

## Pengabdian Masyarakat Pada UMKM Toko Baju Tulipfits.Id Dalam Mengimplementasikan Teknologi Platform Shopee

Jenny Dwi Syallaysyah <sup>1)</sup>; Zoniarti <sup>2)</sup>; Abdul Rahman <sup>3)</sup>; Yun Fitriano <sup>4)</sup>; Kiemas Kurniawan <sup>5)</sup>

<sup>1,2,3,4,5)</sup> Universitas Dehasen Bengkulu

Email: <sup>1</sup> [jennvsyaaa19@gmail.com](mailto:jennvsyaaa19@gmail.com)

### ARTICLE HISTORY

Received [02 Juni 2024]

Revised [30 Juni 2024]

Accepted [02 Juli 2024]

### KEYWORDS

UMKM, E-Commerce  
Shopee, Teknologi,  
Implementasi

This is an open access article  
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



### ABSTRAK

sosialisasi ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pengabdian masyarakat yang dilakukan pada UMKM Toko Baju Tulipfits.id dalam mengimplementasikan teknologi marketplace Shopee. Pendekatan kualitatif digunakan untuk mengeksplorasi tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM dalam adopsi teknologi ini. Perkembangan teknologi informasi telah mengubah lingkup pemasaran. Ini terjadi karena metode pemasaran tradisional dan konvensional telah dimasukkan ke dunia digital. Pemasaran yang menggunakan teknologi digital canggih disebut pemasaran digital. Karena itu, kami melakukan kerja bakti di salah satu UMKM, Toko Baju Tulip, untuk membantu UMKM memperkenalkan produknya kepada masyarakat umum dengan menggunakan kanal digital marketing Shopee. Tujuan dari proyek pengabdian masyarakat ini adalah untuk menerapkan strategi pemasaran online melalui sistem pemasaran digital berbasis web. Ini juga akan meningkatkan pangsa pasar Toko Baju Tulip. Pelaksanaan menggunakan fokus grup diskusi (FGD), observasi, wawancara, dan dokumentasi.

### ABSTRACT

*This socialization aims to describe the community service process carried out at the Tulipfits.id Clothing Shop MSME in implementing Shopee marketplace technology. A qualitative approach is used to explore the challenges and opportunities faced by MSMEs in the adoption of this technology. The development of information technology has changed the scope of marketing. This happens because traditional and conventional marketing methods have been incorporated into the digital world. Marketing that uses advanced digital technology is called digital marketing. Therefore, we conducted community service at one of the MSMEs, Toko Baju Tulip, to help MSMEs introduce their products to the general public using Shopee's digital marketing channel. The purpose of this community service project is to implement online marketing strategies through a web-based digital marketing system. This will also increase the market share of Toko Baju Tulip. The implementation uses focus group discussions (FGDs), observation, interviews, and documentation.*

## PENDAHULUAN

Seiring kemajuan teknologi, komunikasi pemasaran telah bergeser dari tatap muka (konvensional) menjadi layar ke muka (pemasaran internet). Hal ini menyebabkan semakin banyaknya pengguna internet dan pengguna media sosial di Indonesia yang meningkatkan minat belanja online. Di era digital, kata "online" merasuki segalanya, mulai dari transaksi online, pengumpulan informasi online, hingga belanja online. Mengingat masyarakat pada umumnya masih memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi, belanja online menjadi hal yang sangat lumrah. Namun, karena kesibukan mereka, beberapa orang merasa sulit menemukan waktu untuk mengunjungi pusat perbelanjaan. Akibatnya, situs belanja online diperlukan agar konsumen dapat membandingkan harga dari berbagai pengecer tanpa harus bersusah payah. melompat dari toko ke toko. Platform Facebook relevan dalam situasi ini karena berfungsi sebagai saluran bagi penyedia layanan marketplace. Pasar, seperti yang didefinisikan oleh Budianto (2019), adalah pihak ketiga dalam transaksi yang memenuhi dua kebutuhan: tempat penjualan dan alat pembayaran.

Pertumbuhan pengguna Shopee yang sangat besar dan maraknya penggunaan internet di Indonesia telah menciptakan peluang dan potensi bisnis bagi sebagian orang yang kini dikenal sebagai sosial media marketer. Ini karena fakta bahwa Shopee memiliki basis data pengguna yang luas yang mencakup informasi tentang preferensi, usia, demografi, lokasi, minat, dan faktor lainnya. Setiap tahun, internet menawarkan potensi luar biasa untuk keuntungan bisnis. Shopee menawarkan berbagai fitur, termasuk posting informasi dan fitur lainnya. Bahkan saat ini banyak orang yang tertarik dengan belanja online, dan Shopee memanfaatkan hal tersebut karena sudah memiliki marketplace yang memudahkan pengguna untuk bertransaksi.

Untuk tumbuh secara kompetitif, UMKM harus mendapatkan perhatian. Dalam beberapa tahun terakhir, ruang lingkup industri pemasaran telah berubah karena perkembangan teknologi informasi, karena sebelumnya metode komunikasi pemasaran tradisional dan konvensional telah dimasukkan ke dalam dunia digital. Pemasaran digital adalah istilah untuk kegiatan pemasaran yang memanfaatkan teknologi digital yang canggih.

Toko Baju Tulip merupakan UMKM di sektor fashion, Toko Baju Tulip terletak di pinggir jalan raya di Kota Bengkulu, Sebelumnya Toko Baju Tulip Hanya Bergerak di Offline Store saja, Dan hanya mengandalkan pemasaran melalui mulut kemulut dari orang-orang sekitar toko ataupun melalui kerabat teman Owner Toko baju Tulip, Hal ini sangat berdampak buruk pada tingkat penjualan di toko tersebut karena tidak mengikuti teknologi sekarang ini, ketinggalannya teknologi pada toko tersebut membuat toko baju tulip sesekali mengalami kerugian, hal ini terjadi karena owner toko baju tulip tidak mengetahui dan mempelajari mengenai teknologi yang ada pada saat ini. kurangnya informasi mengenai trend dan teknologi membuat Toko Baju Tulip tidak mampu bersaing dengan pesaing yang ada pada saat ini.

Pengabdian masyarakat pada UMKM dalam mengimplementasikan teknologi terkhusus nya platform shopee dirasa sangat penting untuk membantu Toko Baju Tulip mengatasi hambatan tersebut. Dengan adanya pengabdian masyarakat ini, toko dapat memahami konsep dasar digital marketing, mengenal berbagai alat dan platform yang bisa digunakan, serta mengembangkan keterampilan praktis dalam membuat dan mengelola kampanye pemasaran digital. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing Toko Baju Tulip di pasar yang semakin kompetitif dan dinamis.

## METODE

Metode yang digunakan dalam proyek pengabdian ini adalah:

1. Metode partisipatif: adalah salah satu metode pengumpulan data kualitatif yang dilakukan dengan melakukan pengamatan secara dekat dengan sekelompok orang/budaya/masyarakat beserta kebiasaan mereka dengan cara melibatkan diri secara intensif kepada budaya tersebut dalam waktu yang panjang, untuk mendapatkan pemahaman
2. Metode diskusi: adalah teknik dalam penelitian atau intervensi di mana sekelompok orang bertukar pikiran dan berdiskusi mengenai topik tertentu dengan tujuan untuk mencapai pemahaman yang lebih mendalam, mengidentifikasi masalah, dan menemukan solusi.

Kedua metode ini dapat digunakan secara bersamaan untuk meningkatkan keterlibatan, pemahaman, dan efektivitas dalam proses implementasi teknologi platform Shopee di UMKM Toko Baju Tulip. Metode partisipatif memberdayakan semua anggota untuk berperan aktif, sementara metode diskusi memungkinkan pertukaran ide dan solusi yang konstruktif.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Hasil dari pengabdian pada UMKM Toko Baju Tulipfits.id dalam mengimplementasikan Teknologi Platform Shopee telah terjadi banyak kemajuan besar. Meningkatkan wawasan pada Owner UMKM tentang pemasaran produk melalui teknologi khususnya Shopee dan cara penerapannya pada toko baju tulipfit.id. berikut beberapa tahap pendampingan penerapan yang sudah dilakukan:

1. Tahap pengarahan mengenai pengenalan  
Memperkenalkan pada Owner tentang pemahaman apa itu Teknologi pemasaran Shopee.
2. Tahap Pendampingan dalam membuat Akun Shopee  
Tahap ini membirakan tutorial cara membuat akun yang benar kepada Owner pelaku UMKM.
3. Tahap Pendampingan dalam Penggunaan Shopee  
Dalam hal pendampingan tersebut mencakup Tutorial dalam menggunakan fitur-fitur yang ada pada aplikasi shopee, contoh nya cara mengUpload produk, dan cara memasarkannya.
4. Tahap Evaluasi  
Tahap ini untuk Mengukur Efisiensi penggunaan Shopee yang sudah di lakukan oleh Owner Toko baju Tulipfits.id

### Pembahasan

#### Teknologi pemasaran Online

Suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah merek atau produk menggunakan media digital atau internet dengan tujuan untuk menarik konsumen atau calon konsumen secara cepat. Jenis pemasaran ini melibatkan penggunaan situs web, perangkat seluler, media sosial, mesin pencari dan saluran serupa lainnya sehingga dapat digunakan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Revolusi digital telah mengubah pendekatan perusahaan terhadap konsumen secara drastis. Berkat internet, konsumen mampu menganalisis harga berdasar pendapat yang beredar, dan terkadang bahkan mendiktekannya. 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 pasarnya. Ponsel cerdas dan media sosial memberikan dampak tertentu pada perkembangan dinamis pemasaran digital. Oleh karena itu, menjangkau calon klien melalui telepon seluler dan jejaring sosial merupakan saluran komunikasi terkini yang dapat membangun hubungan dengan pelanggan untuk meningkatkan penjualan.

Beberapa kelebihan pemasaran digital adalah sebagai berikut:

1. Berbasis data: pemasaran digital memungkinkan pemasar untuk melihat hasil yang akurat dalam waktu sebenarnya (real-time). Jika iklan dipasang di koran, sulit untuk memperkirakan berapa banyak orang yang benar-benar membuka halaman itu dan memperhatikan iklan. Namun pemasaran digital akan membantu untuk mengetahui jangkauan produk/layanan yang sedang dipromosikan.
2. Lebih efisien: pemasaran digital memiliki biaya yang lumayan rendah dan mendapatkan jangkauan pasar yang jauh lebih besar tanpa harus membuang banyak waktu untuk melakukan promosi secara langsung.
3. Lebih luas: pemasaran digital memungkinkan pemasar tidak hanya memasarkan produk dalam ruang lingkup lokal, tetapi juga bermain di tingkat nasional bahkan internasional berhubung menggunakan internet. Promosi tidak terbatas pada orang yang berada di sekitar kita atau yang tinggal di kota dan negara yang sama. Digital marketing dapat menjangkau benua yang berbeda.
4. Lebih mudah dievaluasi: pemasaran digital memungkinkan hasil dapat langsung diketahui, untuk dapat melakukan evaluasi mana iklan yang baik dan buruk sehingga bisa diperbaiki untuk periode berikutnya.
5. Lebih murah: pemasaran digital memberi solusi hemat biaya bagi bisnis, lokal atau internasional. Ini memungkinkan bahkan perusahaan terkecil untuk bersaing dengan perusahaan besar menggunakan strategi yang sangat bertarget.

### Shopee

Shopee merupakan platform pasar online yang menyediakan sarana bagi penjual (pemilik usaha) untuk berinteraksi dengan pembeli. Produk Shopee mencakup berbagai kategori, seperti elektronik, peralatan dapur, dan fashion. Shopee sangat terkenal di negara-negara seperti Filipina, Singapura, Malaysia, dan Indonesia. Selain menawarkan berbagai layanan pembayaran kepada pelanggan, Shopee juga menyediakan sistem garansi untuk melindungi kepuasan pelanggan.

Platform Shopee telah memberikan kesempatan bagi banyak orang untuk memulai bisnis online, dan banyak dari mereka telah mencapai kemerdekaan finansial dengan berjualan di platform ini. Shopee memiliki kesamaan dengan platform e-commerce online lainnya. Pengguna dapat mencari kategori atau produk tertentu, dan platform ini memudahkan dalam menemukan produk yang dijual dengan harga wajar atau diskon tinggi.

Pengguna juga memiliki kemampuan untuk berbelanja berdasarkan wilayah tempat tinggal mereka di Shopee. Setelah masuk ke halaman utama, mereka dapat memilih negara tempat tinggal mereka, dan secara otomatis akan diarahkan ke etalase yang sesuai dengan negara dan mata uang yang mereka pilih. Selain berbelanja, Shopee juga menyediakan berbagai permainan yang memberikan kesempatan kepada pengguna untuk mendapatkan hadiah menarik. Ini bertujuan untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan dengan situs web dan aplikasi Shopee.

Keuntungan yang didapat jika Toko Baju Tulip mlai Memasarkan Produk di Shopee:

1. Proses pembelian yang lebih cepat.
2. Tingkat lalu lintas tinggi di platform.
3. Kebijakan pengiriman yang baik.
4. Fleksibilitas dalam melayani pelanggan.
5. Biaya lebih rendah.
6. Iklan dan pemasaran yang terjangkau.
7. Mendukung beberapa model pembayaran.
8. Dapat berkolaborasi dengan baik dengan penjual

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada UMKMToko Baju Tulipfits.id ini kami Mengangkat penggunaan Teknologi Shopee karena sangat berdampak positif bagi kemajuan Toko Baju tersebut dan bisa meningkatkan Penjualan yang sangat drastis.keunggulan fitur yang didapat dalam penggunaan Shopee:

1. Dukungan penuh untuk Bisnis Anda, Seller Centre Shopee adalah situs Shopee yang membantu Anda mengelola penjualan, Pembeli, dan menganalisa performa toko secara efektif.
2. Akses ke berbagai fitur promosi gratis, Tingkatkan kunjungan dan penjualan toko dengan:
  - Membuat sesi live streaming di Shopee Live untuk berinteraksi dengan Pembeli dan mempromosikan toko & produk Anda secara langsung.

- Berpartisipasi dalam program promosi seperti Promo Voucher, Promo Shopee, dan Flash Sale Shopee untuk menawarkan promo menarik kepada Pembeli Anda.
  - Menawarkan voucher khusus untuk pengikut baru toko Anda dengan membuat Voucher Ikuti Toko untuk meningkatkan jumlah pengikut toko.
3. Menggunakan Jasa Kirim yang Didukung Shopee untuk pengiriman pesanan  
Atur dan lacak kiriman Anda dengan mudah di Seller Centre. Kirim pesanan ke Pembeli secara efektif dengan biaya terendah menggunakan Jasa Kirim yang Didukung Shopee. Anda juga dapat memilih untuk mengirimkan makanan, barang yang mudah rusak, dan tanaman dengan tipe layanan pengiriman Instant atau Same Day.
  4. Berpartisipasi dalam kampanye besar Shopee untuk mendorong penjualan  
Jadilah bagian dari kampanye besar Shopee sepanjang tahun dengan kampanye bulanan seperti 9.9 Super Shopping Day, 11.11 Big Sale, dan 12.12 Birthday Sale.

### Proses Implementasi

Proses implementasi dimulai dengan pelatihan penggunaan platform Shopee bagi Owner Toko Baju Tulip. Langkah-langkah yang dilakukan meliputi:

1. Pembuatan akun dan pengaturan toko di Shopee.
2. Penambahan produk dengan deskripsi dan foto yang menarik.
3. Optimalisasi fitur promosi yang disediakan oleh Shopee.
4. Manajemen stok dan pengiriman barang.

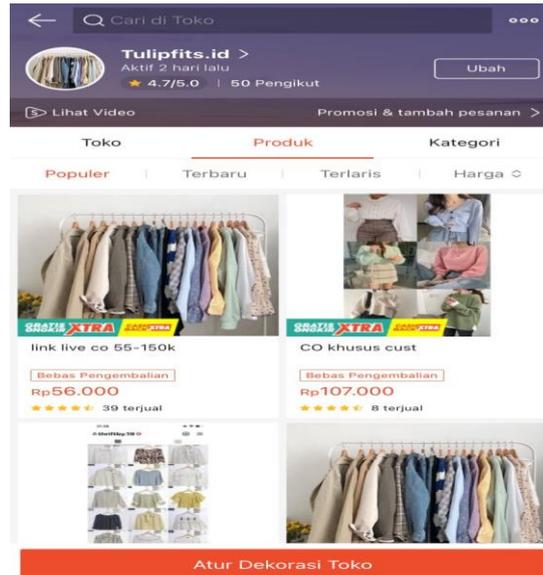
### Tantangan yang Dihadapi

Toko Baju Tulip menghadapi beberapa tantangan, antara lain:

1. Adaptasi terhadap teknologi baru.
2. Keterbatasan sumber daya manusia yang terampil dalam teknologi.
3. Pengelolaan logistik dan pengiriman barang.



**Gambar 1. Proses Pengarahan Dalam Membuat Akun Shopee**



Gambar 2 Hasil Penerapan Pemasaran Melalui E-Commerce Shopee



Gambar 3 Bersama Owner Toko BajuTulip

### Manfaat yang Diperoleh

Setelah implementasi Shopee, Toko Baju Tulip mengalami peningkatan penjualan hingga 30% dalam tiga bulan pertama. Platform ini juga membantu meningkatkan visibilitas toko dan efisiensi operasional melalui fitur-fitur otomatisasi dan promosi yang disediakan. Dengan adanya pengabdian ini, Toko Baju Tulip bisa mengenali salah satu teknologi yang ada pada saat ini dan diterapkan lalu di kembangkan terus hingga kedepannya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Diharapkan bahwa Toko Baju Tulip Bengkulu akan mengalami peningkatan yang signifikan dalam pengembangan bisnis mereka sebagai hasil dari kolaborasi yang mereka lakukan untuk menerapkan Teknologi platform shopee. Toko Baju Tulip dapat meningkatkan penjualan, memperluas jangkauan pasar, dan bersaing dengan lebih baik di era internet dengan mengetahui dan menerapkan strategi digital marketing yang tepat. Pemasaran digital sangat efektif dan meningkatkan kinerja UMKM. Ini dibuktikan oleh beberapa narasumber terkait UMKM. Pertama, pemilik usaha UMKM mengatakan bahwa dengan membuat konten yang menarik dan mudah diingat orang. Kedua, menurut peminat UMKM dan pelanggan "Toko Baju Tulip", ini dapat mengefisiensi biaya dan dapat menjadi pesaing yang kuat bagi mereka yang tidak menggunakan digital marketing.

## **Saran**

Saran dari penulis UMKM lain disarankan untuk mempertimbangkan penggunaan platform e-commerce seperti Shopee untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing. Diperlukan pelatihan berkelanjutan dan dukungan teknis untuk mengatasi tantangan adaptasi teknologi.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Anderson, J. C., & Narus, J. A. (1998). *Business Marketing: Understand What Customers Value*. Harvard Business Review.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Marketing Management*. Prentice Hall.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2016). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*. Pearson.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*. Andi.
- Wahyuni, S. (2012). *Qualitative Research Method: Theory and Practice*. Salemba Empat.