

Pendampingan UMKM Secondhand Cikarang dalam Mengoptimalkan Pemasaran di Shopee

Leni Sugiyanti¹, Yulita², Farah Agharid Zahra³, Kamilah Citra Oktavia⁴

¹Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Bina Madani (Penulis 1)

²Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Bina Madani (Penulis 2)

³Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Bina Madani (Penulis 3)

⁴Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Bina Madani (Penulis 4)

Diterima : 02/01/2025

Revisi : 20/01/2025

Diterbitkan : 20/02/2025

Abstrak. UMKM secondhand di Cikarang memiliki potensi besar untuk berkembang di era digital, namun seringkali terkendala dalam pemasaran produk secara daring. Platform e-commerce Shopee dapat menjadi solusi efektif untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan kepada UMKM secondhand di Cikarang dalam mengoptimalkan pemasaran produk mereka di Shopee. Kegiatan ini meliputi pelatihan tentang pembuatan toko online yang menarik, pengelolaan produk, penggunaan fitur-fitur promosi, serta strategi pemasaran digital lainnya di platform Shopee. Melalui pendampingan ini, diharapkan UMKM secondhand di Cikarang dapat meningkatkan kemampuan pemasaran digital mereka, memperluas jangkauan pasar, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan.

Kata kunci: *Pemasaran Digital, UMKM, Shopee*

Abstract. *Secondhand UMKM in Cikarang have great potential to develop in the digital era, but are often hampered by marketing their products online. The Shopee e-commerce platform can be an effective solution for expanding market reach and increasing sales. This community service aims to provide assistance to secondhand UMKM in Cikarang in optimizing the marketing of their products on Shopee. This activity includes training on creating an attractive online shop, product management, use of promotional features, and other digital marketing strategies on the Shopee platform. Through this assistance, it is hoped that secondhand UMKM in Cikarang can improve their digital marketing capabilities, expand market reach, and ultimately increase income.*

Keywords: *Digital Marketing, UMKM, Shopee*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja. Di era digital saat ini, UMKM dituntut untuk beradaptasi dengan perubahan yang semakin kompetitif. Pemasaran digital menjadi kunci bagi

UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan visibilitas merek, dan mendorong pertumbuhan penjualan.

Shopee, sebagai salah satu platform e-commerce terbesar di Indonesia, menawarkan berbagai fitur dan kemudahan bagi UMKM untuk memasarkan produk mereka secara daring. Shopee memiliki jutaan pengguna aktif, sehingga UMKM secondhand di Cikarang dapat menjangkau pasar yang sangat luas melalui platform ini. Selain itu, Shopee juga menyediakan berbagai fitur promosi dan dukungan pemasaran yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM.

Hal ini yang mendorong UMKM Secondhand Cikarang menggunakan market place Shopee. Dengan menjual berbagai produk *Thrifting* atau baju bekas dari luar negeri seperti *Hoodie*, *Crewnake*, kemeja, kaos, dan lain – lain.

Daya tarik baju bekas impor tampaknya terus menguat bagi sejumlah konsumen di Indonesia. Tingginya permintaan barang bekas ini cukup merata di semua tingkatan ekonomi masyarakat, termasuk golongan yang mampu. Transaksi pakaian bekas impor di Indonesia seperti tidak ada matinya. Salah satu faktor pendorongnya adalah minat masyarakat yang masih tinggi terhadap barang bekas itu. Fenomena ini teridentifikasi dari jejak digital di internet yang berkaitan erat dengan aktivitas jual-beli baju bekas impor. (kompas id).

Bisnis penjualan pakaian bekas *branded* ini dapat menjadi alternatif bagi konsumen yang ingin memiliki pakaian bekas *branded* dengan harga yang lebih terjangkau. Jual beli pakaian bekas *branded* merupakan salah satu peluang usaha yang sangat menguntungkan, para penjual pakaian tersebut memperoleh pakaian bekas dengan nilai harga yang sangat rendah dan menjualnya dengan nilai harga yang sangat tinggi. Hal ini merupakan peluang atau kesempatan yang dijadikan oleh para pedagang penjual pakaian bekas untuk menjual pakaian bekas brand luar negeri. Dengan menjual pakaian bekas *branded*, pedagang memperoleh keuntungan dengan harga yang sangat murah, terjangkau dan berkualitas.

Berdasarkan permasalahan tersebut, pendampingan kepada UMKM secondhand di Cikarang dalam mengoptimalkan pemasaran di Shopee menjadi sangat penting. Melalui pendampingan ini, UMKM akan diberikan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk memanfaatkan Shopee secara efektif, mulai dari pembuatan toko online yang menarik, pengelolaan produk, penggunaan fitur-fitur promosi, hingga strategi pemasaran digital lainnya.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan dilaksanakan dalam beberapa tahap, meliputi:

1. **Sosialisasi** : Menginformasikan kegiatan ini kepada UMKM secondhand di Cikarang untuk kegiatan pendampingan.
2. **Pelatihan**: Memberikan pelatihan tentang pembuatan toko online di Shopee, pengelolaan produk, penggunaan fitur-fitur promosi, dan strategi pemasaran digital lainnya.
3. **Pendampingan**: Memberikan pendampingan kepada UMKM dalam membangun dan mengelola toko online mereka di Shopee.

4. **Evaluasi:** Melakukan evaluasi terhadap efektivitas kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan dampaknya terhadap UMKM secondhand di Cikarang.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pendampingan dimulai pada bulan November 2024 sampai dengan Januari 2025, dilakukan dengan dua metode yaitu dengan pembuatan akun *Ecommerce* Shopee dan membuat strategi pemasaran melalui *Ecommerce* Shopee.

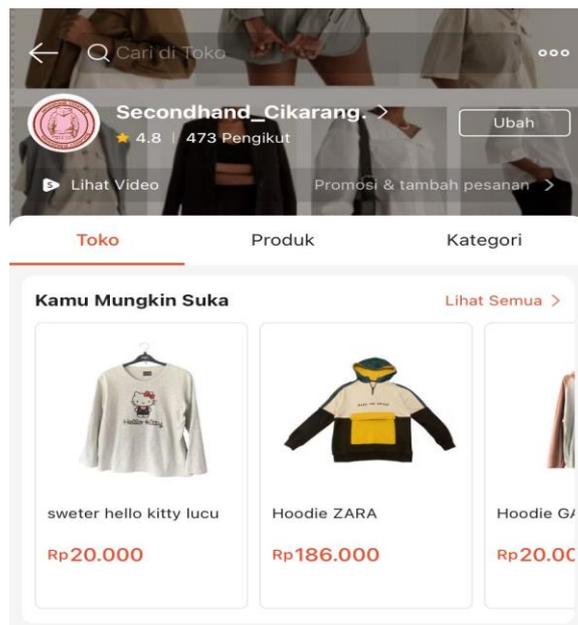
Membuat akun Shopee adalah langkah awal yang penting bagi UMKM secondhand untuk memasuki pasar e-commerce.

Sebelum membahas langkah-langkah, penting untuk memahami mengapa Shopee menjadi pilihan menarik bagi UMKM secondhand:

- **Popularitas:** Shopee adalah salah satu platform e-commerce terbesar di Indonesia dengan jutaan pengguna aktif. Ini berarti potensi pasar yang sangat besar bagi produk secondhand.
- **Kemudahan Penggunaan:** Shopee dirancang ramah pengguna, memudahkan UMKM untuk mengelola toko bahkan tanpa keahlian teknologi yang mendalam.
- **Fitur Pendukung:** Shopee menyediakan berbagai fitur pendukung seperti promosi, diskon, dan program gratis ongkir yang dapat membantu UMKM meningkatkan penjualan.

Langkah : Membuat Akun Shopee

1. **Unduh Aplikasi Shopee:** Unduh aplikasi Shopee di smartphone melalui Google Play Store (Android) atau App Store (iOS).
2. **Pendaftaran:** Buka aplikasi Shopee dan klik "Daftar". bisa mendaftar menggunakan nomor telepon, email, atau akun media sosial (Facebook atau Google).
3. **Verifikasi:** Ikuti proses verifikasi yang diminta oleh Shopee, akan menerima kode verifikasi melalui SMS atau email.
4. **Lengkapi Profil:** Setelah akun terverifikasi, lengkapi profil toko dengan informasi yang relevan seperti nama toko, deskripsi singkat, dan logo.



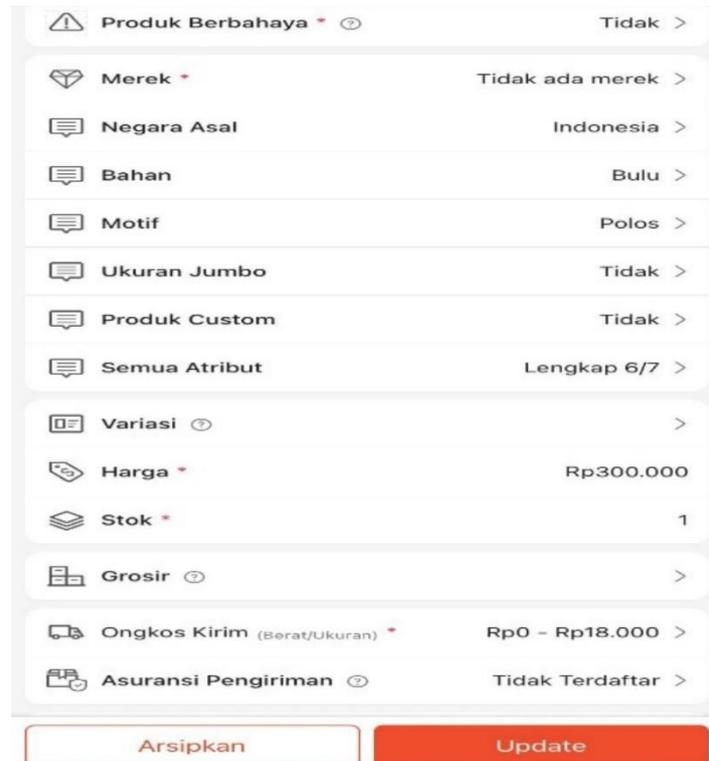
Gambar 1 : Account E – Comerss Shopee



Gambar 2 : Foto Produk Secondhand pada akun shopee

Penulisan Deskripsi Produk:

membuat deskripsi produk yang informatif, termasuk detail tentang bahan, ukuran, kondisi barang, dan harga yang sudah tertera pada fitur shopee. Deskripsi yang jelas dan menarik sangat penting untuk meningkatkan minat pembeli, serta membantu mereka memahami kualitas barang yang dijual.



Gambar 3 : Foto Pengisian Deskripsi Shopee

Strategi Pemasaran yang di gunakan pada shopee dengan menggunakan cara Live shoppe dan Shopee Video:

Live Shopee adalah fitur di mana penjual dapat berinteraksi langsung dengan calon pembeli melalui video streaming. Fitur ini sangat efektif karena:

- **Membangun Kepercayaan:** Interaksi langsung membantu membangun kepercayaan antara penjual dan pembeli. Pembeli dapat melihat produk secara langsung, bertanya, dan mendapatkan jawaban secara instan.
- **Meningkatkan Keterlibatan:** Live Shopee membuat pengalaman berbelanja lebih interaktif dan menghibur. menampilkan produk secara detail, memberikan demonstrasi, dan menawarkan promo eksklusif selama live.
- **Mendorong Penjualan Impulsif:** Dengan penawaran terbatas dan interaksi yang menarik, Live Shopee dapat mendorong pembeli untuk segera melakukan pembelian.



Gambar 4 : Foto saat shopee live

Shopee video :

Video pendek di Shopee cenderung mendapatkan lebih banyak perhatian dibandingkan foto statis. Konten video yang menarik dapat meningkatkan keterlibatan pengguna, seperti like, komentar, atau bahkan berbagi. Ini akan memperluas jangkauan produk dan membuatnya lebih mudah ditemukan oleh calon pembeli.



Gambar 5 : Foto Shopee Video

KESIMPULAN

1. Membuat akun Shopee bukanlah sekadar formalitas, melainkan fondasi krusial bagi UMKM secondhand untuk menembus pasar e-commerce yang luas dan potensial. Langkah ini membuka pintu bagi UMKM untuk:
 - a. **Memperluas Jangkauan Pasar:** Shopee, dengan jutaan pengguna aktifnya, memberikan akses tak terbatas ke calon pelanggan di seluruh Indonesia, bahkan mungkin lebih jauh. Ini adalah peluang emas bagi UMKM secondhand untuk melampaui batasan geografis dan menjangkau audiens yang jauh lebih besar dari pasar lokal.
 - b. **Membangun Kehadiran Online Profesional:** Akun Shopee yang baik menciptakan kesan profesional dan terpercaya di mata pelanggan. Ini adalah etalase digital, tempat memamerkan produk-produk secondhand berkualitas.
 - c. **Meningkatkan Visibilitas dan Brand Awareness:** Dengan bergabung di Shopee, UMKM secondhand meningkatkan visibilitas secara signifikan. Produk-produk lebih mudah ditemukan oleh calon pembeli yang mencari barang secondhand secara online. Ini juga membantu membangun brand awareness dan loyalitas pelanggan.
 - d. **Memanfaatkan Fitur-Fitur Unggulan Shopee:** Shopee menyediakan berbagai fitur yang dirancang untuk memudahkan penjual dan pembeli. UMKM secondhand dapat memanfaatkan fitur-fitur ini untuk meningkatkan penjualan, seperti:
 - ✓ **Fitur Promosi:** Diskon, flash sale, voucher, dan lainnya untuk menarik perhatian pelanggan.
 - ✓ **Fitur Komunikasi:** Chat untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan dan menjawab pertanyaan mereka.
 - ✓ **Fitur Analisis:** Data penjualan dan kinerja toko untuk membantu UMKM memahami pasar dan meningkatkan strategi pemasaran.
 - e. **Mengakses Pasar yang Lebih Mudah:** Dibandingkan dengan membangun toko online sendiri dari awal, bergabung dengan Shopee adalah cara yang lebih mudah dan cepat bagi UMKM secondhand untuk memulai bisnis online. Shopee telah menyediakan infrastruktur dan platform yang siap digunakan.

Dengan membuat akun Shopee dan mengikuti langkah-langkah yang tepat, UMKM secondhand dapat membuka gerbang kesuksesan di era digital. Ini adalah peluang besar untuk mengembangkan bisnis, meningkatkan penjualan, dan mencapai lebih banyak pelanggan.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah mendukung dan berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih kami tujukan kepada:

- ✓ **UMKM Secondhand Cikarang:** Atas antusiasme dan partisipasi aktif dalam kegiatan ini. Semoga ilmu dan keterampilan yang telah diperoleh dapat bermanfaat untuk mengembangkan bisnis.
- ✓ **Tim Pelaksana:** Atas kerja keras, dedikasi, dan kerjasama yang solid dalam melaksanakan kegiatan ini.
- ✓ **Shopee:** Atas dukungan dan fasilitas yang telah diberikan sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

Berikut adalah daftar pustaka yang digunakan sebagai referensi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini:

- **Kotler, P., & Keller, K. L. (2016).** Marketing management (15th ed.). Pearson Education.
- **Armstrong, G., & Kotler, P. (2010).** Marketing: An introduction (10th ed.). Pearson Education.
- **Turban, E., Pollard, C., & Wood, G. (2018).** E-commerce: A managerial perspective (9th ed.). Springer.