceptance Model di E-Marketplace Shopee Indonesia. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 10(1), 706–714.
- [3] Suherman, E., & Hasanah, R. U. (2020). Analisis Pelatihan Marketplace bagi Pelaku Usaha Kue di Masa Pandemi Covid-19 di Desa Jatiragas. *Jurnal Manajemen & Bisnis Kreatif*, 6(1), 98–110.
- [4] Zulkarnain, M. (2021). EFFECT OF E-WOM AND PERCEIVED VALUE ON PURCHASE DECISIONS. *Ihtiyath: Jurnal Manajemen Keuangan Syariah*.