

Edukasi Pemanfaatan Aplikasi Shopee Sebagai Media Promosi Pada Toko Jual Buku Sastra (JBS) Yogyakarta

Education on the Utilisation of the Shopee Application as a Promotional Media at the Yogyakarta Literary Bookstore (JBS)

**Dori Gusti Alex Candra^{1*}, Irzon Meiditra², Eka Sofiaty³,
Budi Permana Putra⁴, Muhammad Harits Pratama⁵, Nurdi Afrianto⁶**

^{1,2,3,4,5,6} Program Studi Sistem Informasi, Institut Teknologi Mitra Gama

e-mail: dorigustialexcandra@gmail.com^{1*}, meiditrairzon@gmail.com², ekasfti@gmail.com³,
budipermanaputra96@gmail.com⁴, haritsp3@gmail.com⁵, nurdiafrianto1995@gmail.com⁶

Abstrak

Perkembangan dan kemajuan teknologi internet dan informasi di dunia sudah berkembang cukup pesat sehingga memberikan dampak positif bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam melakukan transformasi dan inovasi pengembangan bisnis pada bidang penjualan dengan memanfaatkan aplikasi *E-commerce*. Toko Jual Buku Sastra (JBS) Yogyakarta merupakan salah satu pelaku UMKM yang bergerak pada penjualan barang berupa berbagai jenis buku. Pelaksanaan program kegiatan pelatihan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dengan tema “Edukasi Pemanfaatan Aplikasi Shopee” dengan memberikan edukasi berupa materi yang berkaitan tentang pengelolaan melalui aplikasi maupun website. Metode kegiatan ini dilakukan secara langsung kepada pihak Toko Jual Buku Sastra dengan meliputi kegiatan yang dilakukan adalah pra kegiatan, kegiatan sosialisasi, penyampaian materi, program pendampingan, evaluasi kegiatan. Hasil dari kegiatan pelatihan ini, pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang ada di Yogyakarta khususnya Toko Jual Buku Sastra mampu bertransformasi dan berinovasi lebih cepat ke dunia digital dan mampu meningkatkan omset penjualan secara online.

Kata kunci: E-commerce, Penjualan, Website, Shopee, UMKM.

Abstract

The development and progress of internet and information technology in the world has developed quite rapidly so that it has a positive impact on Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) in carrying out business development transformations and innovations in the field of sales by utilizing E-commerce applications. The “Toko Jual Buku Sastra Yogyakarta” (JBS) is one of the UMKM actors engaged in selling goods in the form of various types of books. Implementation of a community service training program (PKM) with the theme “Education on the Use of the Shopee Application” by providing education in the form of material related to management through applications and websites. The method of this activity is carried out directly to the “Toko Jual Buku Sastra Yogyakarta” by covering the activities that are carried out are pre-activity, outreach activities, material delivery, mentoring program, activity evaluation. Through this training activity, micro, small and medium enterprises (UMKM) in Yogyakarta, especially shops selling literary books, are able to transform and innovate more quickly into the digital world and are able to increase online sales turnover.

Keywords: E-commerce, Sale, Website, Shopee, UMKM

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi saat ini mengubah transaksi dalam dunia perdagangan (e-commerce). Seiring berjalannya waktu, perubahan di bidang teknologi informasi dan komunikasi berkembang pesat, membantu memberikan solusi bagi aktivitas manusia (Perdana et al., 2022). Salah satu aktivitas manusia adalah aktivitas di dunia Pendidikan (Febrina, 2022), (Indin, 2024), maupun dunia bisnis, banyak aktivitas bisnis yang dilakukan oleh orang-orang dalam bisnis yang berbeda dengan menggunakan media internet atau online untuk mengembangkan bisnisnya atau disebut juga dengan e-commerce (Ahsan, 2022). Melalui penggunaan jaringan internet, semua komputer dapat terhubung satu sama lain untuk mengantisipasi keterbatasan, jarak dan waktu. Pemanfaatan internet dimungkinkan melalui pengembangan e-commerce berbasis aplikasi yang terhubung dengan internet. Sehingga diharapkan dengan pembangunan aplikasi e-commerce ini dapat meningkatkan jumlah penjualan karena dapat memperluas wilayah pemasarannya (Marlindawati & Rollando, 2022).

Penjualan adalah proses dimana penjual memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli berupa barang ataupun jasa untuk mendatangkan keuntungan jangka panjang baik bagi penjual maupun pembeli dan membawa manfaat bagi kedua belah pihak (Janitra et al., 2022). Ada banyak aplikasi belanja online di Indonesia. Salah satu aplikasi tersebut adalah Shopee. Shopee adalah aplikasi belanja online yang menyediakan berbagai sarana untuk menjual produk yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat seperti fashion, peralatan rumah tangga, dll. Shopee adalah aplikasi belanja online pertama yang memungkinkan pengguna aplikasi untuk menelusuri, membeli, dan menjual berbagai jenis produk. Pengguna Shopee di Indonesia termasuk cukup besar dengan jumlah kunjungan sebesar 30.843.400 (Saidani et al., 2019).

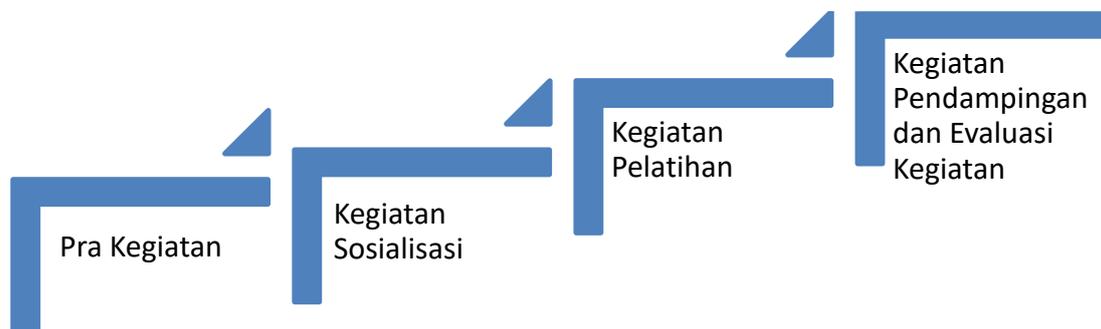
Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar perekonomian Indonesia saat ini. UMKM merupakan penyelamat perekonomian Indonesia pada saat terjadinya krisis tahun 1998 (Candra et al., 2022). Karena kontribusinya yang penting, UMKM mendapat banyak perhatian dari pemerintah. Pemerintah memberikan keleluasaan kepada UMKM untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangannya yang pesat, yang memungkinkan UMKM menggerakkan roda perekonomian Indonesia sehingga masyarakat Indonesia dapat hidup sejahtera dan sejahtera secara finansial (Setiyanto et al., 2021).

Toko Jual Buku Sastra (JBS) Yogyakarta merupakan salah satu UMKM yang berada di Kab. Bantul yang bergerak di bidang penjualan berbagai jenis buku. Berdasarkan hasil survey dan wawancara terhadap pegawai dan pemilik toko, mereka masih kurang memahami penuh aplikasi ataupun website e-commerce yang mereka gunakan sehingga diperlukan adanya edukasi lebih lanjut terhadap pegawai maupun pemilik toko dalam menggunakan aplikasi shopee sebagai media

promosi penjualan secara digital sehingga dapat menjangkau pasar yang luas seluruh Indonesia.

2. METODE

Bagian Metode merupakan tahapan-tahapan dari pelaksanaan kegiatan PKM yang diadakan di Toko Jual Buku Sastra Yogyakarta ini secara garis besar memiliki beberapa tahapan, yaitu: pra kegiatan, kegiatan sosialisasi, kegiatan pelatihan, kegiatan pendampingan dan evaluasi kegiatan, yang dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan PKM

Tahap pra kegiatan yaitu melakukan koordinasi dan perizinan mengenai kegiatan yang akan diadakan di Toko Jual Buku Sastra (JBS). Tahap sosialisasi dilakukan untuk mempermudah koordinasi dan penyampaian informasi kepada pelaku toko. Sosialisasi dilakukan dengan melakukan kunjungan kepada pelaku toko jual buku sastra (jbs) Yogyakarta. Dalam sosialisasi ini disampaikan bagaimana pentingnya melakukan pengembangan usaha di era digitalisasi ini dengan memanfaatkan sistem informasi penjualan berbasis website. Selain itu dalam sosialisasi dijelaskan pelaksanaan kegiatan pendampingan dan pelatihan pengembangan usaha

Kegiatan pelatihan dilakukan secara langsung yakni tatap muka di Toko Jual Buku Sastra (JBS) menggunakan laptop untuk memaparkan materi pelatihan. Pelatihan dilakukan dengan menjelaskan edukasi dan penting memanfaatkan sistem informasi penjualan berbasis website di era teknologi informasi.

Kegiatan selanjutnya yaitu program pendampingan secara langsung atau tatap muka. Kegiatan ini bermaksud membersamai owner dan staf karyawan dalam melakukan pengembangan bisnis melalui pemanfaatan sistem informasi penjualan berbasis website atau lebih dikenal dengan e-commerce. Feedback dari Owner dan staf karyawan kami kumpulkan sebagai evaluasi dari kegiatan kami. Evaluasi dilakukan untuk mengukur apakah kegiatan PKM ini memberikan dampak positif pada Toko Jual Buku Sastra Yogyakarta. Proses pengukuran dilakukan dengan mengisi angket yang sudah disiapkan menggunakan Google Form.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat “Edukasi Pemanfaatan Aplikasi Shopee Sebagai Media Promosi pada Toko Jual Buku Sastra (JBS) Yogyakarta” yang beralamatkan di Jl. Keloran Dalam No. 1 RT 8, Keloran, Tirtonirmolo, Kec. Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55183 pada tanggal 09 Oktober 2022. Adapun rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan meliputi:

3.1 Pra Kegiatan

Berdasarkan tahapan pelaksanaan kegiatan PKM yang telah dipaparkan pada metode, tahap awal adalah pra kegiatan yang meliputi kegiatan sebagai berikut:

1. Koordinasi dengan Pihak UMKM

Koordinasi dilakukan dengan pihak Toko Jual Buku Sastra (JBS) untuk meminta izin Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) yang membahas tentang teknis kegiatan yang akan dilaksanakan, konsep kegiatan dan waktu pelaksanaan. Berikut ini merupakan dokumentasi perizinan untuk melaksanakan PKM di Toko Jual Buku Sastra (JBS). Kegiatan ini dapat dilihat pada gambar 2 berikut ini



Gambar 2. Dokumentasi bersama owner toko jual buku sastra

2. Menyiapkan Materi Pelatihan

Tim pelaksana kegiatan mempersiapkan materi pelatihan untuk disajikan tentunya yang sesuai dan relevan berdasarkan kebutuhan dan masalah yang ada pada toko jual sastra. Materi pelatihan di susun menggunakan aplikasi *Ms. Office Power Point* dengan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami untuk untuk memudahkan peserta pelatihan memperoleh poin-poin yang disampaikan oleh narasumber.

3.2 Kegiatan Sosialisasi

Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dilakukan di Toko Jual Buku Sastra (JBS) Yogyakarta secara *offline*. Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk mempermudah penyampaian informasi mengenai palatihan dan pendampingan Toko Jual Buku Sastra Yogyakarta.

3.3 Kegiatan Pelatihan

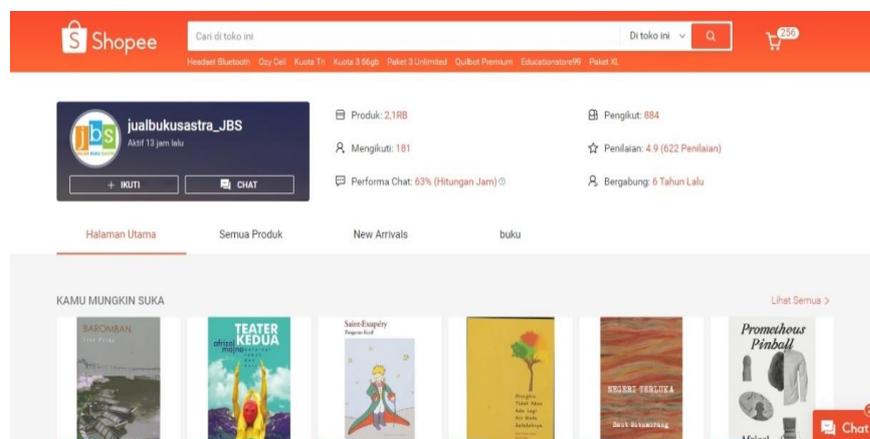
Kegiatan pelatihan di ikuti oleh Owner Toko Jual Buku Sastra (JBS) dan staf karyawan bagian kasir. Tim pelaksana kegiatan menyampaikan materi dengan menggunakan media laptop. Hal ini karena keterbatasan yang disebabkan peralatan yang tidak memadai. Pelatihan dilakukan dengan menjelaskan pentingnya edukasi dan pemanfaatan aplikasi shopee dalam melakukan promosi penjualan, transaksi penjualan serta membuat laporan sehingga mampu memberikan pedoaman dan dorongan untuk perkembangan bisnis Toko Jual Buku sastra kedepannya menjadi lebih baik sehingga mampu menjangkau pasar seluruh indonesia.

3.4 Program Pendampingan

Tim melakukan kegiatan program pedampingan kepada Owner dan Staff pada Toko Jual Buku Sastra (JBS) Yogyakarta terkait materi yang disampaikan sejauh mana pemahaman mengenai edukasi pemanfaatan aplikasi shopee sebagai media promosi penjualan dan memberikan solusi terkait sistem informasi yang akan dikembangkan sesuai kebutuhan dan permasalahan yang dialami oleh toko jual buku sastra(jbs) agar dengan cepat berkembang dan berinovasi secara digital dengan tujuan serta dapat meningkat penjualan sehingga mampu menjangkau pasar yang lebih luas dengan cepat dan tepat seuai kebtuhan masyarakat.

1. Halaman Utama Produk

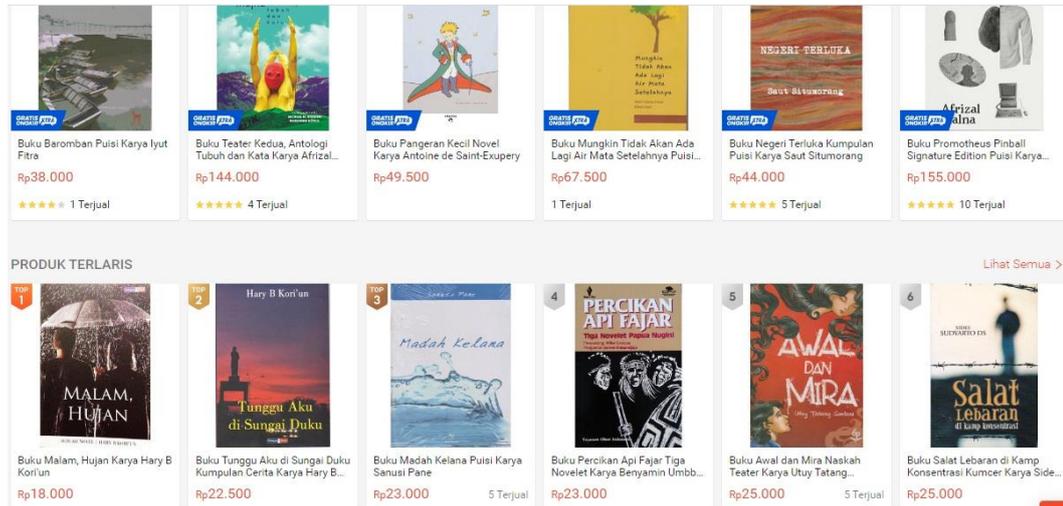
Halaman utama produk merupakan tampilan utama toko pada aplikasi shopee yang menampilkan identitas dari toko itu sendiri, dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Halaman utama toko jual buku sastra pada shopee

2. Halama Produk

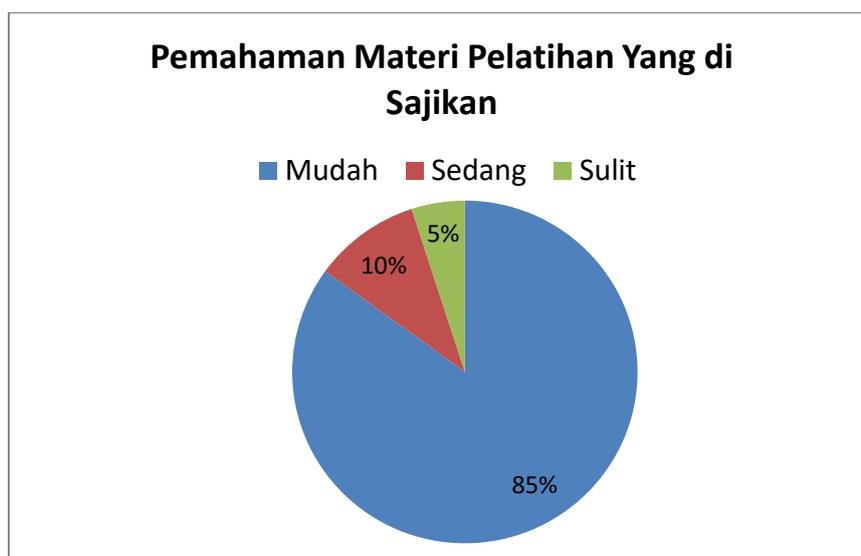
Halaman produk merupakan tampilan dari semua jenis buku yang sudah di inputkan ke sistem aplikasi, dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Halaman produk pada shopee

3.5 Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan memberi angket *feedback* kepada peserta pelatihan untuk mengukur seberapa besar kegiatan ini memberikan dampak positif serta pemahaman ke peserta terkait edukasi pemanfaatan aplikasi shopee sebagai media media promosi penjualan. Hasil kuisioner menunjukkan bahwa Owner dan staff karyawan cukup mengerti dengan materi yang disampaikan dalam pelatihan ini. Gambar 5 merupakan persentase hasil kuesioner yang diisi oleh peserta.



Gambar 5 *Feedback* dari peserta yang mengikuti pelatihan

4. KESIMPULAN

Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilaksanakan mendapat respon positif dari owner dan staf karyawan. Kegiatan PKM ini berjalan dengan sangat baik sesuai rancangan dan perancangan yang telah di susun oleh pelaksana PKM. Program PKM ini mampu memberikan dedikasi terhadap toko buku yang ada di indonesia khususnya toko jual buku sastra (JBS) dan menjawab segala permasalahan yang ada sehingga mampu mengembangkan bisnis di bidang teknologi kedepannya lebih maksimal serta dapat meningkatkan kapasitas Toko Jual Buku sastra (JBS) dalam hal penjualan menggunakan aplikasi shopee secara online yang memudahkan dalam melakukan promosi penjualan, transaksi dan laporan dengan cepat, tepat dan akurat. Penerapan penjualan menggunakan aplikasi shopee dapat menjangkau pasar yang luas di seluruh indonesia dan dapat di akses secara online dimanapun berada.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Toko Jual Buku Sastra Yogyakarta (JBS) yang telah memberi dukungan terhadap suksesnya kegiatan PKM ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak Dr. Agung Fatwanto, S.Si., M.Kom. selaku dosen program studi magister Informatika yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahsan, A. N. (2022). Sistem Informasi Penjualan Gas Elpiji dan Depot Air Pada Toko Kharisma Kubu Raya. *JJUSTIAN, Jurnal Sistem Informasi Akuntansi*, 03(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/justian.v3i2.1502>
- Candra, D. G. A., Ariesta, H. A., Dhiyaussalam, & Fatwanto, A. (2022). Merancang Strategi Pemasaran di Era Digital pada UMKM Rumah Makan Padang Pergaulan Yogyakarta. *Jurnal Bakti Saintek*, 6(1), 13–19. <https://doi.org/10.14421/jbs.3376>
- Febrina, W., & Sari, F. (2022). Peningkatan keterampilan siswa jurusan teknik kimia smk taruna persada dumai berbasis teknologi informasi. *Masyarakat Berdaya dan Inovasi*, 3(1), 47-52.
- Indin, M., Amir, S., Khalidy, F., Simbolon, H. Y., Aditia, M. K. P., Novianty, L., & Khairani, S. (2024). Workshop Pemanfaatan Teknologi Digital untuk Meningkatkan Keterampilan Menulis Siswa. *SMART HUMANITY: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 171-182.
- Janitra, J., Informasi, S., Prasetyo, A., Suvi, L., Ramadhan, M. I., & Mei, C. (2022). Sistem Informasi Penjualan Berbasis Web Pada Mazidah Collection Web-Based Sales Information System at Mazidah Collection. 2(1), 43–52. <https://doi.org/10.25008/janitra.v2i1.146>

- Marlindawati, & Rollando, M. T. (2022). Sistem Informasi Penjualan Barang Berbasis Web Pada PT. Kisel Palembang. *Jurnal Tren Bisnis Global*, 4(1), 88–99. <https://doi.org/https://doi.org/10.33557/jbkom.v4i1.1848>
- Perdana, A. A., Mulki, D. M., & Faza, R. (2022). Perancangan Sistem Informasi Penjualan Prangko Prisma Dikantor Pos Kcu Bandung Berbasis Web. *JUPI (Jurnal Ilmiah Penelitian Dan Pembelajaran Informatika)*, 7(2), 547–557. <https://doi.org/10.29100/jipi.v7i2.2869>
- Saidani, B., Lusiana, L. M., & Aditya, S. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Website dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Pelanggan dalam Membentuk Minat Pembelian Ulang pada Pelanggan Shopee. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 10(2), 425–444.
- Setiyanto, B., Widianoro, C. W., Wahyuningsih, P., & Achyani, Y. E. (2021). Edukasi Pemanfaatan Aplikasi Marketplace Dalam Menunjang Kegiatan Pemasaran Pelaku UMKM Pada Rumah BUMN Purbalingga. *TRIDARMA: Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM)*, 5(1), 1–9. <https://doi.org/10.35335/abdimas.v5i1.1854>