

PENGARAHAN PENGGUNAAN APLIKASI TOKOPEDIA SELLER BAGI PARA PEDAGANG MAKANAN KAKI LIMA DI RT011 KRAMAT IV KWITANG SENEN JAKARTA PUSAT

Joyce A. Turangan

Program Studi S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Surel: joycet@fe.untar.ac.id

Bab I Pendahuluan

Dengan diberlakukannya PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) oleh Gubernur DKI Jakarta sebagai langkah antisipasi atas pandemi Covid-19 yang terjadi, maka otomatis kegiatan ekonomi khususnya para UMKM dan UKM menjadi terganggu. Pembeli menjadi sangat berkurang karena adanya himbuan untuk melakukan seluruh kegiatan di rumah saja. Hal ini mendorong para pedagang makanan harus dapat mengubah strateginya agar barang dagangannya dapat tetap terjual meski dalam keadaan PSBB tersebut. Salah satunya adalah melalui media sosial daring, menurut yang saat ini dianggap menjadi cara yang paling ampuh dalam menawarkan produk yang ada. Potensi bisnis yang sangat besar di media sosial tentunya mendorong pelaku usaha untuk semakin meningkatkan kualitas yang ada agar dapat mempromosikannya dengan baik dan menarik konsumen yang akhirnya mendapat pelanggan yang cukup besar untuk melampaui target penjualan. didalam mempromosikan bisnis di media sosial tentunya membutuhkan strategi komunikasi yang matang agar pasar di media sosial ini tergarap secara efektif dan efisien (Nimda, 2012).

Alternatif yang paling mudah adalah dengan melakukan transaksi penjualan secara daring. Tersedia banyak media daring yang dapat digunakan, namun keterbatasan waktu dan pengetahuan menyebabkan para pedagang menjadi urung menggunakan media tersebut. Salah satunya adalah media 'Tokopedia Seller' sebuah platform jual beli daring yang dapat dikatakan telah menjangkau secara komprehensif kegiatan transaksi jual beli secara daring dengan tujuan mempermudah kedua belah pihak baik penjual maupun pembeli. Namun, meskipun aplikasi media ini telah dibuat semudah mungkin, tidak semua orang dapat dengan mudah memahami cara kerjanya. Berdasarkan permintaan dari mitra, maka dalam kegiatan PKM ini akan diberikan pengarahan berbentuk pelatihan singkat terkait penggunaan aplikasi Tokopedia Seller khususnya bagi para pedagang makanan kaki lima.

Bab II Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan PKM ini diawali dengan permintaan dari mitra yang diwakili oleh ketua RT 011 Kramat IV Kwitang Senen Jakarta Pusat akan suatu pelatihan bagi para warga yang memiliki usaha makanan kaki lima di trotoar Jalan Kramat IV mengenai penggunaan aplikasi Tokopedia Seller. Pelatihan dilakukan dengan melakukan pertemuan di salah satu rumah warga yang telah terkoneksi dengan wifi internet. Pelatihan dilakukan dengan melakukan arahan bagaimana membuat akun di Tokopedia seller, mengupload foto produk, menentukan harga, promosi, tampilan etalase, dan opsi potongan harga serta pengiriman atau pengantaran barang. Masing-

masing pelatihan dilakukan langsung melalui media smartphone yang dimiliki agar dapat langsung dilakukan praktek atas produk yang akan dipromosikan. Sebelum mengikuti pelatihan, para peserta telah mempersiapkan foto atas produk-produk yang akan ditawarkan melalui Tokopedia seller, sehingga ketika pelaksanaan, para peserta sudah dapat langsung memiliki toko online dengan produk yang telah terpublikasi dalam etalase Tokopedia Seller, atau dengan kata lain, telah siap untuk melakukan transaksi penjualan.

Bab III Hasil PKM

Hasil dari kegiatan ini adalah terlihat adanya antusias dari para peserta untuk memahami aplikasi berikut kebanggaan terlihat ketika sudah bisa melakukan promosi melalui Tokopedia Seller. Terlebih ketika adanya salah satu peserta yang mendapatkan transaksi penjualan ketika pelatihan sedang berlangsung, sehingga saat pelatihan juga dapat langsung dipraktikkan cara-cara pemrosesan pesanan sampai dengan pencetakan label dan pemanggilan kurir yang telah dipilih oleh pembeli secara daring. Para peserta menunjukkan perhatian dan antusias yang tinggi terhadap materi yang disampaikan. Para peserta juga terlihat antusias mempraktekkan materi yaitu menggunakan penggunaan aplikasi Tokopedia Seller untuk membantu proses penjualan produk dagangannya secara daring.

Bab IV Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik atas dasar kegiatan pengabdian tersebut adalah, para peserta membutuhkan aplikasi daring yang mudah dalam penggunaan dan praktis dalam membantu penjualan secara daring. Peserta dapat dengan mudah memahami aplikasi yang dianjurkan oleh Tim PKM. Para peserta juga dapat langsung mempraktekkan kegiatan penjualan secara daring.

Bab V Daftar Pustaka

Nimda. (2012, March 1). *Apa Itu Sosial Media*. Universitas Pasundan Website. <http://www.unpas.ac.id/apa-itu-sosial-media/>