

# Pelatihan Pemanfaatan Tokopedia sebagai Peningkatan Pemasaran Produk bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa

Wulandari<sup>1</sup>, Yesi Puspita Dewi<sup>2</sup>, Marini<sup>\*3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Indonesia

\*e-mail: [wulandari@budiluhur.ac.id](mailto:wulandari@budiluhur.ac.id)<sup>1</sup>, [yesi.puspitadewi@budiluhur.ac.id](mailto:yesi.puspitadewi@budiluhur.ac.id)<sup>2</sup>, [marini@budiluhur.ac.id](mailto:marini@budiluhur.ac.id)<sup>3</sup>

## Abstrak

Komunitas bisnis online Beautysalihaa memiliki seller dan admin yang melakukan penjualan secara daring (daring) memanfaatkan media sosial yaitu Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Komunitas beautysalihaa perlu memenuhi target tahun mendatang untuk meningkatkan profit sekaligus mendapatkan kepercayaan dari supplier. Oleh karena itu komunitas Beautysalihaa ingin mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dengan mengembangkan usaha daring melalui platform marketplace, terutama Tokopedia yang menjadi marketplace nomor satu di Indonesia. Pada program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pembekalan berupa pelatihan mengelola penjualan secara daring pada marketplace Tokopedia, sehingga dapat membantu komunitas Beautysalihaa dalam mendapatkan pengetahuan dasar tentang marketplace, mengelola toko daringnya dan tentunya juga untuk meningkatkan pemasaran produk mereka.

**Kata kunci:** Daring, Marketplace, Pelatihan, Penjual, Target penjualan, Tokopedia

## Abstract

The Beautysalihaa online business community has sellers and admins who sell online using social media, namely Facebook, Whatsapp, and Instagram. The beautysalihaa community needs to meet the next year's target to increase income while gaining the trust of suppliers. Therefore, the Beautysalihaa community wants to optimize the team's ability to market products by developing online businesses through a marketplace platform, especially Tokopedia, which has become the number one marketplace in Indonesia. In this community service program, debriefing is carried out in the form of training to manage online sales on the Tokopedia marketplace, so that it can help the Beautysalihaa community in gaining basic knowledge about the marketplace, managing their online kiosk and of course also to improve their product marketing.

**Keywords:** Marketplace, Online, Sales target, Seller, Tokopedia, Training

## 1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi yang berkembang dengan pesat salah satunya menghasilkan proses transaksi jual beli yang dilakukan dengan daring (daring) atau biasa juga disebut online. Proses jual beli secara daring dapat dilakukan dari mana saja dan kapan saja menggunakan device yang terhubung dengan jaringan internet (Jurnal, 2020). Salah satu tempat untuk melakukan jual beli secara daring adalah pada marketplace online, seiring berkembangnya perekonomian dan teknologi di Indonesia, maka bermunculan banyak marketplace yang sangat baik untuk melakukan transaksi penjualan jika dilakukan dengan benar. Berdasarkan jumlah pengunjung per bulannya pada kuartal pertama 2021, Tokopedia saat ini menjadi marketplace nomor satu di Indonesia yakni memiliki sebesar 158,1 juta pengunjung pada kuartal 3 tahun 2021 (Nuraeni, 2021).

Beautysalihaa merupakan komunitas bisnis online yang dirintis oleh Seftiani Dwi Astuti sejak Maret 2018. Berawal menjual pakaian muslimah, pakaian balita, hingga kosmetik halal. Penjualan kosmetik halal berawal dari menjadi reseller produk dengan merek Berl Cosmetic. Berkat perjuangan yang tekun dan gigih, usaha yang dijalani semakin berkembang dari reseller menjadi Agen Berl Cosmetic pada Juni 2019. Agen memiliki tim berupa sekumpulan Reseller yang melakukan penjualan langsung ke Pelanggan. Tim yang dimiliki Beautysalihaa terdiri dari 72 Reseller dan tiga orang Admin yang membantu mengelola keuangan, proses bisnis dan promosi.

Pemasaran yang dilakukan Reseller saat ini sudah dilakukan secara daring memanfaatkan media sosial yaitu Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Untuk memenuhi target yang ingin

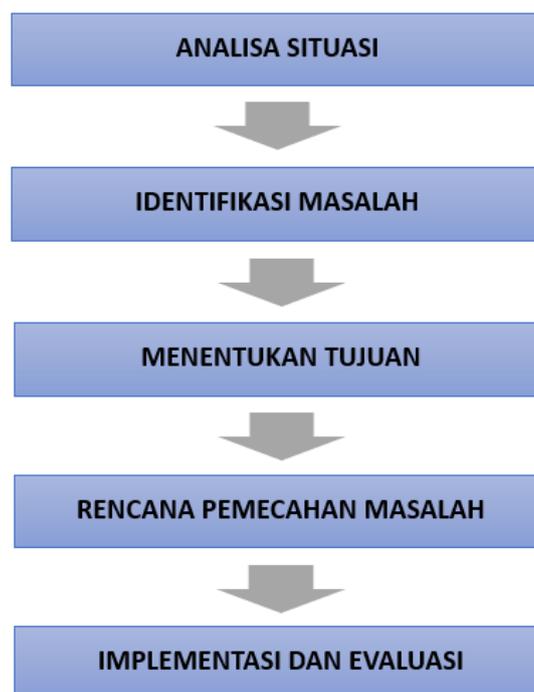
dicapai pada tahun mendatang, komunitas Beautysalihaa ingin mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk. Oleh karena itu komunitas Beautysalihaa ingin mengembangkan usaha daring melalui platform marketplace.

Untuk mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace yaitu Tokopedia, maka dibutuhkan sebuah sarana berupa pelatihan dasar yang tepat guna agar tidak membuang waktu dan melakukan coba-coba terhadap usaha yang dilakukan secara daring.

Pada program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pembekalan berupa pelatihan mengelola penjualan secara daring pada marketplace terbesar yaitu Tokopedia, sehingga dapat membantu komunitas Beautysalihaa dalam mendapatkan pengetahuan dasar tentang marketplace, mengelola kios daringnya dan tentunya juga untuk meningkatkan pemasaran produk mereka. Diharapkan penyelenggaraan kegiatan pengabdian masyarakat ini menjaga predikat baik yang selama ini sudah disandang oleh Universitas Budi Luhur bagi masyarakat umum, serta sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) sebagai wujud tiga pilar (tridharma) perguruan tinggi (Muhammad, 2020).

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ditunjukkan pada Gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Tahap metode pelaksanaan

Pada bagian ini akan dijelaskan detail dari setiap bagian metode pelaksanaan yang dilakukan pada kegiatan ini.

### 2.1. Analisa Situasi

Interview atau wawancara adalah salah satu cara atau teknik berkomunikasi terbaik dengan responden (Rojabi, 2019). Sehingga dalam tahap analisa situasi, pengusul melakukan pertemuan secara intens dengan pihak komunitas Beautysalihaa untuk menganalisa kebutuhan dan melakukan wawancara / berdiskusi langsung mengenai target dan tujuan terhadap pemanfaatan teknologi terkini dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi. Dalam masa

pandemi ini interview dilakukan secara online melalui google meet. Interview dilakukan 2-3 kali dalam seminggu. Dari kegiatan interview dapat diketahui bagaimana kondisi dan strategi penjualan yang sudah dilakukan saat ini, yaitu penjualan memanfaatkan media sosial Facebook, Instagram dan Whatsapp. Penjualan ini dilakukan oleh seller yang merupakan bagian dari komunitas Beautysalihaa secara mandiri, tetapi tetap terkoordinasi dengan pengurus sehingga dapat terus dipantau jumlah penjualan yang sudah dilakukan dan barang yang akan dijual.

## **2.2. Identifikasi Masalah**

Tujuan penting yang ingin dicapai perusahaan adalah dengan memenuhi target penjualan yang menguntungkan perusahaan (Octavianita, 2021). Dalam tahapan identifikasi permasalahan yang dialami oleh komunitas Beautysalihaa yaitu perlu memenuhi target penjualan tahun depan sehingga ingin mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk pada platform marketplace Tokopedia. Menentukan target penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan, agar perusahaan dapat menentukan strategi dan alokasi sumberdaya baik dana maupun pegawai (Octavianita, 2021).

## **2.3. Menentukan Tujuan**

Dalam tahapan menentukan Tujuan, yaitu Untuk mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace yaitu Tokopedia. Sehingga dapat mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dan memenuhi target pada tahun mendatang. Selain itu juga membangun pemasaran online dan digital branding ditengah pandemi COVID-19, hal ini tentunya menjadi pilihan yang sangat efektif dimasa pandemi dimana masyarakat ditekankan untuk tetap berada dirumah dan melakukan aktifitas secara daring (Fadly, 2020).

## **2.4. Rencana Pemecahan Masalah**

Dalam tahapan pemecahan masalah ini agar pengembangan usaha secara daring dapat dilakukan, maka dilaksanakan pelatihan yang tepat guna dalam penjualan pada platform marketplace Tokopedia agar dapat memudahkan komunitas Beautysalihaa dalam mengembangkan usaha daringnya. Karena pelatihan digital marketing merupakan salah satu strategi yang efektif untuk mencapai kemandirian masyarakat dalam membangun ekonomi (Wiediawati, 2019). Dari pelatihan ini peserta akan mendapatkan pengetahuan dasar melakukan penjualan pada marketplace Tokopedia serta langsung melakukan praktek. Dari pengetahuan dan pengalaman melakukan penjualan di Tokopedia, tidak menutup kemungkinan peserta nantinya dapat mengembangkan strategi penjualan pada marketplace lain selain Tokopedia. Hal ini memungkinkan untuk meningkatkan benefit komunitas Beautysalihaa pada masa yang akan datang.

## **2.5. Implementasi dan Evaluasi**

Untuk menekan penyebaran virus COVID-19 sesuai anjuran pemerintah maka pelaksanaan pelatihan dilakukan secara online melalui media google meet. Dari kegiatan tersebut para peserta mendapat ilmu melakukan operasional penjualan pada marketplace Tokopedia dan langsung melakukan praktek membuat toko online pada marketplace Tokopedia sekaligus mengisi barang yang sesuai dengan usaha yang ditekuni.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dilakukan secara online melalui google meet, pada hari sabtu pukul 10.30 s/d 13.00. Selain melalui google meet, peserta juga dapat berkomunikasi secara live chat dengan instruktur melalui grup aplikasi Whatsapp yang telah disediakan. Media yang digunakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu laptop dan handphone masing-masing peserta yang terhubung dengan internet.

Dalam rangka menjalin silaturahmi, sebelum pelatihan dimulai diawali dengan kata sambutan yang disampaikan dari perwakilan tim pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang memberikan penjelasan tujuan dari diadakannya pelatihan ini sehingga peserta dapat melihat big picture dari kegiatan ini, hal ini membuat peserta mengingat tujuan awal atau kebutuhan utama yang menyebabkan pelatihan ini butuh untuk dilaksanakan.

Setelah itu pelatihan dimulai dengan instruktur yang memberikan materi mengenai cara berjualan secara daring (daring), dalam materi tersebut juga dijelaskan apa itu toko virtual yang ada di marketplace, bagaimana membuat toko virtual pada marketplace Tokopedia dan mengelola barang yang dijual, menerima pesanan, melakukan pengiriman barang, mencairkan dana hasil penjualan hingga tips menghadapi complain dan retur barang. Hal ini sebagai bekal peserta untuk melakukan penjualan online dalam rangka memenuhi target tahun mendatang. Pada Gambar 2 pengurus komunitas Beautysalihaa sedang mendapatkan teori yang diberikan instruktur dan didampingi oleh asisten.



Gambar 2. Anggota komunitas sedang menyimak teori yang disampaikan

Agar para peserta tetap semangat, sesi berikutnya adalah tanya jawab seputar pembuatan toko virtual pada marketplace Tokopedia, dimana selama acara berlangsung dipandu oleh pembawa acara. Pada sesi tanya jawab banyak disampaikan pengalaman dari instruktur seputar penjualan di marketplace Tokopedia, menghadapi komplain dan retur barang, serta strategi memasang harga agar dapat berkompetisi dengan pesaing. Setelah rehat sejenak sesi berikutnya dilanjutkan pemaparan terkait materi yang membahas terkait pembuatan toko virtual menggunakan marketplace Shopee sebagai perbandingan agar peserta memiliki pengetahuan marketplace lain selain Tokopedia, hal ini penting agar peserta memahami kelebihan dan kekurangan setiap marketplace yang ada, sehingga peserta dapat melakukan mitigasi terhadap kesalahan yang berpotensi dialami selama melakukan penjualan pada marketplace. Tidak lupa dilengkapi dengan sesi tanya jawab. Sebagai penutup, dilakukan sesi foto bersama sebagai dokumentasi Tim PKM dengan peserta.



Gambar 3. Sesi foto bersama sebagai dokumentasi Tim PKM dengan peserta

Dari pelaksanaan kegiatan ini dihasilkan beberapa poin yaitu para peserta mendapat ilmu tentang dasar-dasar marketplace dan berjualan secara daring melalui marketplace Tokopedia.

Para peserta juga melakukan praktek membuat toko virtual pada marketplace Tokopedia serta mengelola dan mengisi barang yang sesuai dengan usaha yang ditekuni sekaligus strategi untuk memasarkan barang tersebut.

Dalam pelatihan ini pengurus komunitas sebagai peserta sangat antusias sekali dengan kegiatan pelatihan yang dilakukan, peserta berpartisipasi secara aktif dengan mencoba melakukan praktek membuat toko dan mengelola barang. Peserta juga selalu aktif untuk mengajukan pertanyaan selama pelatihan, bahkan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dapat menjadi masukan yang sangat berarti bagi instruktur untuk menyampaikan materi pada masa yang akan datang. Dengan pelatihan ini peserta mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace Tokopedia. Sehingga dapat mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dan diharapkan dapat memenuhi target penjualan pada tahun mendatang.

Setelah pelatihan selesai dilaksanakan, tim PKM melakukan evaluasi Bersama dengan pengurus komunitas mengenai hal apa yang memberikan manfaat sangat baik bagi peserta sehingga perlu dipertahankan pada kegiatan selanjutnya. Selain hal tersebut perlu dievaluasi pula hal yang kurang berhasil atau kurang baik sehingga dapat diperbaiki pada kegiatan selanjutnya. Walaupun kegiatan pelatihan sudah selesai dilaksanakan, peserta dapat terus berkomunikasi dengan tim PKM untuk berbagi pengalaman maupun menjalin silaturahmi.

#### **4. KESIMPULAN**

Adapun kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan pemanfaatan Tokopedia untuk meningkatkan pemasaran produk bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa adalah bahwa para peserta mendapatkan pengetahuan dan keahlian tentang berjualan secara daring pada platform marketplace Tokopedia, sehingga mereka dapat membuat toko daring sendiri dan mengelola penjualan dengan baik sehingga dapat mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dan mendapatkan profit yang lebih baik. Hal ini dapat menjadi bekal untuk dapat memenuhi target penjualan pada tahun mendatang.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Seftiani Dwi Astuti selaku pengurus komunitas bisnis online Beautysalihaa yang telah memberikan kesempatan yang sangat berharga bagi tim pengabdian masyarakat untuk berbagi ilmu dan pengalaman kepada para pengurus dan peserta komunitas, pengalaman ini merupakan kebahagiaan yang tidak ternilai bagi tim pengabdian masyarakat. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Universitas Budi Luhur yang telah menopang dari segi dana untuk terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat yang sangat luarbiasa ini. Tidak lupa kami ucapkan terima kasih bagi semua pihak yang telah membantu kegiatan pengabdian masyarakat ini yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu tetapi memiliki peran yang sangat membantu atas terlaksananya kegiatan ini. Kami menyampaikan permohonan maaf atas segala kesalahan yang terucap dan terbesit, mohon dibukakan pintu maaf yang selapang-lapangnya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Fadly, H. D. (2020). Membangun pemasaran online dan digital branding ditengah pandemi covid-19. *Jurnal Ecoment Global: Kajian Bisnis Dan Management*, 5, 213–222. 2020. <http://ejournal.uigm.ac.id/index.php/EG/article/view/1042>
- Jurnal.id. (2020). Tips agar Bisnis UKM Mampu Bertahan di Masa Pandemi Corona. <https://www.jurnal.id/id/blog/tips-agar-bisnis-ukm-mampu-bertahan-di-masa-pandemi-corona>

- Muhammad, A. (2020). Tri Dharma Perguruan Tinggi. [https://www.academia.edu/4379037/TRI\\_DHARMA\\_PERGURUAN\\_TINGGI](https://www.academia.edu/4379037/TRI_DHARMA_PERGURUAN_TINGGI)
- Nuraeni, S. (2021). 7 Marketplace Terbesar di Indonesia Kuartal III 2021. <https://katadata.co.id/agung/berita/623af52eea481/7-marketplace-terbesar-di-indonesia-kuartal-iii-2021>
- Octavianita, R. (2021). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Target Penjualan (Studi Kasus PT. SETIAWAN SEDJATI). Jurnal Ekonomi dan Bisnis STIE Muttaqien. <https://stiemuttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/download/266/165/>
- Rojabi, A. (2019). Teknik Wawancara (Research Methodogy). <https://medium.com/@afdanrojabi/teknik-wawancara-research-methodology-7ebdb094b490>
- Wiediwati, A. M. (2019). Pelatihan Pelatihan Digital Marketing Strategy Untuk Mencapai Kemandirian Masyarakat. Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3(1), 147– 157. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v3i1.2676>