

Pemanfaatan E-Commerce Shopee Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Ibu-Ibu PKK Pelaku Bisnis

Winia Waziana ^{1)*}, Ricco Herdian Saputra ²⁾, Noca Yolanda Sari ³⁾, Kasmi ⁴⁾, Desta Aulia ⁵⁾

¹⁾²⁾³⁾⁴⁾⁵⁾STMIK Pringsewu

Jl. Wisma Rini No. 09, Pringsewu, Bandar Lampung

¹⁾winiawaziana@gmail.com

Jejak artikel:

Unggah artikel 14 Februari 2022;
Perbaikan 20 Maret 2022;
Diterima 8 April 2022;
Tersedia online 10 Mei 2022

Kata kunci:

Teknologi Informasi
E-Commerce
Marketplace Shopee

Abstrak

E-Commerce adalah singkatan dari Electronic Commerce yang artinya sistem pemasaran secara atau dengan media elektronik. *Marketplace* adalah salah satu model *E-Commerce* yang berfungsi sebagai perantara antara penjual dan pembeli. *Marketplace* adalah sebuah wadah pemasaran produk secara elektronik yang mempertemukan banyak penjual dan pembeli untuk saling bertransaksi. Ibu-ibu PKK Pekon Gadingrejo merupakan warga pelaku bisnis yang melakukan transaksi jual beli barang masih secara tradisional yaitu di pasar atau dari rumah-kerumah, sehingga penjualan dan pendapatan hanya berputar di area terdekat. Oleh karena itu, dibutuhkan pelatihan untuk pemanfaatan teknologi informasi dibidang *marketplace* sebagai upaya peningkatan penghasilan ibu-ibu PKK pelaku bisnis di Pekon Gadingrejo. Tujuannya adalah memberikan pelatihan dan meningkatkan pengetahuan tentang perkembangan teknologi dan sistem informasi kepada ibu-ibu PKK pelaku bisnis Pekon Gadingrejo serta agar dapat memanfaatkan teknologi informasi khususnya pada *marketplace* Shopee guna mempermudah promosi dan proses transaksi jual beli.

I. PENDAHULUAN

Revolusi digital telah mengubah pendekatan perusahaan terhadap konsumen secara drastis. Berkat Internet, konsumen mampu menganalisis harga, membandingkan kualitas barang melalui pendapat konsumen lain di kolom komentar, dan bahkan membuat penilaian secara objektif. Perkembangan teknologi digital telah menyebabkan munculnya konsumen siber dan bisnis siber. Revolusi digital memungkinkan penerapan model hubungan baru dengan konsumen, yang merupakan tantangan bagi perusahaan, yang ingin meningkatkan pangsa pasar.

Perkembangan teknologi khususnya internet mempengaruhi berbagai bidang kehidupan, tidak terkecuali perdagangan. Perdagangan mengalami perubahan dalam hal proses jual beli dan pemasaran produk. Proses perdagangan ini lebih dikenal dengan istilah *Electronic-Commerce* atau disingkat *E-Commerce*. *E-commerce* adalah penyebaran, penjualan, pembelian, serta pemasaran barang atau jasa yang mengandalkan sistem elektronik, seperti internet, TV, atau jaringan teknologi lainnya. E-commerce ini memberikan banyak perubahan dalam hal proses perdagangan. Jika proses jual beli konvensional mengharuskan pembeli dan penjual bertemu secara langsung maka dengan E-Commerce hal tersebut tidak diperlukan lagi. Pembeli bisa melakukan transaksi dikota yang berbeda tanpa harus bertemu dan komunikasi bisa dilakukan dengan menggunakan internet.

Marketplace adalah salah satu model E-Commerce, berfungsi sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Penjual yang berdagang di marketplace dapat melayani konsumen hanya melalui smartphone. Semua aktivitas lain seperti pengelolaan website sudah diurus oleh platform tersebut. Situs-situs seperti Shopee dan Lazada adalah dua contoh marketplace. Marketplace dan media sosial tentunya adalah cara yang lebih mudah untuk sebuah promosi atau pemasaran. Untuk memulai, penjual hanya perlu membuat akun dan mengatur lapak. Bahkan tidak ada biaya

operasional yang perlu dikeluarkan di awal. Sedangkan pembeli hanya memerlukan sebuah akun untuk memulai segala proses transaksi pada marketplace tersebut. *Marketplace* dan media sosial memiliki fitur chat atau message yang bisa diakses kapan saja guna memudahkan komunikasi antara penjual dan pembeli.

Ibu-ibu PKK Pekon Gadingrejo merupakan warga pelaku bisnis yang melakukan transaksi jual beli barang secara tradisional yaitu di pasar atau dari rumah-kerumah, sehingga penjualan dan pendapatan hanya berputar di area terdekat. Pada umumnya beberapa masyarakat belum memiliki pengetahuan di bidang teknologi informasi, khususnya teknologi internet yang dapat dimanfaatkan sebagai sarana jual beli. Oleh karena itu, berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka dilakukan pelatihan pemanfaatan *E-Commerce* Shopee sebagai upaya peningkatan ekonomi warga ibu-ibu PKK Pekon Gadingrejo. Pelatihan pemanfaatan marketplace ini dapat membantu ibu-ibu yang tidak memiliki kios atau hanya memiliki sedikit modal untuk berjualan. Karena tidak harus mengeluarkan biaya sewa kios, keamanan dan lain sebagainya.

Rumusan Masalah

Dari uraian di atas permasalahan yang dikemukakan adalah adanya masyarakat pelaku bisnis yang membutuhkan pelatihan untuk pemanfaatan teknologi informasi di bidang marketplace sebagai upaya peningkatan penghasilan ibu-ibu PKK.

Tujuan

Memberikan pelatihan kepada ibu-ibu PKK pelaku bisnis pekon Gadingrejo untuk dapat memanfaatkan teknologi informasi khususnya pada *marketplace* Shopee guna mempermudah promosi dan proses transaksi jual beli.

Manfaat

Meningkatkan pengetahuan tentang perkembangan teknologi dan sistem informasi, serta memberi semangat kepada ibu-ibu PKK pelaku bisnis Pekon Gadingrejo dalam mengembangkan usaha dan dapat menciptakan lapangan kerja baru sebagai reseller pada sebuah toko, sehingga dapat memiliki penghasilan tambahan.

Teknologi Informasi

Teknologi Informasi (IT) yang secara langsung juga mendukung perkembangan internet, memberikan kemudahan bagi para user (pengguna) dalam hal ini pelaku bisnis untuk menjalankan dan mengembangkan aktivitas bisnis dan usahanya. Kelajuan dunia Internet memungkinkan adanya berbagai teknologi yang membantu dalam hal publikasi informasi yang beragam dalam bentuk elektronik, tidak hanya dalam cara yang efektif dan ramah terhadap pengguna (*user friendly*), tetapi juga dengan jalan menawarkan mekanisme untuk menyediakan basis data terpusat dan sistem navigasi umum yang dapat digunakan oleh siapapun dengan cara yang tidak terlalu sulit (Rehatalanit, 2021)

Menurut Wilkinson (2005) mendefinisikan Teknologi Informasi ini merupakan kombinasi teknologi komputer yang terdiri dari perangkat keras dan lunak untuk mengolah dan menyimpan informasi dengan teknologi komunikasi untuk melakukan penyaluran informasi. Teknologi informasi pada era sekarang mengalami perkembangan yang sangat signifikan mulai dari perangkat yang dulunya memiliki bentuk besar menjadi perangkat-perangkat kecil yang mudah untuk dibawa seperti *smartphone*. Selain dari perangkat keras yang lebih baik, perangkat lunaknya pun memiliki perkembangan yang sangat baik. Misalnya aplikasi-aplikasi yang dapat digunakan dalam segala kebutuhan salah satunya dalam proses pemasaran.

Aplikasi-aplikasi yang terdapat pada *Smartphone* dan media sosial memberikan dampak tertentu pada perkembangan dinamis pemasaran digital. Oleh karena itu, cara menjangkau calon klien menggunakan teknologi informasi melalui telepon seluler dan jejaring sosial merupakan saluran komunikasi terkini, yang dapat membangun hubungan dengan pelanggan, sehingga meningkatkan keuntungan dan mengoptimalkan penjualan. Serta memudahkan pelanggan yang tidak memiliki banyak waktu untuk berbelanja.

E-Commerce

Definisi *e-commerce* menurut Adi Nugroho (2006), *e-commerce* (perdagangan elektronik) adalah cara untuk menjual dan membeli barang dan jasa lewat jaringan internet. Sedangkan menurut Rahmati (2009), *e-commerce* adalah singkatan dari *Electronic Commerce* yang artinya sistem pemasaran secara atau dengan media elektronik. *E-commerce* ini mencakup distribusi, penjualan, pembelian, marketing dan service dari sebuah produk yang dilakukan dalam sebuah sistem elektronika seperti internet atau bentuk jaringan komputer yang lain. Secara garis besar *e-commerce* adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penjualan barang dan jasa melalui internet. Dalam pengertian yang paling umum, hanya menciptakan situs Web yang mengiklankan dan mempromosikan produk maka dapat dianggap *e-commerce*. Beberapa tahun terakhir ini *e-commerce* telah menjadi jauh lebih canggih. Bisnis *e-*

commerce sekarang menawarkan toko online di mana pelanggan dapat mengakses ribuan produk, pemesanan, pilih metode pengiriman yang diinginkan dan pembayaran dengan menggunakan atm, mobile banking, atau kartu kredit

Marketplace

Marketplace adalah sebuah wadah pemasaran produk secara elektronik yang mempertemukan banyak penjual dan pembeli untuk saling bertransaksi (Apriadi, 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*. Penjual hanya perlu meningkatkan pelayanan dan promo. Kemungkinan barang terjual lebih banyak, karena di situ tempat bergabung banyaknya para penjual dan pembeli (Wahyuni, 2018).

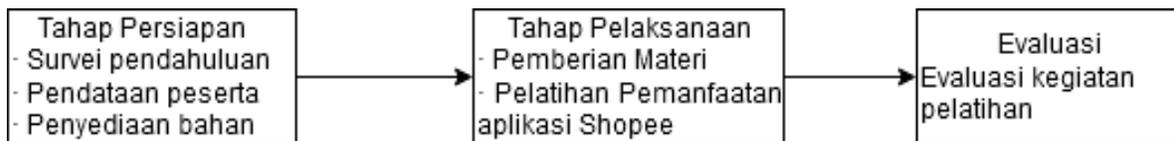
Shopee

Aplikasi marketplace Shopee merupakan sebuah pusat perbelanjaan mobile yang diluncurkan pada bulan desember 2015 oleh PT. Shopee Indonesi. Platform belanja online Shopee menyatakan dirinya sebagai Pejuang Belanja Dari Rumah, tujuannya yaitu ingin membantu masyarakat Indonesia khususnya agar bisa mendapatkan kebutuhan sehari-hari dengan cara paling aman dan paling mudah. Dengan membuka aplikasi Shopee dan berbelanja seperti biasa diharapkan kebutuhan tersebut dapat terpenuhi. pengalaman belanja pengguna Shopee semakin menyenangkan dan efisien, karena tersedia fitur-fitur yang sangat menarik (Suswanto, 2020).

Shopee Indonesia memiliki visi Menjadi mobile marketplace no.1 di Indonesia dan misi Mengembangkan jiwa kewirausahaan bagi para penjual di Indonesia. Beberapa Fitur menarik pada aplikasi Shopee antara lain: 1. Gratis ongkir, 2. fitur COD, 3. Voucher dan Cashback, 4. Shopee Pay dan Shopee Koin, 5. Shopee game. 6. Promo tiap bulan. Adapun keuntungan pengguna aplikasi ini adalah: Terdapat fitur gratis ongkir yang memudahkan pembeli mendapatkan barang tanpa perlu membayar biaya ongkos kirim. Memiliki program-program yang menarik sehingga menguntungkan penjual dan pembeli. Kemudian sistem pembayaran yang mudah, baik melalui rekening bank, ATM, Shopee Pay, Indomaret/Alfamart, hingga COD. Aplikasi mudah digunakan, bahkan untuk para pemula. Kecepatan transaksi sehingga dapat menghemat waktu belanja. Proses transparan karena pembeli dapat mengecek resi pengiriman dengan mudah melalui aplikasi. Memudahkan penjual dalam memasarkan produk dengan cepat dan menarik. Terdapat fitur pembayaran tagihan PLN, internet, hingga air. Terdapat fitur live chat yang memudahkan penjual dan pembeli dalam bertransaksi. Memiliki fitur tawar menawar yang memungkinkan pembeli untuk melakukan penawaran atau nego harga.

II. METODE

Kegiatan ini adalah penelitian kualitatif, yaitu suatu riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif. Berdasarkan masalah yang dihadapi, maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran bagi kegiatan ini maka diadakan pendekatan kepada pihak terkait yaitu ibu-ibu pelaku bisnis yang berada pada naungan ibu-ibu PKK Pekon Gadingrejo. Pelatihan diawali dengan penjelasan atau uraian mengenai penggunaan salah satu jenis marketpalce yaitu Shopee, kegiatan tersebut bertujuan memberikan pengarahan, cara penggunaan dan manfaat marketplace Shopee. Ibu-ibu PKK pelaku bisnis dapat berjualan secara daring dengan membuat toko online di aplikasi Shopee, dengan membuka toko online diharapkan cakupan wilayah pemasarannya bisa lebih luas. Pelatihan ini di bimbing oleh tim pelaksana tenaga pengajar dari program studi Sistem Informatika, STMIK Pringsewu bersama mahasiswa. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam tiga tahap, yakni tahap persiapan, pelaksanaan dan evaluasi.



Gambar 1. Alur Metode Pelaksanaan

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini tim melakukan survei pendahuluan untuk mengetahui kondisi target kegiatan dengan menganalisis kondisi tempat yang akan digunakan, kondisi peserta yang akan diberikan pelatihan dan menyusun rancangan kegiatan yang akan dilakukan. Tahap persiapan selanjutnya tim menyiapkan bahan-bahan yang akan dijadikan materi persentasi.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap Pelaksanaan yaitu tim pelaksana melakukan pelatihan kepada para peserta yaitu ibu-ibu PKK pelaku bisnis pekon Gadingrejo, dengan menyampaikan materi mengenai 1. Pengenalan E-Commerce, 2. Keunggulan E-Commerce dan Marketplace, 3. Pemanfaatan aplikasi Shopee dan 4. Pembuatan akun sebagai penjual ataupun pembeli pada aplikasi Shopee serta bagaimana menggunakan aplikasi tersebut untuk keperluan dalam mempromosikan barang yang dibuat atau memulai bisnis.

3. Evaluasi

Untuk mengukur tingkat keberhasilan suatu kegiatan pelatihan pemanfaatan teknologi e-commerce dengan memanfaatkan salah satu marketplace yaitu Shopee, setiap peserta akan diminta untuk membuat akun toko online sehingga tim pelaksana dapat mengukur seberapa jauh para peserta memahami penjelasan yang diberikan oleh tim pelaksana

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pendahulu

Setelah mendapatkan izin dari ketua PKK Pekon Gadingrejo untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dengan tema "Pemanfaatan E-Commerce Shopee Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Ibu-Ibu PKK Pelaku Bisnis Pekon Gadingrejo", tim PKM kemudian mulai persiapan dan membuat modul materi pelatihan sesuai dengan jumlah peserta yang akan datang mengikuti pelatihan. Dari data yang diperoleh jumlah peserta yang akan mengikuti pelatihan ini sekitar 20 warga ibu-ibu PKK baik yang sudah memiliki bisnis maupun yang baru akan memulai bisnis.

Adapun kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberi pemahaman pengetahuan *E-Commerce* dan pelatihan pemasaran serta transaksi online melalui situs *marketplace* Shopee guna menunjang bisnis serta untuk meningkatkan pemberdayaan ekonomi keluarga.

Realisasi kegiatan ini dilakukan dalam tiga tahap, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Tahap pertama yaitu tahap persiapan, pada tahap ini tim melakukan survei dan pendataan ke lokasi untuk mengetahui kondisi lapangan dan kondisi peserta yang akan diberikan pengenalan dan pelatihan media online Shopee, kemudian menyusun rancangan kegiatan yang akan dilakukan selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selanjutnya tim menyiapkan bahan presentasi beserta penyediaan bahan yang diperlukan. Tahap kedua yaitu Pelatihan, praktek pembuatan akun pada aplikasi *marketplace* Shopee, cara menginput barang, detail barang, promosi dan sebagainya. Dilanjutkan dengan tanya jawab, tahap ketiga evaluasi.



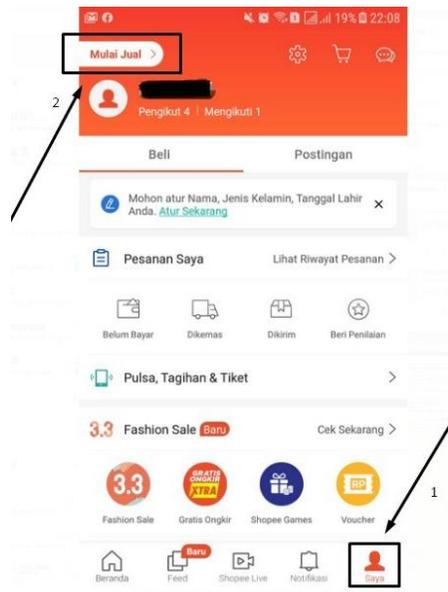
Gambar2. Pemaparan materi pengenalan *E-Commerce* dan *Marketplace*

Pelatihan

Pelaksanaan pelatihan dilakukan dalam satu hari, peserta merupakan ibu-ibu PKK Pekon Gadingrejo, Kabupaten Pringsewu Lampung. Peserta sangat antusias mengikuti pelatihan menggunakan media presentasi powerpoint disertai praktik langsung pembukaan toko online disitus *E-Commerce* Shopee, komunikasi tim dengan peserta yang antusias membuktikan acara berjalan dengan lancar terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diberikan peserta kepada tim pemateri serta para peserta sudah dapat membuat akun masing-masing pada aplikasi Shopee.



Gambar 3. Halaman Beranda Shopee



Gambar 4. Tahap Mulai Jual Barang

Untuk dapat memulai berjualan di Shopee, Anda harus memiliki akun Shopee terlebih dahulu dengan cara:

1. Download aplikasi Shopee melalui Google Play Store atau App Store menggunakan handphone atau akses situs Shopee melalui <https://shopee.co.id/> menggunakan komputer/laptop.
2. Selanjutnya, daftar akun Shopee
Selain menggunakan No. Telepon, juga dapat mendaftar akun Shopee menggunakan akun Google, Facebook, atau Apple.
3. Jika tidak menerima kode verifikasi (OTP) melalui WhatsApp, silakan pilih metode lain untuk menerima kode verifikasi (OTP) melalui Panggilan Suara atau SMS.
4. Buka aplikasi Shopee atau Seller Center (seller.shopee.co.id)
5. Tap Saya > Mulai Jual
6. Klik Tambah Produk Baru. Lengkapi berbagai informasi produk seperti nama produk, deskripsi produk, kategori produk, harga produk, stok produk (dalam Pcs), variasi produk (Warna, Ukuran, dll.), berat produk (dalam Kg), kondisi produk (Baru/Bekas), jasa kirim yang digunakan (JNE, J&T, dll), sampai rekening bank. Bila semua sudah lengkap, klik Simpan & Tampilkan. Selesai.

IV. KESIMPULAN

Dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan dengan beberapa tahapan dapat di kesimpulan : (1) Kegiatan pelatihan ini dapat menjalin silaturahmi dengan masyarakat Pekon Gadingrejo. (2). Mendukung Ibu-ibu PKK pelaku bisnis dalam pemanfaatan teknologi informasi. (3) Membantu ibu-ibu PKK pelaku bisnis

mengembangkan bisnisnya melalui marketplace Shopee. (4) Membantu ibu-ibu PKK pelaku bisnis sebagai upaya peningkatan ekonomi keluarga. (5). Pelatihan ini, memberikan pengetahuan kepada para warga ibu-ibu PKK untuk bertransaksi dan berjualan secara online.

REFERENCES

- Rehatalanit, Y. L. R. (2021). Peran e-commerce dalam pengembangan bisnis. *Jurnal Teknologi Industri*, 5.
- Wilkinson, W. J., Michael J. C., Vasant, R., & Bernard, W.O.W. (2000). *Accounting information systems: Essential concepts and applications* (4th Ed.). Washington: John Wiley and Sons, Inc.
- Nugroho, Adi, *Informatika*, 2006 e- Commerce : Memahami Perdagangan Modern di dunia Maya.
- Rahmati. 2009. Pemanfaatan Ecommerce Dalam Bisnis di Indonesia
<http://citozcome.blogspot.com/2009/05/pemanfaatan-e-commerce-dalambisnis-di.html>.
- Apriadi, Deni dan Saputra, A. Y., 2017. E-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. *Jurnal RESTI* Vol. 1 No. 2. Lubuklinggau: STMIK Bina Nusantara Jaya.
- Wahyuni, N., & Gunawan, A. (2018). Pengenalan Dan Pemanfaatan Marketplace E-Commerce Untuk Pelaku Ukm Wilayah Cilegon. *Jurnal Pengabdian Dinamika*, 5(1).
- Suswanto, P., & Setiawati, S. D. (2020). Strategi Komunikasi Pemasaran Shopee Dalam Membangun Positioning Di Tengah Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *LINIMASA: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 3(2), 16-29.