



JGORO

Jurnal Gotong Royong

Volume 1 Issue 2, 2024 (125-130)

ISSN (online) : 3048-0744

Homepage : <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/goro>

Doi : <https://doi.org/10.37676/goro>

Pemanfaatan Platform Shopee Dalam Meningkatkan UMKM Di Desa Air Putih

Desti Rupita Sari¹⁾ Cindy Aprilia²⁾ Resti Ulandari³⁾ M.Ikhwan Mahmudi⁴⁾
Yudi Irawan abi⁵⁾

^{1,2,3,4)} Universitas Dehasen Bengkulu

e-mail: ¹ upitadesti@gmail.com ² aprilicindy644@gmail.com ³ resresti20@gmail.com ⁴ budijaia1107@gmail.com ⁵ yudiiawanabi@unived.ac.id

Received [19-07-2024]

Revised [25-08-2024]

Accepted [06-10-2024]

Abstract. The use of the shopee platform in improving MSME in Air Putih village aims to provide understanding to the community regarding the benefits of the Shopee application and is expected to encourage or advance MSME in Air Putih village, Margasakti Sebelat Sub-district, North Bengkulu District..

Keywords: *Strategy, MSME, Digital, Marketing*

Abstrak. Pemanfaatan Platform Shopee dalam meningkatkan UMKM di Desa Air Putih bertujuan untuk memberi pemahaman terhadap masyarakat mengenai manfaat dari aplikasi shopee tersebut dan diharapkan dapat mendorong atau memajukan UMKM di Desa Air Putih Kecamatan Margasakti Seblat Kabupaten Bengkulu Utara

Kata Kunci: *Strategi, UMKM, Digital, Pemasaran*

PENDAHULUAN

UMKM merupakan singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada dasarnya, UMKM adalah arti usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Indonesia sebagai negara berkembang menjadikan UMKM sebagai pondasi utama sektor perekonomian masyarakat, hal ini dilakukan untuk mendorong kemampuan kemandirian dalam berkembang pada masyarakat khususnya dalam sektor ekonomi. Dengan besarnya potensi UMKM Indonesia dan pesatnya perkembangan digitalisasi, partisipasi UMKM dalam ekonomi digital akan memberikan peran yang lebih besar dalam mendorong kemajuan ekonomi masyarakat. Digitalisasi juga memudahkan UMKM berkomunikasi dengan pelanggan maupun sebaliknya. Platform digital atau Marketplace menawarkan cara yang mudah dan hemat bagi UMKM untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan penghasilan mereka. Salah satunya adalah Aplikasi Shopee.

Shopee adalah sebuah platform e-commerce di mana bisa berbelanja berbagai merek yang sudah dikenal, sekaligus menemukan toko dan Penjual baru secara online. Fitur-Fitur Shopee adalah sebagai berikut:

1. Shopee Live dan Shopee Video

Melalui Shopee Live dan Shopee Video, pelaku UMKM dapat membangun hubungan yang lebih dekat dengan Pembeli atau pengikut toko sekaligus meningkatkan penjualan pelaku UMKM.

FITUR	KEGUNAAN
 Shopee Live	Membuat sesi <i>live streaming</i> di mana Anda dapat melakukan <i>review</i> produk sambil berinteraksi secara langsung dengan penonton sekaligus mempromosikan toko & produk Anda ke Pembeli.
 Shopee Video	Berbagi konten dengan sesama Pengguna Shopee melalui video pendek yang dapat Anda gunakan untuk menarik Pembeli.

Gambar 1. Shopee Live dan Shopee Video

2. Program Afiliasi Penjual dan Affiliate Marketing Solution

Dalam hal ini dapat gabung ke beberapa program dari Shopee yang dapat membantu pelaku UMKM untuk terus mengembangkan bisnis, seperti Program Afiliasi Penjual dan Affiliate Marketing Solution.

PROGRAM	KEGUNAAN
 Program Afiliasi Penjual	Memberikan keuntungan khusus berupa komisi tambahan hingga 20% dengan maks. nominal Rp10.000 untuk setiap pesanan yang dibuat melalui <i>link</i> khusus toko & <i>link</i> produk Penjual yang dibagikan di media sosial toko.
 Affiliate Marketing Solution	Platform khusus bagi Penjual untuk berkolaborasi dengan mitra yang berafiliasi dengan Shopee. Saat ini, Affiliate Marketing Solution baru dapat diakses di Seller Centre oleh Penjual terpilih.

Gambar 2. Program Afiliasi Penjual dan Affiliate Marketing Solution

Pada dasarnya, Shopee memiliki banyak pilihan metode pembayaran. Beberapa di antaranya adalah transfer bank, kartu kredit/debit online, cash on delivery (COD), BCA OneKlik, minimarket, dan ShopeePay. Berbeda dengan ShopeePay, Shopee PayLater hanya dapat dinikmati oleh pengguna aktif aplikasi Shopee yang dianggap memenuhi syarat. SPayLater atau Shopee PayLater adalah metode pembayaran di Shopee yang mengusung konsep beli sekarang, bayar nanti. Kamu akan mendapat pinjaman instan dengan bunga yang sangat minim. Nantinya, kamu bisa membayar cicilan sebanyak 1 kali, 3 kali, 6 kali, maupun 12 kali cicilan. Pembayaran dapat dilakukan sesuai tanggal jatuh tempo setiap bulannya. SPinjam merupakan produk pinjaman tunai yang ditawarkan untuk Pengguna Shopee, ShopeePay, dan SPinjam dengan fitur pengajuan yang mudah dan aman. SPinjam aman dan terpercaya karena dikelola langsung oleh PT Lentera Dana Nusantara dan diawasi langsung oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Ada beberapa perbedaan SPayLater dan SPinjam. Perbedaannya adalah SPayLater digunakan untuk berbelanja di Shopee dan bayar di kemudian hari, bukan dalam bentuk dana tunai atau cash yang diterima pengguna. Sementara itu, SPinjam adalah layanan pinjaman online langsung cair dari Shopee yang langsung masuk ke rekening bank pengguna dengan tenor 3, 6, dan 12 bulan. Aplikasi pinjam uang ini cocok untuk kamu yang membutuhkan dana tunai atau cash untuk memenuhi kebutuhanmu segera. Namun,

di Desa Air Putih ini masih banyak masyarakat khususnya ibu rumah tangga yang belum mengetahui fitur- fitur yang ada di aplikasi shopee tersebut. Oleh Karena itu, dalam pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk memberikan penyuluhan dan pemahaman terhadap aplikasi shopee. Agar kedepannya masyarakat di Desa Air Putih dapat menggunakan fitur-fitur yang dapat menambah pendapatan dan menaikkan UMKM masyarakat dari aplikasi shopee tersebut

METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimulai dengan tahap analisis agar dapat mengidentifikasi masalah yang tengah dihadapi masyarakat di Desa Air Putih. Dalam melakukan kegiatan pengabdian ini telah dilakukan tahap analisis melalui wawancara langsung dengan salah satu warga Desa Air putih yang memiliki bisnis olshop. Data yang diperoleh akan menjadi dasar dalam penyuluhan dan pemahaman terkait masalah yang sedang dihadapi oleh Ibu Etik selaku pemilik UMKM tersebut



Gambar 3. Wawancara dengan Pemilik UMKM

Setelah melakukan wawancara secara langsung terhadap narasumber yang memiliki bisnis olshop tersebut, maka tahap selanjutnya akan diberikan pemahaman dan penyuluhan terhadap masyarakat yang memiliki bisnis olshop yang ada di Desa Air Putih, dengan cara mendatangi secara langsung di kediaman warga tersebut.

Penyuluhan dan pemahaman dilaksanakan selama satu hari di rumah Ibu Etik Selaku salah satu pemilik Olshop yang ada di Desa Air Putih. pada saat memberikan penyuluhan dan pemahaman tentang pemanfaatan platform shopee, pemilik UMKM diberi kesempatan untuk bertanya dan sekaligus berdiskusi, dengan cara tersebut diharapkan pemilik UMKM dapat lebih memahami materi yang diberikan.

Setelah kegiatan wawancara, dan penyuluhan ini dilakukan tahapan selanjutnya adalah mengimplementasi materi dan masalah yang dihadapi oleh ibu Etik selaku pemilik bisnis olshop di Desa Air Putih. Tahap yang terakhir adalah mengevaluasi dan monitoring terhadap pemilik bisnis olshop tersebut untuk mengetahui sejauh mana perkembangan hasil dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah pelaksanaan kegiatan PKM, "Pemanfaatan platform shopee untuk meningkatkan UMKM Desa Air putih" mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa aspek. Salah satunya ialah menambahnya pembeli di bisnis olshop milik Ibu Etik



Gambar 4. Implementasi Materi Dan Masalah

Penyelesaian Masalah

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh pemilik UMKM maka langkah Pertama memberikan pelatihan secara berkelanjutan dan bimbingan langsung agar dapat memberikan pemahaman secara mendalam tentang Pemanfaatan platform shopee tersebut. Dalam tahap ini pemahaman yang diberikan kepada pemilik UMKM tersebut adalah pada Fitur-fitur yang terdapat diplatform Shopee diantaranya adalah: Shopee live, Shopee Vidio, Afiliasi, Affiliate, Spaylater, dan Spinjam.

Setelah pemahaman yang diberikan kepada pemilik UMKM tersebut, pemilik UMKM lebih tertarik terhadap Spaylater dan Spinjam saja. Hal ini disebabkan oleh permasalahan sering nya kekurangan modal jadi, tahap ini berfokus pada Spaylater dan spinjam. Maka untuk mengatasi permasalahan tersebut hal pertama yang dilakukan membantu pembuatan akun spaylater dan spinjam yang membutuhkan waktu ± 2 menit. Pada saat pembuatan akun tidak ada kendala sedikit pun. Pembuatan akun Spaylater dan Spinjam ini sangat berguna untuk Pemilik UMKM dikarenakan Kebanyakan pengguna shopee hanya membeli secara cod atau non Cod. Dengan cara itu untuk pebisnis baru harus memerlukan uang yang cukup besar.

Akan tetapi dengan adanya spaylater dan spinjam kita tidak perlu mempunyai uang yang banyak untuk modal membuka bisnis. Dikarenakan spaylater adalah metode pembayaran beli sekarang bayar nanti. Jadi, pebisnis dapat menggunakan limit yang telah di tentukan oleh pihak shopee. Akun spaylater Milik Ibu Etik sudah memiliki limit pertama sebesar Rp.2.000.000(Dua Juta Rupiah).Spaylater ini juga memiliki keunggulan jika pembayaran dilakukan tepat waktu maka limit Spaylater tersebut akan bertambah secara otomatis.

Setelah pemahaman dan penyuluhan ini diberikan kepada Ibu Etik selaku pemiliki UMKM limit spaylater pertama langsung digunakan untuk memenuhi salah satu permintaan konsumennya agar Ibu Etik dapat membelikan Hp yang nantinya konsumen tersebut akan melakukan pembayaran dengan cara Kredit. Yang mana spaylater tersebut dapat diangsur secara berkala berdasarkan pemilihan yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Dalam transaksi penjualan tersebut diperkirakan Ibu Etik memperoleh keuntungan sebesar Rp.100.000/Bulan.

Perbedaan spaylater dan spinjam adalah spaylater hanya bisa membeli barang di shopee tetapi tidak dapat mencairkan limit yang dimiliki sedangkan Spinjam adalah produk pinjaman tunai yang ditawarkan shopee untuk pengguna. Dengan spinjam ini pemilik UMKM dapat mengajukan pinjaman jika modal yang dimiliki sedikit.

Adanya produk spinjam tersebut tentunya dapat memberikan kemudahan kepada para pelaku UMKM agar dapat memperoleh tambahan modal secara langsung/tunai tanpa anggunan dan pinjaman tersebut dapat dibayar secara berangsur sesuai kemampuan pemilik akun. Dengan demikian uang tunai dari spinjam tersebut dapat digunakan oleh Pemilik UMKM untuk mengelola keuangan tersebut agar dapat dibelikan barang yang diminta oleh konsumen terhadap pemilik UMKM jika barang tersebut tidak ada di platform shopee.

Setelah akun spinjam ibu etik selaku pemilik umkm ini didaftarkan beliau memiliki limit spinjam sebesar Rp.3.000.000(Tiga Juta Rupiah). Limit yang didapatkan ibu etik dipakai untuk memenuhi permintaan konsumen yaitu pembelian rak keramik yang beli oleh ibu etik di luar platform shopee. Dari Limit Spinjam Ibu Etik selaku pemilik UMKM mendapatkan keuntungan Rp.300.000(Tiga Ratus Ribu). Strategi yang pemasaran yang digunakan adalah WOMM (Proses memanfaatkan rekomendasi dan pengalaman pelanggan untuk mempromosikan produk atau layanan) Dikarenakan cara ini dinilai lebih efektif untuk diterapkan di lingkungan Ibu Etik.



Gambar 5. Implementasi materi dan masalah

SIMPULAN

Shopee adalah sebuah platform e-commerce di mana bisa berbelanja berbagai merek yang sudah dikenal, sekaligus menemukan toko dan Penjual baru secara online. Sehingga dapat membuka peluang untuk para UMKM baru hal tersebut dikarenakan didalam aplikasi shopee terdapat fitur-fitur antara lain: Live Shopee, video shopee, afiliasi, dan affiliate. Yang mana dapat memudahkan para UMKM untuk menjalankan usahanya. Selain itu didalam aplikasi shopee juga terdapat Spaylater(metode pembayaran beli sekarang bayar nanti) dan Spinjam(Pinjam tunai di aplikasi shopee).

Akan tetapi para pelaku UMKM yang menjalankan bisnisnya melalui aplikasi shopee ini notabeneanya ibu rumah tangga, yang kurang paham akan cara penggunaan fitur-fitur yang terdapat dalam aplikasi shopee tersebut, sehingga sering mendapatkan kendala ketika ingin mengembangkan usaha yang sedang dijalankan. Hal ini dikarenakan ibu etik belum memahami tentang kegunaan fitur-fitur yang terdapat pada aplikasi

shopee maka dari itu agar dapat membantu menyelesaikan masalah yang dihadapi ibu etik tersebut.

Pada kegiatan PKM kali ini ibu etik diberikan penyuluhan dan pemahaman mengenai Pemanfaatan fitur-fitur yang ada di aplikasi shopee. Setelah penyuluhan Kegiatan PKM ini dilaksanakan berhasil meningkatkan pengetahuan dan penambahan pemasukan bagi pemilik UMKM. Diharuskan penyuluhan ini di lakukan lagi kepada seluruh pemilik UMKM yang ada di Desa Air Putih.

DAFTAR PUSTAKA

Esty Wulandari, Yun Fitriano(2024). Pengembangan strategi Pemasaran Digital pada UMKM Jajanin Pangsit untuk Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal PKM Manajemen*.

<https://help.shopee.co.id/>

<https://seller.co.id/>