

LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PELATIHAN PENGELOLAAN MARKETPLACE SHOPEE SEBAGAI PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK BAGI KOMUNITAS BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHAA

TIM PELAKSANA

NAMA		NIP
Ketua :	Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.	030563
Anggota :	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom. Nofiyani, S.Kom, M.Kom	120096 080056

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS BUDI LUHUR
FEBRUARI 2022**

LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul : Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis *Online* Beautysalihaa
2. Bidang Kegiatan : Implementasi Program
3. Bidang Ilmu : Ilmu Pengetahuan dan Teknologi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan :
- a. Nama : Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.
 - b. NIP/NIDN : 030563/0303048001
 - c. Jabatan Fungsional : Lektor
 - d. Fakultas : Teknologi Informasi
 - e. Nomor HP : 08128848106
 - f. Alamat Surel : humisar.hasugian@budiluhur.ac.id
5. Anggota Pelaksana 1
- a. Nama : Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom
 - b. NIP/NIDN : 120096/0311098901
6. Anggota Pelaksana 2
- a. Nama : Nofiyani, S.Kom, M.Kom
 - b. NIP/NIDN : 080056/0315028502
7. Biaya Kegiatan Total :
- a. Dikti : -
 - b. Universitas Budi Luhur : -
 - c. Mandiri : Rp. 3.125.000 (Tiga Juta Seratus Dua Puluh Lima Ribu Rupiah)
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Setara 94 Jam

Jakarta, 18 Februari 2022

Mengetahui,



Dekan Fakultas Teknologi Informasi

(Dr. Deni Mahdiana, S.Kom, M.M, M.Kom)

NIP : 960012

Ketua Tim Pengusul

(Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.)

NIP: 030563

Menyetujui,

Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat



(Dr. Krisna Adiyarta M.)

No. Reg. :	0	2	8	0	2	LPJ	0	2	22
Tanggal :	2	1	0	2	2	2	Paraf:		

RINGKASAN

PELATIHAN PENGELOLAAN MARKETPLACE SHOPEE SEBAGAI PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK BAGI KOMUNITAS BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHAA

Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa merupakan sebuah team bisnis yang menjual produk kosmetik dengan merek Berl dan juga mukena dengan merek Delanova. Team ini dipimpin oleh Agent Berl Kosmetik Kabupaten Bogor yang sekaligus Distributor Delanova dengan anggota member diantaranya sekitar 50 reseller. Distributor selaku pemimpin team menargetkan omset penjualan bulanan tahun depan menjadi dua kali lipat dari omset bulanan saat ini. Dalam memasarkan produk, Beautysalihaa sudah memanfaatkan media sosial Instagram. Oleh karena itu, perlu adanya dukungan teknologi lain seperti marketplace untuk memudahkan proses pemasarannya. Salah satu nya adalah marketplace Shopee yang sudah sering digunakan untuk bertansaksi jual beli secara aman. Pemanfaatan Shopee ini tentunya tidak dengan membuka kios daring saja, tetapi dibutuhkan teknik tertentu agar kios daring yang dimiliki dapat segera beroperasi dan menunjang peningkatan pemasaran bisnis online ini. Oleh karena itu, pada pelatihan pengabdian pada masyarakat kali ini, tim PKM Universitas Budi Luhur Membantu Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa dalam memanfaatkan marketplace Shopee agar mereka bisa meningkatkan pemasaran produknya juga agar dapat menambah nilai dan citra Universitas Budi Luhur dimata masyarakat dalam bidang pendidikan.

Kata Kunci : *marketplace, shopee, beauty salihaa, toko online*

PRAKATA

Program pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Pelatihan Pengelolaan Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Muslimah BeautySalihaa” agar masyarakat mendapatkan soft skill tambahan tentang pemanfaatan marketplace Shopee, tidak terlepas dari ucapan puji dan syukur kepada Allah SWT dan bantuan berbagai pihak, antara lain:

1. Bapak Dr. Ir. Wendi Usino, M.Sc, MM, selaku Rektor Universitas Budi Luhur,
2. Bapak Dr. Deni Mahdiana, S.Kom, M.M, M.Kom, selaku Dekan Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur
3. Bapak Dr. Krisna Adiyarta M., selaku Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur
4. Ibu Seftiani Dwi Astuti, selaku pemilik toko online Beauty Salihaa.
5. Sesama dosen dan berbagai pihak yang membantu pelaksanaan program pengabdian pada masyarakat ini.

Kami sadar pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini masih memiliki banyak kekurangan dan diharapkan pada program berikutnya menjadi acuan agar dapat melaksanakan program pengabdian masyarakat yang lebih baik, baik bagi kami maupun dosen lainnya.

Jakarta, Februari 2022

Tim PKM

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	i
PRAKATA	3
DAFTAR ISI	4
DAFTAR TABEL	6
DAFTAR GAMBAR	7
BAB I PENDAHULUAN	8
1.1. Analisis Situasi	8
1.1.1. Kondisi Mitra.....	8
1.2. Permasalahan Mitra	10
BAB II SOLUSI	11
BAB III METODE PELAKSANAAN.....	12
3.1. Metode	12
BAB IV KELAYAKAN PELAKSANA.....	14
4.1. Jenis Kepakaran.....	14
4.2. Uraian Tugas.....	14
BAB V	15
HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	15
5.1 Hasil.....	15
5.2 Pembahasan	15
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	16
6.1. Kesimpulan.....	16
6.2. Saran	16
DAFTAR PUSTAKA.....	17
Lampiran 1. Realisasi Biaya	18
Lampiran 2. Biodata Ketua/Anggota Tim Pelaksana	19

Lampiran 3. Surat Pernyataan Kesediaan Kerja Sama	25
Lampiran 4. Gambaran IPTEK	26
Lampiran 5. Peta Lokasi Wilayah Mitra	27
Lampiran 6. Catatan Harian	28
Lampiran 4 Catatan Hr	28
Lampiran 7. Daftar Hadir Pelaksanaan Kegiatan.	29
Lampiran 8. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan.	31
Lampiran 9. Artikel Ilmiah.....	32
Lampiran 10. Publikasi di Media Masa.....	37
Lampiran 11. HKI	41
Lampiran 12. Modul/Materi Kegiatan.....	48

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Uraian Tugas	14
----------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Member Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa 10

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

1.1.1. Kondisi Mitra

Pada tahun 2014 didirikan sebuah perusahaan yang menaungi brand BERL Cosmetics, dengan nama PT Mutiara Erly Sejahtera. Pabrik tersebut menggunakan bahan baku halal serta terjamin kehalalan dalam proses produksi setiap produk. Jalur distribusi produk BERL Cosmetics hingga saat ini menggunakan jalur distribusi melalui Distributor dan disalukan ke Agen hingga Reseller. Jalur tersebut saat ini sudah tersebar di berbagai wilayah di Indonesia seperti Jakarta, Bogor, Tangerang, Bekasi, Cilegon, Purwokerto, Surabaya, Boyolali, bahkan hingga luar Pulau Jawa seperti Jambi, Mataram, Makassar dan lain-lain.

Adapun rangkaian produk yang saat ini dimiliki BERL Cosmetics adalah paket perawatan wajah BERL Intense Lightening Series, Facial Serum, Body Serum, Beauty Advanced Lip Treatment, Beauty Lip Matte Cream, Make Up Remover The Make Up Eraser, Fine & Fairness Cream, dan paling anyar Three Way Cake. Target market yang dibidik BERL Cosmetics adalah kelas A, B, dan C, baik wanita muda maupun ibu-ibu muda, dengan harga produk di kisaran Rp. 95.000 - Rp. 350.000.

Konsep penjualan yang digunakan BERL Cosmetics adalah melalui penjualan langsung, yaitu melalui distributor, agen, dan reseller. Distributor adalah tangan pertama yang diizinkan untuk mengambil barang langsung dari pusat. Distributor diperkenankan melakukan penjualan kepada agen dan/atau reseller dan/atau pelanggan. Agen tingkatannya berada di bawah distributor. Dan agen melakukan pembelian kepada distributor. Agen juga melakukan penjualan ke reseller dan/atau pelanggan. Reseller tingkatannya berada di bawah agen. Reseller melakukan pembelian kepada distributor/agen dan melakukan penjualan ke pelanggan.

Ketika seseorang bergabung menjadi reseller, agen dan distributor, maka secara resmi akan menjadi bagian dari keluarga besar BERL Family. Karena sebagian besar member adalah wanita muslim, maka mereka menyebut dirinya Komunitas Bisnis Muslimah BERL Family. Komunitas antar seller bersaing sehat, saling mendukung, saling menguatkan dan saling sharing. Harga yang ditawarkan di setiap

produk sudah seragam antara satu penjual dengan penjual lain. Akan tetapi jika mencari harga murah disarankan untuk bergabung dengan bisnis berl. Untuk informasi harga reseller berl tidak dipublikasikan secara umum, hanya bisa diperoleh dari agen atau distributor.

Saat ini, total member distributor, agen dan reseller mencapai tiga puluh ribuan member per September 2019. Jumlah distributor yang tergabung dalam berl family ada lebih dari tiga puluh member. Masing-masing Agen dan Reseller memiliki cara berbeda dalam memasarkan produk Berl. Sudah ada website official B erl, akan tetapi official tersebut hanya untuk informasi & pengetahuan produk saja. Teknis pemasaran dan penjualan diserahkan kepada Distributor, Agen dan Reseller. Sebagian mereka memasarkan dengan cara menjual langsung ke pelanggan, membuka toko, menerima pesanan melalui sms, telephone, sosial media (seperti whatsapp dan instagram dan berbagai media lainnya).

Teknologi informasi yang berkembang sangat pesat dapat menghasilkan berbagai hal; salah satunya adalah proses transaksi jual beli yang dilakukan dengan memadukan teknologi informasi, sehingga dapat dilakukan secara daring. Layaknya transaksi jual beli konvensional, proses jual beli secara daring dapat dilakukan dari mana saja dan kapan saja serta melalui media / device yang beragam (mulai dari laptop, PC sampai pada Smartphone).

Salah satu yang menerapkan konsep ini adalah Shopee yang dapat diakses melalui <https://shopee.co.id/> yang dapat memudahkan para penjual maupun pembeli dalam bertransaksi jual beli. Tidak sedikit yang sudah mulai memanfaatkan marketplace Shopee ini dalam berjualan yang tak lain adalah untuk menaikkan omset maupun sebagai tambahan income. Akan tetapi dalam memanfaatkan Shopee yang tepat guna, maka dibutuhkan sebuah landasan yang tepat dalam membuka kios daring yang ada di Shopee. Untuk itulah dibutuhkan sebuah pelatihan yang dapat membantu komunitas ini dalam memanfaatkan Shopee agar dapat meningkatkan pemasaran produknya.



Gambar 1: Member Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa

1.2. Permasalahan Mitra

Untuk memenuhi target yang ingin dicapai di tahun mendatang, mitra ingin mengoptimalkan kemampuan team dalam melakukan pemasaran produk. Pemasaran yang dilakukan Agen dan Reseller saat ini sudah memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Oleh karena itu mitra ingin mengembangkan usaha daring melalui platform marketplace.

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

Selain itu mitra tidak memiliki lokasi yang cukup untuk dapat menampung dan mengadakan pelatihan. Mitra membutuhkan lokasi yang cukup memadai untuk dapat mengadakan pelatihan. Fasilitas yang dibutuhkan diantaranya ruangan yang dapat menampung sekitar tiga puluh orang yang dilengkapi komputer dan akses internet.

BAB II

SOLUSI

Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra, telah dipaparkan pada bab sebelumnya, dan untuk membantu mitra dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi, maka berikut ini adalah solusi yang dapat diberikan:

Untuk dapat memasarkan produk dengan lebih optimal, dapat dilakukan dengan membuka usaha secara daring. Untuk dapat mengembangkan usaha daring, maka dibutuhkan pengetahuan dasar agar usaha daring yang dilakukan dapat tepat sasaran dan sebagai landasan utama dari praktek sebenarnya. Agar pengembangan usaha secara daring dapat dilakukan, maka hal yang paling mudah untuk ditindaklanjuti adalah dengan membuka kios daring pada sebuah marketplace. Salah satu marketplace yang cukup baik adalah Shopee sehingga dengan mengadakan pelatihan yang tepat guna dapat memudahkan peserta dalam mengembangkan usaha daringnya

Untuk itulah, maka kami bermaksud untuk melakukan program pengabdian kepada masyarakat agar dapat memberikan pembekalan yang berupa pelatihan pemanfaatan Shopee, sehingga dapat membantu Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa dalam mendapatkan pengetahuan dasar tentang marketplace, mengelola kios daringnya dan tentunya juga untuk meningkatkan pemasaran produk mereka.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1. Metode

Pelatihan yang diadakan, dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan proses menyampaikan materi yang langsung diterapkan oleh para peserta. Penyampaian materi meliputi:

- a. Memberikan materi yang menjadi dasar untuk dapat dilakukan oleh para peserta
- b. Adanya diskusi dan tanya jawab

Pada bagian penerapan dari materi yang disampaikan, peserta melakukan praktek secara langsung beserta beberapa latihan yang dapat dilihat hasilnya saat itu juga.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Melakukan observasi merupakan sebuah proses pengumpulan data yang akan digunakan dalam menganalisa dengan cara melihat situasi pada tempat yang dijadikan sebuah kasus. Untuk dapat mencapai tujuan observasi; maka dibutuhkan adanya pedoman pengamatan, sehingga dengan melakukan observasi ini maka pengumpulan data sangat bergantung pada pengamat (observer). Wijaya (2011)

Observasi dilakukan dengan berkunjung pada lokasi mitra untuk mengetahui kebutuhan mitra yang dalam proses pelatihan ini dilakukan oleh dosen Universitas Budi Luhur; dimana dilakukan pembentukan tim dosen untuk mempersiapkan Analisa kebutuhan dan penempatan sumber daya sebagai pengajar dari hasil observasi yang telah dilakukan.

b. Wawancara

Untuk dapat mengumpulkan data yang lebih objektif; maka perlu adanya metode wawancara dengan pihak terkait. Dengan melakukan wawancara, maka data didapat dari responden dengan lebih mendalam. Sugiyono (2011).

Pada pelatihan ini, dilakukan wawancara pada salah satu member dari muslimah beautysalihaa yang sudah mempunyai toko online yaitu Ibu Seftiani

Dwi Astuti dan para member lainnya mengenai kebutuhan yang dapat dijadikan objek pengabdian kepada masyarakat

c. Studi Kepustakaan

Nazir (2003), studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan,dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan. Mempelajari teori yang berkaitan dengan tema pelatihan, dokumentasi mitra dan mencari informasi dari internet tentang kondisi terbaru dari lokasi mitra. Dari metode pengumpulan data diatas, maka kami merangkai keterkaitan antara kegiatan yang kami lakukan antara tim dengan pengguna adalah sebagai berikut:

- a. Tim melakukan analisa kebutuhan pelatihan pada lokasi mitra (B-Erl Family).
- b. Tim dosen membuat hasil analisa kebutuhan dengan merancang kebutuhan pelatihan.
- c. Tim dosen membuat modul pelatihan yang akan digunakan.
- d. Tim Dosen melaksanakan pelatihan dan melakukan evaluasi kepada peserta pelatihan dengan memberikan latihan.

BAB IV

KELAYAKAN PELAKSANA

4.1. Jenis Kepakaran

Kepakaran yang diperlukan dalam membantu menyelesaikan permasalahan pada mitra adalah:

- a. Tim yang memahami tentang marketplace dan usaha secara daring dan sudah pernah mempraktekannya agar mudah dalam menyampaikan materi dan menjawab pertanyaan yang diajukan peserta.
- b. Tim yang menyampaikan materi dengan mudah dan lugas serta entertaining, agar materi bisa diterima oleh peserta.

4.2. Uraian Tugas

Berikut ini uraian tugas dan kepakaran dari tim pelaksana:

Tabel 1 Uraian Tugas

No	Nama	Program Studi	Uraian Tugas
1	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom	Teknik Informatika	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasi dengan Fakultas Teknologi Informasi• Membuat Modul Pelatihan• Instruktur dan Asistensi
2	Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom	Sistem Informasi	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasi dengan Mitra• Analisa Kebutuhan Mitra• Membuat Proposal Pelatihan• Asistensi
3	Nofiyani, M.Kom	Sistem Informasi	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasi dengan Mitra• Analisa Kebutuhan Mitra• Membuat Laporan Pelatihan• Asistensi

BAB V

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

5.1 Hasil

Hasil yang didapat setelah dilakukannya kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah:

- a. Para peserta mendapat ilmu tentang dasar-dasar marketplace dan berjualan secara daring melalui marketplace Shopee.
- b. Para peserta mempraktekkan membuat toko virtual pada marketplace Shopee, mengisi barang yang sesuai dengan usaha yang ditekuni.

5.2 Pembahasan

Kegiatan pengabdian pada masyarakat berupa pelatihan "Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis *Online* Beautysalihaa" yang dilaksanakan secara Virtual via Google Meet pada Sabtu, 22 Januari 2022 pada pukul 09.00 sampai dengan 12.00 WIB. Sebelum penyampaian materi pelatihan, acara pelatihan dibuka oleh perwakilan Tim PKM yaitu oleh bapak Humisar Hasugian, S.Kom, M.Kom yang memberikan penjelasan tujuan dari diadakannya pelatihan ini. Setelah itu pelatihan dimulai dengan memberikan materi dasar-dasar berjualan secara daring oleh Ibu Wulandari, M.Kom, serta menjelaskan bagaimana membuat toko virtual pada marketpalce Tokopedia.

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 Marini, M.Kom.

Setelah rehat sejenak sesi berikutnya dilanjutkan pemaparan terkait materi yang membahas terkait pembuatan toko virtual menggunakan marketplace Shopee oleh Ibu Seftiani. Dilanjutkan dengan sesi tanya jawab juga.

Sebagai penutup, dilakukan sesi foto bersama sebagai dokumentasi Tim PKM dengan peserta.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis *Online* Beautysalihaa adalah sebagai berikut:

- a. Peserta pelatihan sangat antusias pada saat mengikuti pelatihan bagaimana mengelola usaha menggunakan marketplace shopee, terlihat dari para peserta mengikuti rangkaian kegiatan sampai akhir kegiatan.
- b. Peserta mampu memamahi materi pelatihan yang diberikan, dilihat dari hasil evaluasi yang diberikan di akhir pelaksanaan kegiatan.
- c. Peserta mampu membuat toko online di marketplace Shopee

6.2. Saran

Adapun saran yang bisa menjadi masukan untuk program pengabdian kepada masyarakat berikutnya adalah :

- a. Diharapkan adanya pelatihan lanjutan dalam mengelola toko menggunakan marketplace sehingga dapat menampilkan produk yang lebih menarik, sehingga dapat meningkatkan minat pembeli.
- b. Para peserta dapat lebih mempelajari bagaimana cara memberikan respon kepada para pembeli dengan elegan

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jurnal.id., 2020, “Tips agar Bisnis UKM Mampu Bertahan di Masa Pandemi Corona”. Diakses 12 Januari 2022. <https://www.jurnal.id/id/blog/tips-agar-bisnis-ukm-mampu-bertahan-di-masa-pandemi-corona/>
- [2] Muhammad, A., Tri Dharma Perguruan Tinggi. Available at: https://www.academia.edu/4379037/TRI_DHARMA_PERGURUAN_TINGGI. Diakses pada tanggal 12 Januari 2022

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Realisasi Biaya

No	Uraian	Satuan	Jml	Harga Satuan	Jumlah Biaya
Honorarium					
1.	Ketua Pelatihan	6 jam/hari	6	Rp. 50.000	Rp. 300.000
2.	Anggota Pelatihan 1	6 jam/hari	6	Rp. 50.000	Rp. 300.000
3.	Anggota Pelatihan 2	6 jam/hari	6	Rp. 50.000	Rp. 300.000
	Sub Total				Rp. 900.000
Bahan Habis Pakai Dan Alat Penunjang					
1.	Pembuatan Modul	1	1	250.000	250.000
2.	Paket Data	1	3	300.000	900.000
3.	Sertifikat	1	38	10.000	380.000
4.	Door Prize	1	3	100.000	300.000
5.	Materai	1	4	10.000	40.000
	Sub Total				Rp. 1.870.000
Perjalanan					
Survey Lokasi Mitra		1	1	55.000	55.000
Akomodasi Konsumsi		1	3	50.000	150.000
Transportasi			3	50.000	150.000
	Sub Total				Rp. 355.000
TOTAL BIAYA					Rp 3.125.000

Lampiran 2. Biodata Ketua/Anggota Tim Pelaksana

1. Identitas Ketua Pelaksana

Identitas Diri	
Nama Lengkap	Humisar Hasugian, M.Kom
Jenis Kelamin	Laki-laki
Jabatan Fungsional	Lektor
NIP/ NIDN	030563 / 0303048001
Tempat, Tanggal Lahir	Porsea, 03 April 1980
Nomor Handphone	08128848106
Alamat	Ubud Village Blok Legian no F2-28, Larangan Ciledug Tangerang

Riwayat Pendidikan			
	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur	-
Bidang Ilmu	Sistem Informasi	Magister Komputer	-
Tahun Masuk – Lulus	1999 - 2003	2008 – 2010	-

Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2017	Pembuatan Corporate Website Sebagai Media Informasi Kegiatan Dan Promosi Produk Kreatif Pada Prajna Mudita	Universitas Budi Luhur	4.499.000,-
2.	2017	Pelatihan Penggunaan Internet Sehat Untuk Anak Yatim Yayasan Pemberdayaan Insan (YAPIM) Paninggilan, Kecamatan Ciledug, Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
3.	2018	Pembuatan aplikasi mutasi barang pada Ditjen Pengendalian Pemanfaatan Ruang Dan Pengusahaan Tanah Kementerian Agraria Dan Tata Ruang / Badan Pertanahan Nasional	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

4.	2019	Pelatihan E- Commerce "Menciptakan Peluang Usaha di Internet Dengan Google Bisnisku" Untuk Peserta Didik di SMK Berbudi Yogyakarta	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
5.	2020	Implementasi Digital Marketing Guna Ditemukan Pelanggan di Google Pencarian dan Maps Pada UKM Kerajinan Kayu "Garasi Kayu" Purwakarta	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

Jakarta, Februari 2022

Ketua Pelaksana,

(Humisar Hasugian, S.Kom, M.Kom)

2. Identitas Anggota Pelaksana 1

Identitas Diri				
Nama Lengkap	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti			
Jenis Kelamin	Laki-laki			
Jabatan Fungsional	Lektor			
NIP/ NIDN	110083 / 0316068702			
Tempat, Tanggal Lahir	Teluk Betung, 16 Juni 1987			
Nomor Handphone	081219450914			
Alamat	Komp. Bintaro Gallery Blok E2 No. 4, Pondok Kacang Pondok Aren – Tangerang Selatan			
Riwayat Pendidikan				
		S1	S2	
Nama Perguruan Tinggi		Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur	
Bidang Ilmu		Sistem Informasi	Ilmu Komputer	
Tahun Masuk - Lulus		2007 – 2011	2012 - 2013	
Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2017	Pelatihan Membuat Blog Sebagai Sarana Bisnis Bagi Remaja Masjid Baitul Hanif	Universitas Budi Luhur	4,490,000
2.	2018	Pembuatan Website Profile Sekolah Berbasis PHP pada Yayasan Pendidikan Islam Darul Khosyiin Kota Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000
3.	2018	Pembuatan Website Berbasis PHP Pada Komunitas Exclusive Pumping Mama Indonesia	Universitas Budi Luhur	4.500.000
4.	2019	Pembuatan Website Profile Berbasis PHP Pada TPQ Hifdzillah Jakarta Selatan	Universitas Budi Luhur	4.500.000
5.	2019	Pengenalan Microsoft Excel Dasar Untuk Peserta Didik Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (Pkbm) Bina Bangsa Larangan Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000

Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
6.	2020	Pembuatan <i>Website Profile</i> Sekolah Berbasis Php Pada Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (Pkbm) Bina Bangsa Larangan Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.000.000

Jakarta, Februari 2022

Anggota Pelaksana

(Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, S.Kom., M.Kom.)

3. Identitas Anggota Pelaksana 2

Identitas Diri	
Nama Lengkap	Nofiyani, M.Kom
Jenis Kelamin	Perempuan
Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
NIP/ NIDN	080056 / 0315028502
Tempat, Tanggal Lahir	Pekalongan Lampung, 15 Februari 1985
Nomor Handphone	085697115833
Alamat	Kp. Pd. Blimbing Jurang mangu Barat Pondok Aren Tangerang Selatan

Riwayat Pendidikan			
	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur	-
Bidang Ilmu	Sistem Informasi	Magister Komputer	-
Tahun Masuk – Lulus	2004-2008	2013-2015	-

Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2017	Pembuatan Corporate Website Sebagai Media Informasi Kegiatan Dan Promosi Produk Kreatif Pada Prajna Mudita	Universitas Budi Luhur	4.499.000,-
2.	2017	Pelatihan Penggunaan Internet Sehat Untuk Anak Yatim Yayasan Pemberdayaan Insan (YAPIM) Paninggilan, Kecamatan Ciledug, Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
3.	2018	Pembuatan aplikasi mutasi barang pada Ditjen Pengendalian Pemanfaatan Ruang Dan Penguasaan Tanah Kementerian Agraria Dan Tata Ruang / Badan Pertanahan Nasional	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
4.	2019	Pelatihan E- Commerce "Menciptakan Peluang Usaha di Internet Dengan Google Bisnisku"	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

		Untuk Peserta Didik di SMK Berbudi Yogyakarta		
5.	2020	Implementasi Digital Marketing Guna Ditemukan Pelanggan di Google Pencarian dan Maps Pada UKM Kerajinan Kayu "Garasi Kayu" Purwakarta	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

Jakarta, Februari 2022
Anggota Pelaksana

(Nofiyani, S.Kom., M.Kom)

Lampiran 3. Surat Pernyataan Kesediaan Kerja Sama



Beauty Salihaa
Agen Berl Cosmetic Kabupaten Bogor
Pelangi Asri Residence 4, Blok A1 no18, Desa Padurenan
Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor, Jawa Barat



SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJASAMA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Seftiani Dwi Astuti, S.I.Kom
Jabatan : Agen Berl Cosmetic Kabupaten Bogor
Alamat : Gunung Sindur, Bogor

Dengan ini menyatakan bersedia untuk bekerja sama dengan pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang "Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa".

Nama : Humisar Hasugian, S.Kom, M.Kom
NIP : 030563
Perguruan Tinggi : Universitas Budi Luhur

Demikian surat pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bogor, 28 Desember 2021
Agen Berl Cosmetic Kabupaten Bogor

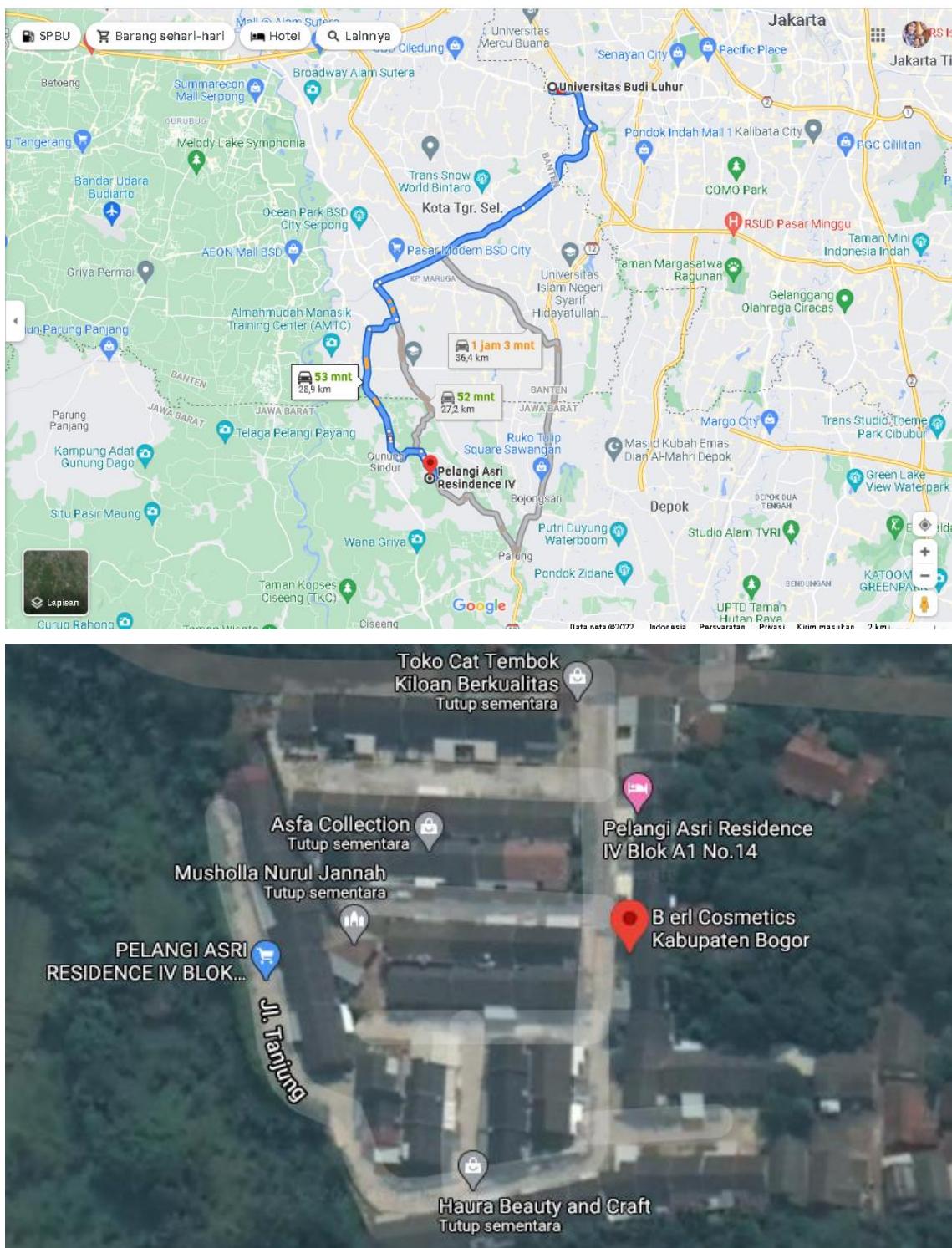


Lampiran 4. Gambaran IPTEK



Tim Dosen Universitas Budi Luhur bekerja sama dengan Beauty Salihaa melaksanakan pelatihan pengelolaan shopee sebagai peningkatan pemasaran produk. Selanjutkan tim pelatihan menyiapkan kebutuhan pelatihan seperti link google meet, absensi pelatihan, soal pretest dan soal postest dan menginformasikan kebutuhan pelatihan kepada peserta yaitu berupa HP, kemudian menyiapkan materi pelatihan terkait bisnis online dan penggunaan shopee. Sebelum pelatihan dimulai peserta diminta untuk mengisi post test, pada saat pelaksanaan pelatihan peserta mempraktikkan materi yang diberikan instruktur, jika ada kendala peserta bertanya langsung ke tim sehingga kegiatan pelatihan menjadi lebih menarik. Selesai acara untuk mengukur pemahaman peserta, peserta diminta untuk mengisi Post test. dan hasil dari pelatihan ini adalah peserta pelatihan mempunyai toko online di marketplace shopee

Lampiran 5. Peta Lokasi Wilayah Mitra



Peta Lokasi dari Universitas Budi Luhur ke Beauty Salihaa Bogor

Lampiran 6. Catatan Harian.

No.	Tanggal	Catatan Harian
1	24/11/2021	Koordinasi dengan pihak mitra Beauty Salihaa terkait permasalahan pemasaran produk
2	26/11/2021	Membentuk tim PKM, pembagian tugas dan mulai melakukan penyusunan proposal PKM
3	29/11/2021	Koordinasi dengan pihak Fakultas Teknologi Informasi dan pihak DRPM Universitas Budi Luhur
4	04/12/2021	Wawancara secara langsung dengan pihak Beauty Salihaa untuk mengidentifikasi permasalah yang lebih rinci dan mengajukan usulan beberapa solusi.
5	08/12/2021	Pengajuan Draft Proposal PKM
6	11/12/2021	Penandatanganan surat perjanjian Kontrak pelaksanaan PKM
7	13/12/2021	Membuat desain banner untuk keperluan pendaftaran peserta
8	18/12/2021	Membuka pendaftaran secara online bagi komunitas Beauty Salihaa
9	03/01/2021	Pembuatan materi pelatihan pengelolaan marketplace shopee menggunakan ms. powerpoint
10	22/01/2021	Melakukan pelatihan pengelolaan marketplace shopee secara online melalui google meet (gmeet)
11	24/01/2021	Pembuatan Sertifikat bagi peserta dan trainer
12	25/01/2021	Pembuatan Laporan PKM dan evaluasi kegiatan
13	27/01/2021	Pembuatan Publikasi Media Masa
14	31/01/2021	Pembuatan Draft Artikel Ilmiah

Lampiran 7. Daftar Hadir Pelaksanaan Kegiatan.

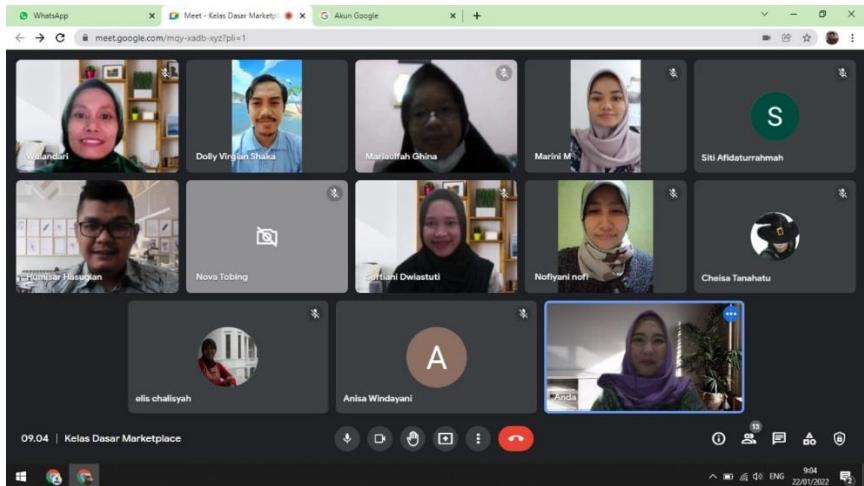
DAFTAR HADIR PELATIHAN
PELATIHAN PENGELOLAAN MARKETPLACE SHOPEE SEBAGAI
PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK BAGI KOMUNITAS BISNIS
ONLINE BEAUTY SALIHAA

Hari/Tanggal : Sabtu /22 Januari 2022

No.	Nama Peserta	Keterangan
1.	Aprilia Dwiputri Bayu	Peserta
2.	Siti Afidaturrahmah	Peserta
3.	Silvi Sagita Widyanasta	Peserta
4.	Delia Cheisa	Peserta
5.	Yayan Triyanti	Peserta
6.	Suci Rejeki	Peserta
7.	Teti Puspita	Peserta
8.	Rigita Aprilia Chrismanto	Peserta
9.	Havid Yuliati	Peserta
10.	Khairunnisa Br.Sihite	Peserta
11.	Elis Chalisyah	Peserta
12.	Nurmayasari	Peserta
13.	Resty Liswara	Peserta
14.	Ajeng Widiastuti	Peserta
15.	Aroka Puspita	Peserta
16.	Ida Zulfa	Peserta
17.	Hijriah	Peserta
18.	Jessika Rendy	Peserta
19.	Anna	Peserta
20.	Diah Suhartini	Peserta
21.	Siti Jazilah Sania	Peserta
22.	Ellysdha Siti Liestiawatty Dwi	Peserta
23.	Eni Mulyasari	Peserta
24.	Silvia Dermis	Peserta
25.	Hesti Yunita	Peserta
26.	Nani Purwaningsih	Peserta
27.	Eviyani Sary	Peserta
28.	Lia.Augustina	Peserta
29.	Maria Ulfah	Peserta
30.	Nova	Peserta
31.	Septi Margaiyanti R	Peserta
32.	Siti Sopianti	Peserta

33.	Siti Afidaturramah	Peserta
34.	Hijriah	Peserta
35.	Miftakhul Jannah	Peserta
36.	Nofiyani	Trainer
37.	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti	Trainer
38.	Humisar Hasugian	Trainer

Lampiran 8. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan.



Lampiran 9. Artikel Ilmiah

Pelatihan Pengelolaan Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa

Humisar Hasugian¹, Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti² , Nofiyani³

^{1,3}Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

²Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Jakarta Selatan 12260

humisar.hasugian@budiluhur.ac.id, dolly.shaka@gmail.com,

nofiani@budiluhur.ac.id

Abstrak

Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa merupakan sebuah team bisnis yang menjual produk kosmetik dengan merek Berl dan juga mukena dengan merek Delanova. Team ini dipimpin oleh Agent Berl Kosmetik Kabupaten Bogor yang sekaligus Distributor Delanova dengan anggota member diantaranya sekitar 50 reseller. Distributor selaku pemimpin team menargetkan omset penjualan bulanan tahun depan menjadi dua kali lipat dari omset bulanan saat ini. Dalam memasarkan produk, Beautysalihaa sudah memanfaatkan media sosial Instagram. Oleh karena itu, perlu adanya dukungan teknologi lain seperti marketplace untuk memudahkan proses pemasarannya. Salah satu nya adalah marketplace Shopee yang sudah sering digunakan untuk bertansaksi jual beli secara aman. Pemanfaatan Shopee ini tentunya tidak dengan membuka kios daring saja, tetapi dibutuhkan teknik tertentu agar kios daring yang dimiliki dapat segera beroperasi dan menunjang peningkatan pemasaran bisnis online ini. Oleh karena itu, pada pelatihan pengabdian pada masyarakat kali ini, tim PKM Universitas Budi Luhur Membantu Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa dalam memanfaatkan marketplace Shopee agar mereka bisa meningkatkan pemasaran produknya juga agar dapat menambah nilai dan citra Universitas Budi Luhur dimata masyarakat dalam bidang pendidikan.

Kata Kunci : *marketplace, shopee, beauty salihaa, toko online*

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi yang berkembang sangat pesat dapat menghasilkan berbagai hal; salah satunya adalah proses transaksi jual beli yang dilakukan dengan memadukan teknologi informasi, sehingga dapat dilakukan secara daring. Layaknya transaksi jual beli konvensional, proses jual beli secara daring dapat dilakukan dari mana saja dan kapan saja serta melalui media / device yang beragam (mulai dari laptop, PC sampai pada Smartphone).

Salah satu yang menerapkan konsep ini adalah Tokopedia yang dapat diakses melalui <https://Tokopedia.com/> yang dapat memudahkan para penjual maupun pembeli dalam bertransaksi jual beli. Tidak sedikit yang sudah mulai memanfaatkan marketplace Tokopedia ini dalam berjualan yang tak lain adalah untuk menaikkan omset maupun sebagai tambahan income. Akan tetapi dalam memanfaatkan Tokopedia yang tepat guna, maka dibutuhkan sebuah landasan yang tepat dalam membuka kios daring yang ada di Tokopedia. Untuk itulah dibutuhkan sebuah pelatihan yang

dapat membantu komunitas ini dalam memanfaatkan Tokopedia agar dapat meningkatkan pemasaran produknya.

Komunitas bisnis online Beauty salihah merupakan komunitas BERL Family, dimana pelakunya merupakan reseler,Agen dan distributor dari produk kecantikan Berl Kosmetik. Komunitas ini saling mendukung satu sama lain, dimana jika ada salah satu anggota yang belum faham maka akan diberikan pemahaman terkait bisnis tersebut. Komunitas ini beranggotakan ibu – ibu rumah tangga, dimana meski mereka dirumah tetap dapat mendapatkan income.

Dari anggota tersebut masih banyak yang masih belum faham apa itu bisnis online, cara berjualan secara online dan media apa yang dapat menjadi wadah dalam berjualan online[1]. Berdasarkan latar belakang tersebut, Tim pengabdian masyarakat Universitas Budi Luhur[2] bekerjasama dengan Beauty salihah mengadakan pelatihan penggunaan tokopedia

2. METODE PELAKSANAAN

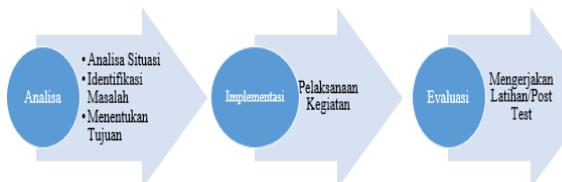
Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada tanggal 22 Januari 2022 yang ikuti oleh 35 Peserta secara Daring.

Alat dan Bahan:

Media yang digunakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu: Komputer yang terkoneksi dengan internet, gmeet, panduan materi pelatihan.

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ditunjukkan pada gambar



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

Keterangan:

A. Analisa

1) Analisa Situasi

Tim Pelaksanaan kegiatan melakukan pertemuan dengan pihak mitra untuk berdiskusi secara langsung, agar tim dapat menganalisa kebutuhan dari calon peserta pelatihan

2) Identifikasi Masalah

Dari analisa yang telah dilakukan, identifikasi masalah yang dialami calon peserta pelatihan yaitu selama pandemi umkm kesulitan dalam memasarkan produk,

3) Menentukan Tujuan

Tujuan diadakan kegiatan ini adalah dilakukan pelatihan kepada para UMKM yaitu pemaparan materi, dilanjutkan dengan praktikum yang dipandu

oleh instruktur dan pengabdian masyarakat secara daring.

B. Implementasi

Implementasi dari kegiatan ini adalah :

- 1) Memberikan pengetahuan tentang bisnis online dan penggunaan Tokopedia oleh instruktur secara bergantian sesuai topik yang telah disepakati.
- 2) Metode Praktik yang dilakukan yaitu dengan cara : memberikan penjelasan kepada UMKM menggunakan komputer dimana peserta mengikuti praktik yang diberikan instruktur.
- 3) Peserta dapat mengajukan pertanyaan jika belum faham, sehingga instruktur dapat menjelaskan ulang materi yang diberikan.

C. Evaluasi

Evaluasi dilakukan dengan melihat nilai post yang dilakukan di akhir pelatihan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan peserta dalam menyerap materi yang telah diberikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan ini telah selesai dilaksanakan pada Sabtu, Kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada tanggal 22 Januari 2022 yang ikuti oleh 35 Peserta secara Daring. Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini telah disampaikan materi mengenai pengenalan bisnis online, cara mendaftar shopee, cara upload produk, cara membuat diskon took, cara membuat gratis ongkir, cara pengiriman barang dan cara Tarik saldo di shopee.

Dalam kegiatan pelatihan dilakukan dokumentasi kegiatan yang dapat dilihat pada gambar 2, 3, 4.



Gambar 2. Team Instuktur PKM dan Peserta Pelatihan bisnis online

Gambar 2 diatas adalah para team instruktur PKM dan beberapa peserta pelatihan.



Gambar 3. Instruktur menjelaskan Cara berjualan di shopee

Pada Gambar 3, ibu seftiani sedang memaparkan tentang pengenalan bisnis online dan keuntungan berjualan online, yang berdampak perubahan pada gaya hidup sehari-hari.



Gambar 4 . Sesi Tanya Jawab

Pada Gambar 4, ada sesi tanya jawab yang dilakukan melalui google meet. peserta dapat bertanya langsung kepada instruktur.

Evaluasi dari kegiatan Pengabdian masyarakat ini diambil dari hasil pretest yaitu pertanyaan yang diisi sebelum pelatihan dimulai dan Post test yaitu pertanyaan yang diisi setelah pelatihan selesai dilaksanakan, hasil pretest dan post test ditunjukkan pada tabel 1:

Tabel 1. Hasil Pos Test

No	Instrument	Ya	Tidak
1.	Apakah Pelatihan Tokopedia disampaikan menarik?	25	5
2.	Apakah Pelatihan Tokopedia bermanfaat untuk bisnis online Anda?	25	5
3.	Apakah dengan Menggunakan Tokopedia mempermudah dalam mengelola bisnis online Anda? Ya	25	5
4.	Apakah Anda tertarik Tokopedia?	25	5
5.	Apakah anda puas Tokopedia yang telah disampaikan?	25	5

Berdasarkan table 1 diatas dapat dilihat bahwa respon peserta dalam mengikuti pelatihan adalah Ya sebanyak 25, tidak 5 dan 5 tidak mengisi pos test. Hal tersebut dapat diartikan bahwa peserta puas dalam mengikuti pelatihan yang telah diberikan, sehingga menambah pemahaman akan bisnis online dan penggunaan tokopedia.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih kepada seluruh TIM Pelaksana kegiatan Pengabdian masyarakat, yaitu Universitas Budi Luhur dan Komunitas bisnis Online Beauty Salihaa.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jurnal.id., 2020, “Tips agar Bisnis UKM Mampu Bertahan di Masa Pandemi Corona”. Diakses 12

Januari 2022.

<https://www.jurnal.id/id/blog/tips-agar-bisnis-ukm-mampu-bertahan-di-masa-pandemi-corona/>

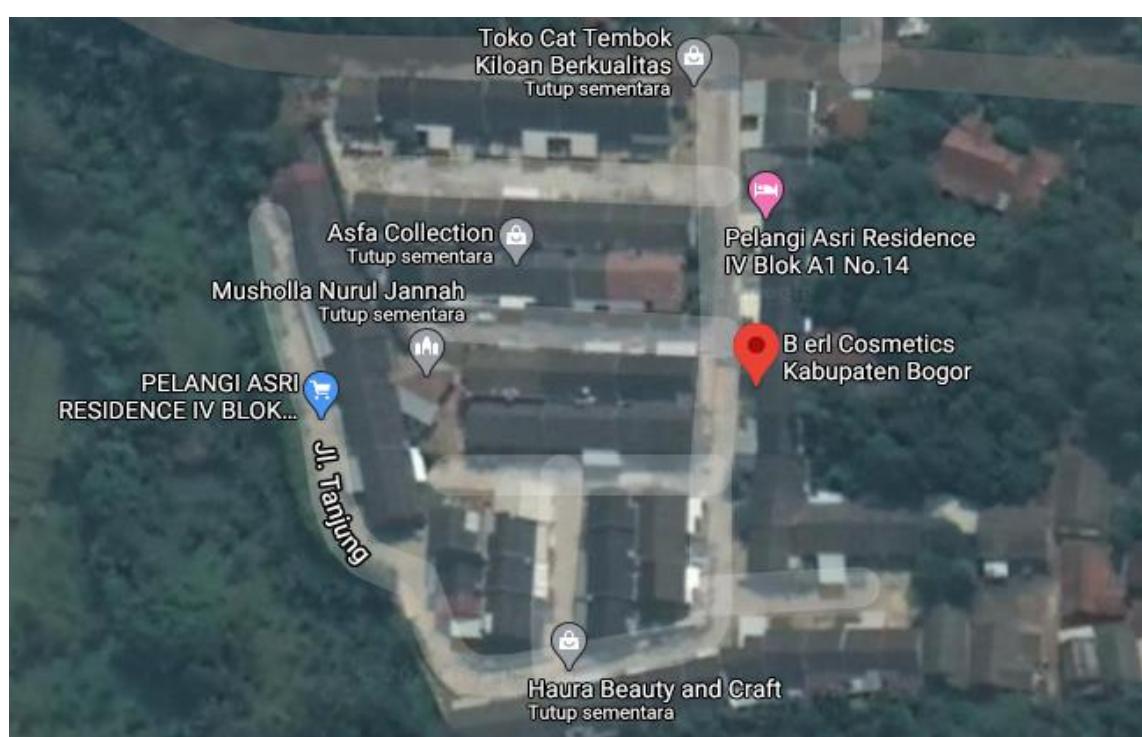
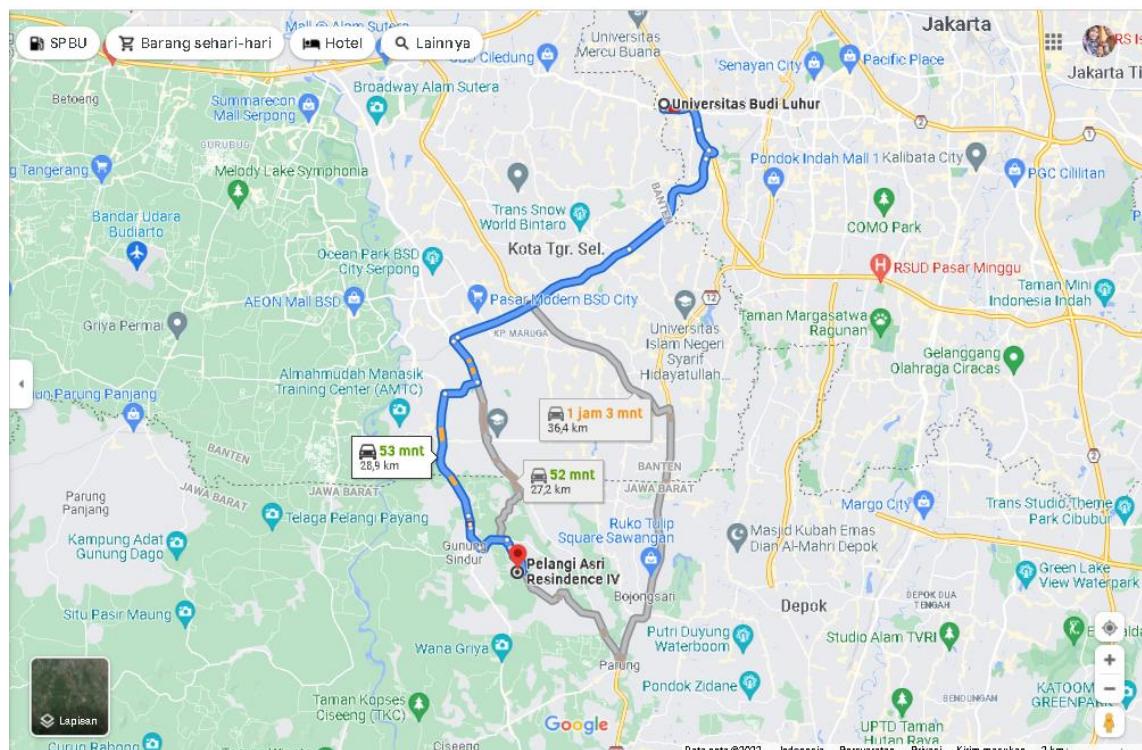
[2] Muhammad, A., Tri Dharma Perguruan Tinggi. Available at: https://www.academia.edu/4379037/TRI_DHARMA_PERGURUAN_TINGGI. Diakses pada tanggal 12 Januari 2022.

Lampiran 10. Publikasi di Media Masa

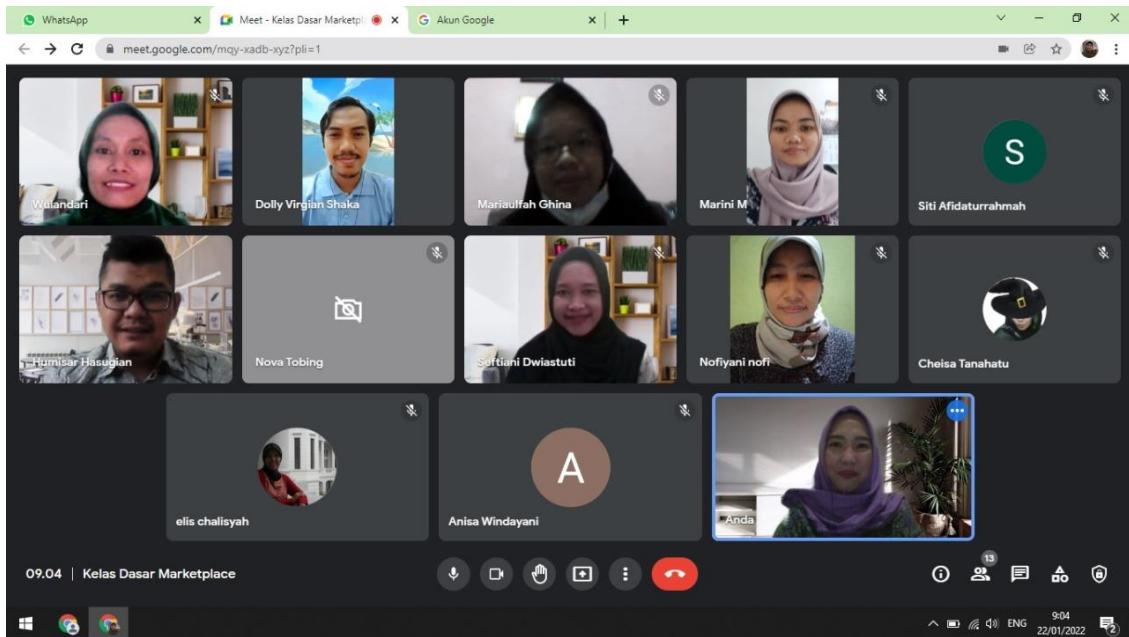
<https://fti.budiluhur.ac.id/2022/01/pelatihan-pengelolaan-marketplace-shopee-sebagai-peningkatan-pemasaran-produk-bagi-komunitas-bisnis-online-beautysalihaa/>

**PKM Dosen Fakultas Teknologi
Informasi – Universitas Budi Luhur,
PELATIHAN PENGELOLAAN
MARKETPLACE SHOPEE
SEBAGAI PENINGKATAN
PEMASARAN PRODUK BAGI
KOMUNITAS BISNIS ONLINE
BEAUTYSALIHA**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat “**PELATIHAN PENGELOLAAN MARKETPLACE SHOPEE SEBAGAI PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK BAGI KOMUNITAS BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHA**” yang diselenggarakan oleh **Bapak Humisar Hasugian, M.Kom, Bapak Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom, Ibu Nofiyani, M.Kom** pada hari Sabtu 22 Januari 2022, secara Virtual via Google Meet. Adapun tujuan diadakan kegiatan ini adalah Membantu Komunitas Bisnis Online BeautySalihaa dalam mengelola bisnis online para peserta, menggunakan marketplace Shopee sehingga produk yang dipasarkan mudah ditemukan oleh pelanggan, interaksi dengan pelanggan menjadi lebih mudah dan mempermudah dalam melakukan pemasaran melalui dunia digital.



PKM Dosen Fakultas Teknologi Informasi – Universitas Budi Luhur. Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa.



PKM Dosen Fakultas Teknologi Informasi – Universitas Budi Luhur. Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa.

Obyek kegiatan pada masyarakat adalah Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa merupakan bisnis online yang dirintis oleh Seftiani Dwi Astuti semenjak Maret 2018. Berawal berjualan pakaian muslimah, pakaian balita, hingga kosmetik halal. Penjualan kosmetik halal berawal dari menjadi Reseller Berl Cosmetic. Bisnis ini dimulai dari berjualan secara dropship, membeli barang setelah ada pemesan(Rusdiana and Achmad Otong Bustomi, 2015). Barang dibeli dari marketplace yang ada di Indonesia dengan alamat pengiriman langsung ke alamat pembeli (Aulia and Oktavianus, 2018). Beautysalihaa terletak di Pelangi Asri Residence 4, Blok A1 no 18, RT/RW 01/05 Desa Padurenan, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. Adapun permasalahan yang

akan diselesaikan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini antara lain: Membantu Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa mengoptimalkan kemampuan team dalam melakukan pemasaran produk dan mengembangkan usaha daring melalui platform marketplace. Untuk mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace yaitu Shopee, maka dibutuhkan sebuah sarana berupa pelatihan dasar yang tepat guna agar tidak membuang waktu dan melakukan coba-coba terhadap usaha yang dilakukan secara daring.

Lampiran 11. HKI

**Lampiran I
Peraturan Menteri Kehakiman R.I.
Nomor : M.01-HC.03.01 Tahun 1987**

Kepada Yth. :
 Direktur Jenderal HKI
 melalui Direktur Hak Cipta,
 Desain Industri, Desain Tata Letak,
 Sirkuit Terpadu dan Rahasia Dagang
 di

Jakarta

PERMOHONAN PENDAFTARAN CIPTAAN

I. Pencipta :

1. Nama	:	Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.
2. Kewarganegaraan	:	Indonesia
3. Alamat	:	Ciledug Raya Ubud Village No.F2-28 Blok Legian, Tangerang, Banten
4. Telepon	:	-
5. No. HP & E-mail	:	08128848106, humisar_hasugian@budiluhur.ac.id

II. Pemegang Hak Cipta :

1.Nama	:	Direktorat Riset dan PPM Universitas Budi Luhur
2. Kewarganegaraan	:	Indonesia
3. Alamat	:	Universitas Budi Luhur Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Jakarta Selatan - 12260
4. Telepon	:	021-5853753 ext 301
5. No. HP & E-mail	:	riset@budiluhur.ac.id

III. Kuasa :

1. Nama	:	
2. Kewarganegaraan	:	
3. Alamat	:	
4. Telepon	:	
5. No. HP & E-mail	:	

IV. Jenis dari judul ciptaan yang dimohonkan

:

Karya Tulis : Program Pengabdian Masyarakat : Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa

V. Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia

:

Jakarta, Januari 2022

VI Uraian ciptaan

:

(Lihat lampiran)

Jakarta, 25 Januari 2022

Tanda Tangan :

Nama Lengkap : Dr. Krisna Adiyarta Musodo, S.Kom, M.Sc

Lampiran I
Peraturan Menteri Kehakiman R.I.
Nomor : M.01-HC.03.01 Tahun 1987

Kepada Yth. :
 Direktur Jenderal HKI
 melalui Direktur Hak Cipta,
 Desain Industri, Desain Tata Letak,
 Sirkuit Terpadu dan Rahasia Dagang
 di
 Jakarta

PERMOHONAN PENDAFTARAN CIPTAAN

I. Pencipta :

1. Nama	:	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti
2. Kewarganegaraan	:	Indonesia
3. Alamat	:	Komp. Bintaro Gallery Blok E2 No. 4, Pondok Kacang Pondok Aren – Tangerang Selatan
4. Telepon	:	-
5. No. HP & E-mail	:	081219450914, dolly.virgianshaka@budiluhur.ac.id

II. Pemegang Hak Cipta :

1.Nama	:	Direktorat Riset dan PPM Universitas Budi Luhur
2. Kewarganegaraan	:	Indonesia
3. Alamat	:	Universitas Budi Luhur Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Jakarta Selatan - 12260
4. Telepon	:	021-5853753 ext 301
5. No. HP & E-mail	:	riset@budiluhur.ac.id

III. Kuasa :

1. Nama	:	_____
2. Kewarganegaraan	:	_____
3. Alamat	:	_____
4. Telepon	:	_____
5. No. HP & E-mail	:	_____

IV. Jenis dari judul ciptaan yang dimohonkan

:

Karya Tulis : Program Pengabdian Masyarakat : Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa

V. Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia

:

Jakarta, Januari 2022

VI Uraian ciptaan

:

(Lihat lampiran)

Jakarta, 25 Januari 2022

Tanda Tangan :

Nama Lengkap : Dr. Krisna Adiyarta Musodo, S.Kom, M.Sc

Lampiran I
Peraturan Menteri Kehakiman R.I.
Nomor : M.01-HC.03.01 Tahun 1987

Kepada Yth. :
 Direktur Jenderal HKI
 melalui Direktur Hak Cipta,
 Desain Industri, Desain Tata Letak,
 Sirkuit Terpadu dan Rahasia Dagang
 di
 Jakarta

PERMOHONAN PENDAFTARAN CIPTAAN

I. Pencipta :

1. Nama	:	Nofiyani, S.Kom, M.Kom
2. Kewarganegaraan	:	Indonesia
3. Alamat	:	Kp. Pd. Blimbing Jurang mangu Barat Pondok Aren Tangerang Selatan
4. Telepon	:	-
5. No. HP & E-mail	:	085697115833, nofiyani@budiluhur.ac.id

II. Pemegang Hak Cipta :

1.Nama	:	Direktorat Riset dan PPM Universitas Budi Luhur
2. Kewarganegaraan	:	Indonesia
3. Alamat	:	Universitas Budi Luhur
4. Telepon	:	Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Jakarta Selatan - 12260
5. No. HP & E-mail	:	021-5853753 ext 301
	:	riset@budiluhur.ac.id

III. Kuasa :

1. Nama	:	
2. Kewarganegaraan	:	
3. Alamat	:	
4. Telepon	:	
5. No. HP & E-mail	:	

IV. Jenis dari judul ciptaan yang dimohonkan

:

Karya Tulis : Program Pengabdian Masyarakat : Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa

V. Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia

:

Jakarta, Januari 2022

VI Uraian ciptaan

:

(Lihat lampiran)

Jakarta, 25 Januari 2022

Tanda Tangan :

Nama Lengkap : Dr. Krisna Adiyarta Musodo, S.Kom, M.Sc

Lampiran:

Beautysalihaa merupakan salah satu bisnis online yang dimulai pada April 2018 yang berkembang makin pesat. Berawal dari Reseller, saat ini Beautysalihaa menjadi Agen Berl Cosmetics. Target penjualan yang terus meningkat menuntut Beautysalihaa untuk membuat strategi baru dalam meningkatkan promosi dan pemasaran bisnisnya. Dalam memasarkan produk kosmetiknya, Beautysalihaa sudah memanfaatkan media sosial Instagram. Oleh karena itu, perlu adanya dukungan teknologi lain seperti marketplace untuk memudahkan proses pemasarannya. Salah satu marketplace yang dapat digunakan adalah Shopee yang sudah sering digunakan untuk bertansaksi secara aman. Pemanfaatan Shopee ini tentunya tidak dengan membuka kios daring saja, tetapi dibutuhkan teknik tertentu agar kios daring yang dimiliki dapat segera beroperasi dan menunjang peningkatan pemasaran produk. Oleh karena itu, pada pelatihan pengabdian pada masyarakat kali ini, tim PKM Universitas Budi Luhur Membantu Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa dalam memanfaatkan marketplace Shopee sehingga diharapkan dapat meningkatkan pemasaran produknya serta dapat menambah nilai dan citra Universitas Budi Luhur dimata masyarakat dalam membantu dalam bidang Pendidikan. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini, Pertama Analisa yaitu dengan Analisa Situasi Peserta, Identifikasi Masalah, Menentukan Tujuan dan Rencana Pemecahan Masalah, Kedua implementasi yaitu memberikan pretest kepada peserta sebelum pelatihan dimulai kemudian dilanjutkan penyampaian materi pelatihan, Ketiga Evaluasi yaitu memberikan post test kepada peserta.

SURAT PENGALIHAN HAK CIPTA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Jl. Ciledug Raya Ubud Village No.F2-28 Blok Legian, Larangan Utara, Tangerang, Banten

Nama : Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom.
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Komp. Bintaro Gallery Blok E2 No. 4, Pondok Kacang Pondok Aren – Tangerang Selatan

Nama : Nofiyani, S.Kom, M.Kom.
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Kp. Pd. Blimbing Jurang mangu Barat Pondok Aren Tangerang Selatan

Adalah **Pihak I** selaku pencipta, dengan ini menyerahkan karya ciptaan saya kepada :

Nama : Direktorat Riset dan PPM Universitas Budi Luhur
Alamat : Universita Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Jakarta Selatan, DKI Jakarta - 12260

Adalah **Pihak II** selaku Pemegang Hak Cipta berupa Karya Tulis berjudul **Program Pengabdian Masyarakat : Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa** untuk didaftarkan di Direktorat Hak Cipta, Desain Industri, Desain Tata Letak dan Sirkuit Terpadu dan Rahasia Dagang, Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual, Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia R.I.

Demikianlah surat pengalihan hak ini kami buat, agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 25 Januari 2022

Pemegang Hak Cipta
Yang menerima Pengalihan Hak
Direktur Riset dan PPM Universitas Budi Luhur
Tangan

Pencipta
Yang mengalihkan Hak
Nama _____ Tanda _____

(Dr. Krisna Adiyarta Musodo, S.Kom, M.Sc) 1. Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.

2. Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti,
M.Kom.

3. Nofiyani, S.Kom, M.Kom.

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

N a m a : Direktorat Riset dan PPM Universitas Budi Luhur
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat : Universitas Budi Luhur
Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Jakarta Selatan

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Karya Cipta yang saya mohonkan :
Berupa : Karya Tulis
Berjudul : Program Pengabdian Masyarakat : Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa
 - Tidak meniru dan tidak sama secara esensial dengan Karya Cipta milik pihak lain atau obyek kekayaan intelektual lainnya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 68 ayat (2);
 - Bukan merupakan Ekspresi Budaya Tradisional sebagaimana dimaksud dalam Pasal 38;
 - Bukan merupakan Ciptaan yang tidak diketahui penciptanya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 39;
 - Bukan merupakan hasil karya yang tidak dilindungi Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 41 dan 42;
 - Bukan merupakan Ciptaan seni lukis yang berupa logo atau tanda pembeda yang digunakan sebagai merek dalam perdagangan barang/jasa atau digunakan sebagai lambang organisasi, badan usaha, atau badan hukum sebagaimana dimaksud dalam Pasal 65 dan;
 - Bukan merupakan Ciptaan yang melanggar norma agama, norma susila, ketertiban umum, pertahanan dan keamanan negara atau melanggar peraturan perundang-undangan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 74 ayat (1) huruf d Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.
2. Sebagai pemohon mempunyai kewajiban untuk menyimpan asli contoh ciptaan yang dimohonkan dan harus memberikan apabila dibutuhkan untuk kepentingan penyelesaian sengketa perdata maupun pidana sesuai dengan ketentuan perundang-undangan.
3. Karya Cipta yang saya mohonkan pada Angka 1 tersebut di atas tidak pernah dan tidak sedang dalam sengketa pidana dan/atau perdata di Pengadilan.
4. Dalam hal ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Angka 1 dan Angka 3 tersebut di atas saya / kami langgar, maka saya / kami bersedia secara sukarela bahwa :
 - a. Permohonan karya cipta yang saya ajukan dianggap ditarik kembali;
Karya Cipta yang telah terdaftar dalam Daftar Umum Ciptaan Direktorat Hak Cipta, Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual, Kementerian Hukum Dan Hak Asasi Manusia R.I dihapuskan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.
 - b. Dalam hal kepemilikan Hak Cipta yang dimohonkan secara elektronik sedang dalam berperkara dan/atau sedang dalam gugatan di Pengadilan maka status kepemilikan surat pencatatan elektronik tersebut ditangguhkan menunggu putusan Pengadilan yang berkekuatan hukum tetap.

Demikian Surat pernyataan ini saya / kami buat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 25 Januari 2022

Yang menyatakan,

(Dr. Krisna Adiyarta Musodo, S.Kom, M.Sc)
NIP. 890001

Lampiran 12. Modul/Materi Kegiatan

Shopee Marketplace



Apa itu Marketplace?

Marketplace adalah tempat di mana penjual dan pembeli bertemu seperti makna pasar yang sesungguhnya namun secara online.

Orang-orang lebih memilih melakukan-jual beli melalui online marketplace karena mudah dan juga praktis. Melalui platform marketplace, Anda tidak perlu menyewa tempat untuk membuka lapak jualan Anda.

Kelebihan Marketplace?

- Melalui online platform Anda tidak perlu kehilangan konsumen. Tiap harinya platform penjualan online dikunjungi oleh jutaan orang.
- Perusahaan online marketplace biasanya memiliki fitur atau regulasi yang dapat meningkatkan kredibilitas dan juga keamanan toko Anda.
- Tidak perlu Modal Besar untuk sewa toko

Kekurangan Marketplace?

- Sulit mendapatkan kepercayaan
 - Persaingan antar pedagang tinggi
 - Online marketplace yang memiliki keragaman produk akan menyulitkan pembeli dalam mencari produknya. Pembeli akan mencari dengan kata kunci, namun dari kata kunci yang diberikan, pembeli juga akan memilih kembali dari ribuan mungkin jutaan produk yang sama.
-

Mengapa Memilih Shopee?

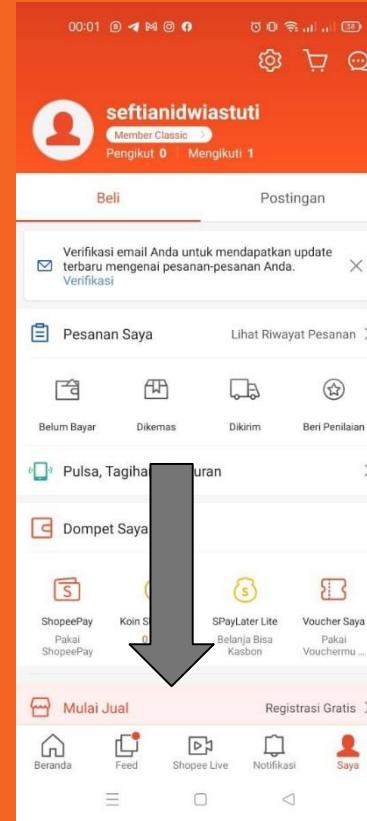
- riset dari Snapcart, Shopee menjadi *e-commerce* paling tinggi *awareness*-nya dengan skor 81, lanjut Lazada 80% dan Tokopedia 78%
- Dilansir dari data *Similiarweb*, Shopee memiliki 26,92 Juta pengguna aktif harian
- Shopee berhasil menjadi *Top Of Mind* di benak konsumen Indonesia

Apa saja yang harus dipersiapkan ?

- Handphone
- Aplikasi Shopee
- Akun

Facebook/Google/Apple/
No Handphone

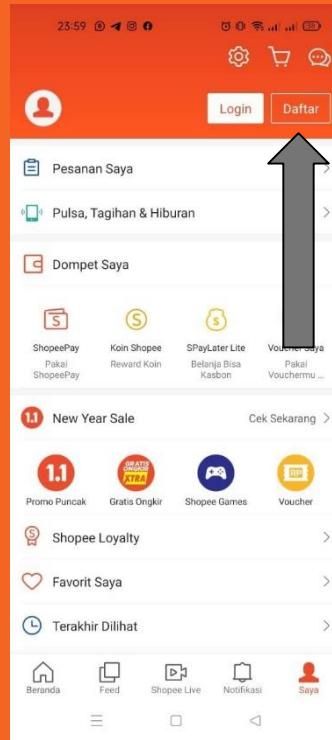
Mulai Berjualan



Buat Akun Shopee

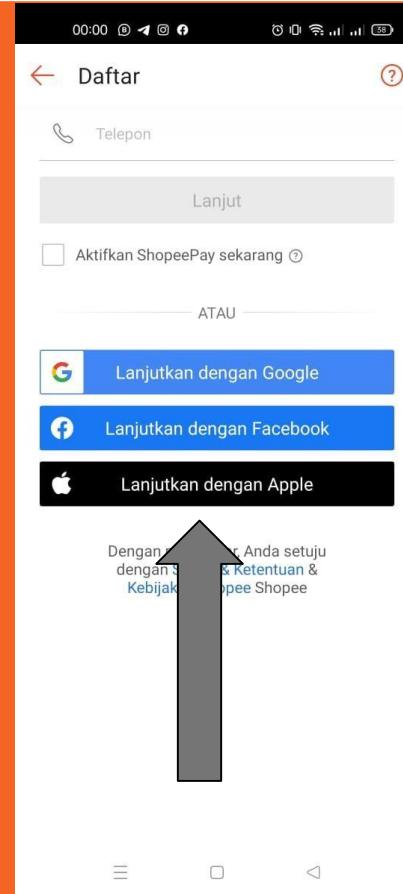
Buat Akun Shopee dengan cara:

- Melalui Aplikasi Shopee dengan cara: Pilih Saya > Klik Daftar



Daftar Akun Shopee

- Daftar dengan menggunakan Akun Facebook, Google, Apple atau pun Nomer Handphone
- Jangan lupa akun dan



Verifikasi data

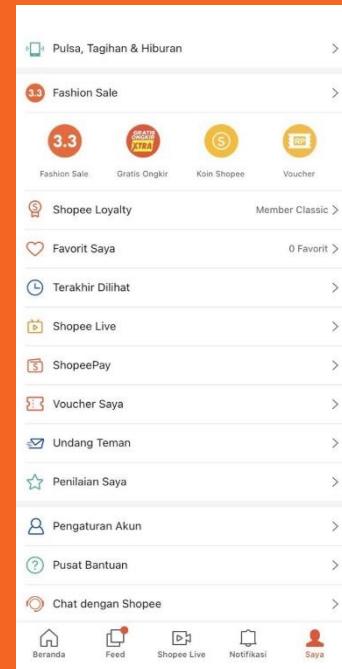
- **Verifikasi no. handphone** wajib Anda lakukan dilakukan agar Pembeli bisa menemukan produk yang sudah di-upload.
- Begitu pula saat Anda menggunakan email

Tokomu sudah jadi deh

Mengubah *Username* Toko

- Mengupdate *username* toko Anda
- *Username* dapat diubah setiap 30 hari
- Memiliki paling tidak satu daftar produk untuk dapat meng-update username melalui aplikasi Shopee

Caranya : Pengaturan > Profile Saya > Username > Masukkan Username yang diinginkan > Simpan

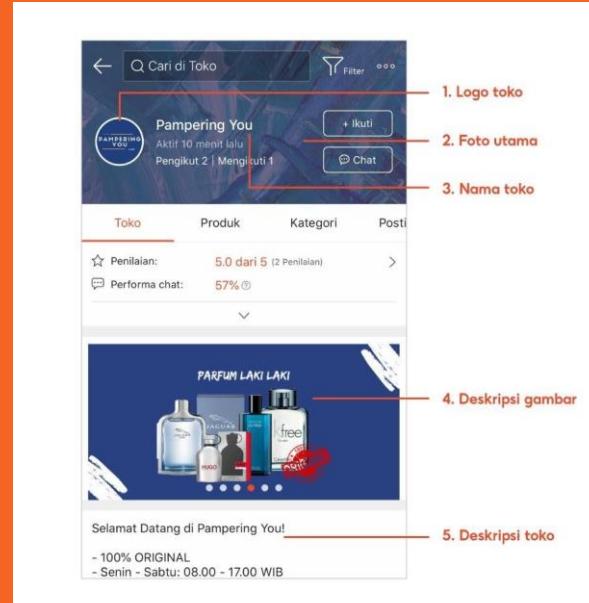


Membuat Profile Toko

- Lengkapi Profil Toko di Aplikasi Shopee
Caranya: Asisten penjual > Profile Toko > kemudian isi Logo Toko > Nama Toko > isi deskripsi video foto > deskripsi toko

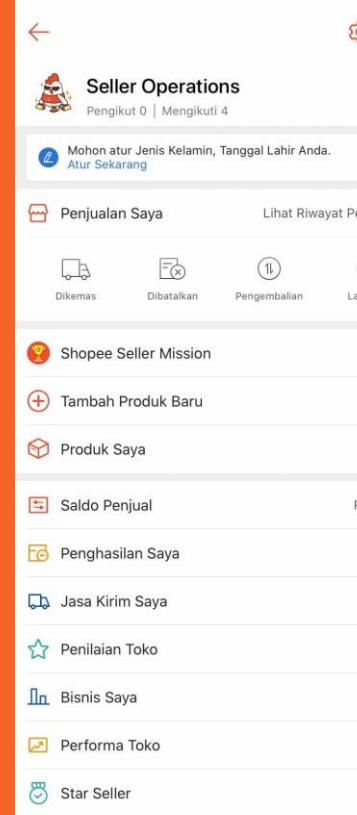
Tips Nama Toko:

- Logo Toko mewakili produk yang Anda jual
- Nama toko yang mewakili merek dan produk Anda, singkat dan sederhana, serta berkesan
- Foto utama rasio 2:1
- Deskripsi gambar, buat pembeli terkesan dengan gambar



MengaturAlamatToko

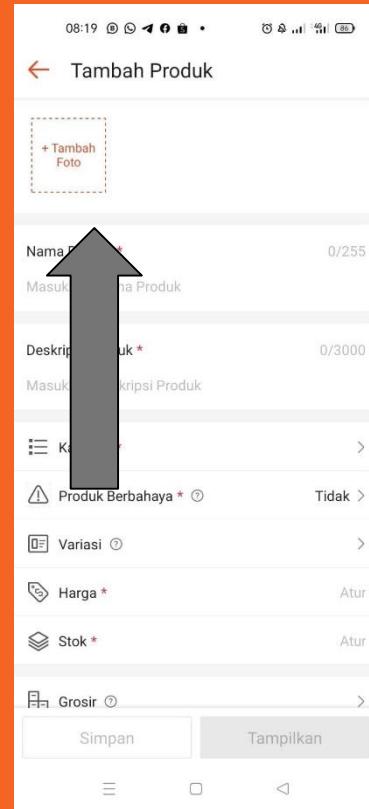
- Atur alamat toko melalui Aplikasi Shopee dengan mengikuti langkah-langkah berikut ini
Caranya : Pengaturan Akun > Alamat Saya > Pilih Alamat > Klik untuk lokasi yang lebih akurat > Klik Konfirmasi > Klik Kirim



Meng-upload gambar dan video produk

Meng-upload sampai dengan 9 foto produk, termasuk foto utama. Dan satu video yang relevan.

Foto produk yang akan Anda tampilkan harus jelas dan memiliki resolusi tinggi, terutama di foto pertama produk Anda karena cenderung

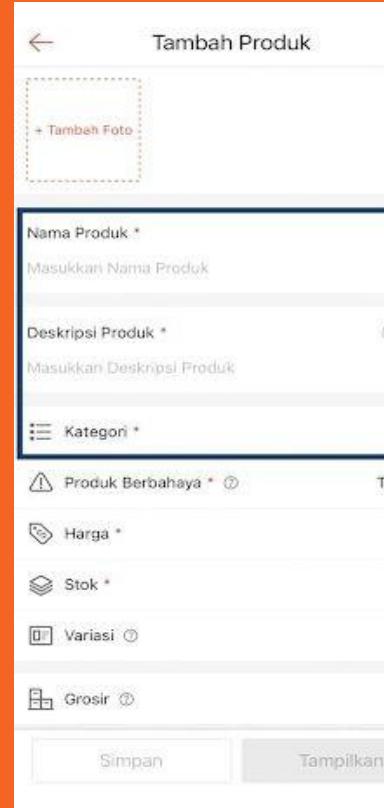


Membuat nama dan deskripsi produk

Klik Tambah Produk Baru > isi semua informasi nama produk, deskripsi produk, dan kategori sesuai dengan produk Anda.

Tips:

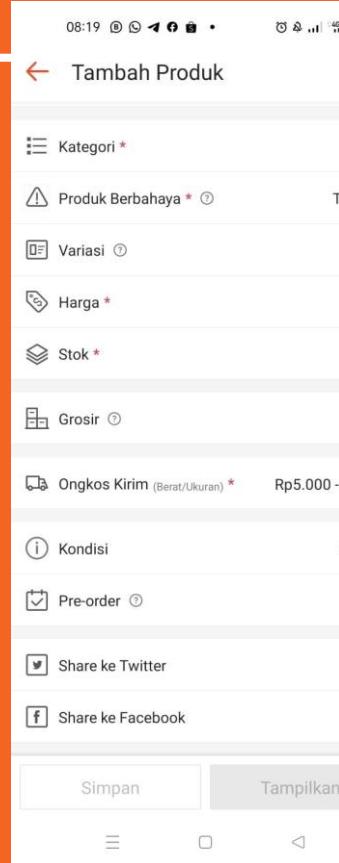
- Merek + Tipe dan Spesifikasi + Model.
- Hindari penggunaan SEMUA HURUF KAPITAL, simbol yang tidak penting, dan



Melengkapi atribut produk

Pastikan informasi yang Anda tambahkan sesuai dengan informasi produk.

- Harga Normal
- Stok Produk
- Ongkos Kirim > Berat Produk
- Kondisi



PromoToko

Promo Toko adalah bentuk promosi dasar yang dapat diakses melalui Aplikasi Shopee untuk meningkatkan pembelian dengan menawarkan potongan harga.

Dalam pencarian produk, tag Promo Toko berwarna kuning pada foto produk menandakan bahwa toko Anda menawarkan harga yang lebih



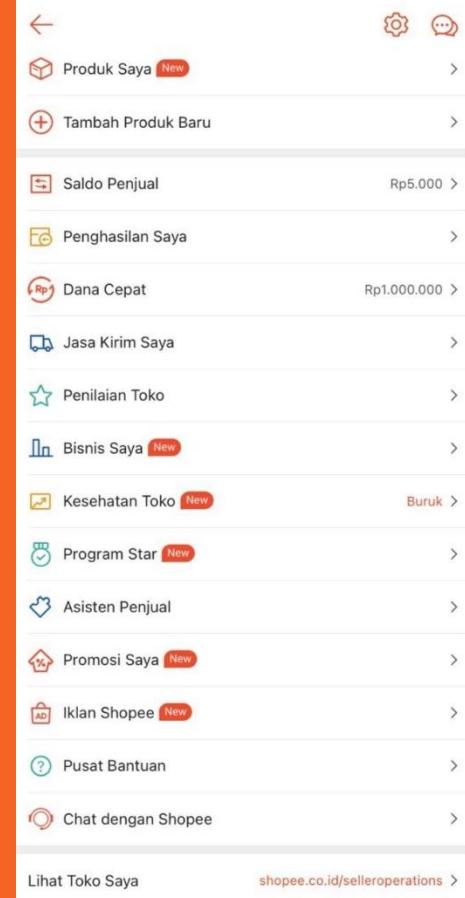
Cara membuat harga coret

Caranya:

Halaman TokoSaya > pilih Promosi Saya > klik Promo Toko > klik Buat Promo Diskon Baru

Kemudian isi

- nama promo
- periode promo (awal-akhir)
- diskon (persentase atau nominal)
- batas pembelian (stok yang promo)
- pilih produk mana saja yang akan dibuat



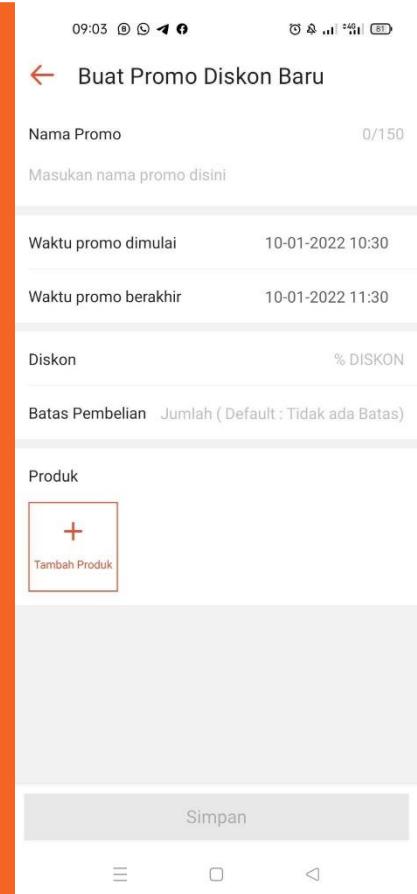
BuatPromoDiskonBaru

● Nama Promo Toko

Membantu Anda mengetahui tujuan pemasaran dari promo tersebut dengan maks. 150 karakter.
Nama Promo Toko hanya dapat dilihat oleh Penjual dan tidak akan ditampilkan kepada Pembeli.

● Periode Promo Toko

Menentukan periode berlangsungnya Promo Toko yang Anda lakukan. Anda dapat dengan bebas mengatur Periode Promo Toko sampai dengan maks. 180 hari.



Mengatur atau mengubah diskon

1. Semua Produk

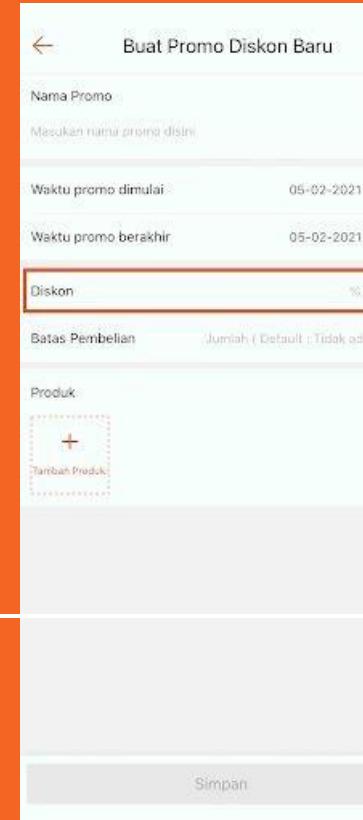
Pada bagian Perubahan massal, isi Diskon, Stok Promosi, Batas Pembelian, dan klik Ubah Semua.

2. Beberapa Produk Pilihan

Pada bagian Perubahan massal, isi Diskon, Stok Promosi, Batas Pembelian, dan pilih produk-produk yang ingin Anda perbarui. Setelah itu, klik Update Produk.

3. Produk Individual

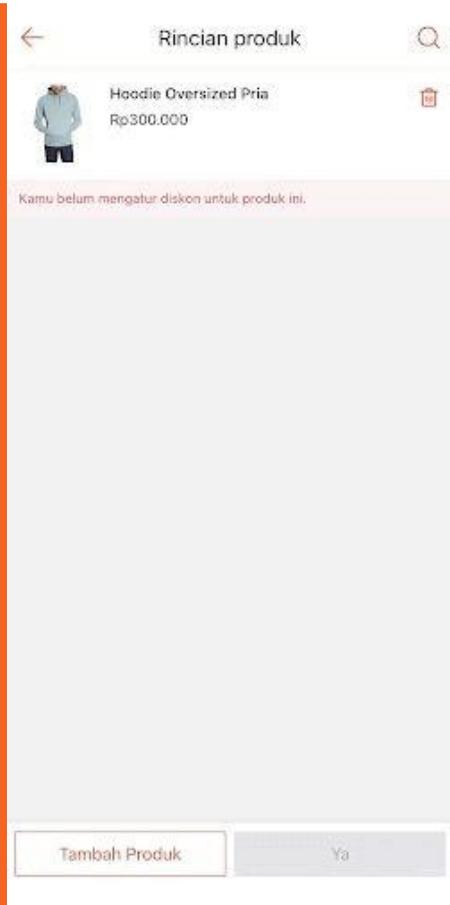
Untuk mengatur atau mengubah harga diskon per produk individual, Anda dapat mengisi harga atau diskon masing-masing produk.



Cara membuat harga diskon

klik tambah produk > pilih produk yang akan didiskon > tambah > klik gambar produknya > isi harga diskon > ubah

*batas pembelian bisa diatur juga

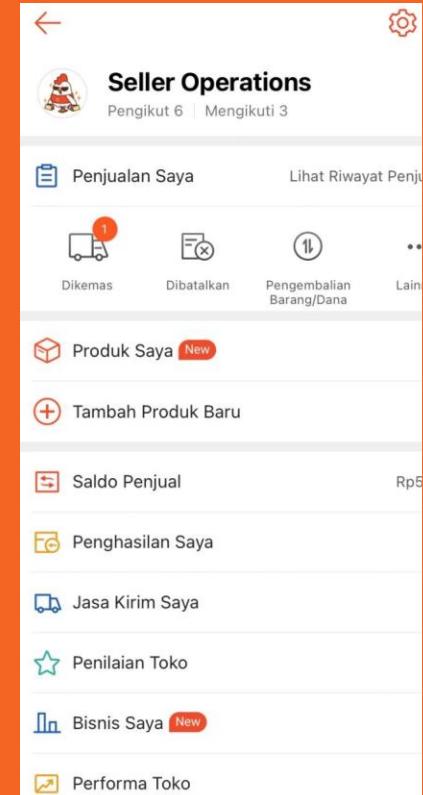


Memproses Pesanan

klik dikemas > atur pengiriman > metode pengiriman > klik konfirmasi

atau

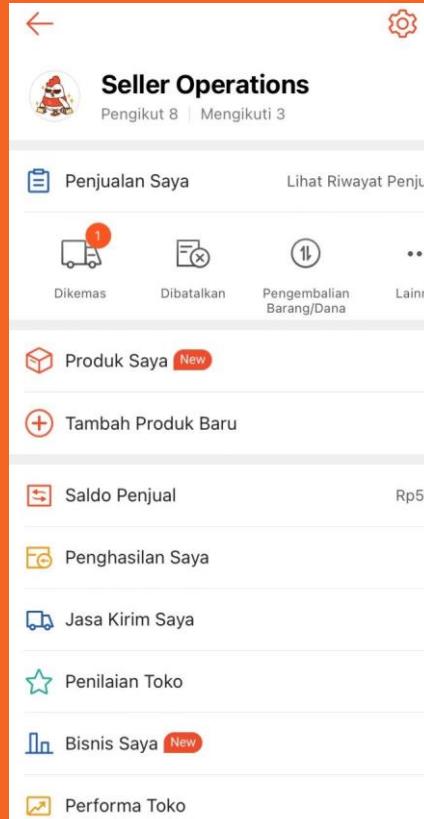
Klik dikemas > atur pickup > set tanggal > konfirmasi



Memproses Pesanan

Setelah selesai melakukan proses pesanan, Anda harus mengirimkan pesanan sesuai dengan **batas waktu pengiriman Shopee** agar terhindar dari Poin Penalti.

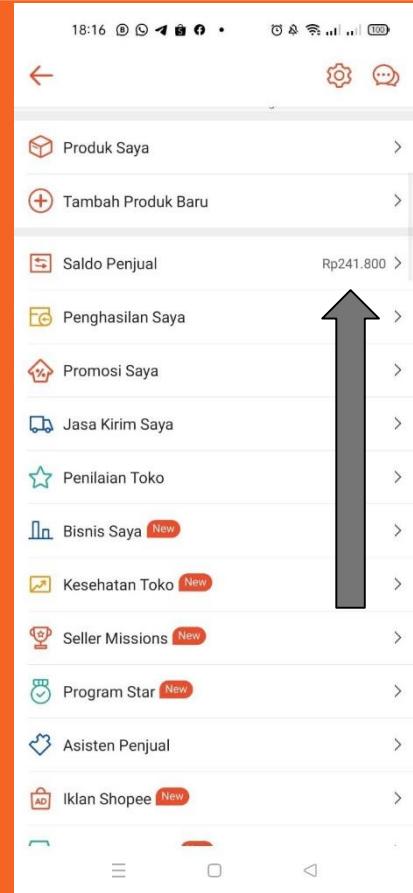
Setelah berhasil melakukan pengiriman, maka status pesanan yang sebelumnya Dikemas akan berubah menjadi Dikirim



Menarik Saldo Penjualan

klik saldo penjualan > penarikan dana >
pilih mau ke shopee pay atau ke rekening
pribadi > tulis jumlah penarikan dana > klik
berikutnya

untuk yang ke rekening bank harus
menunggu beberapa saat

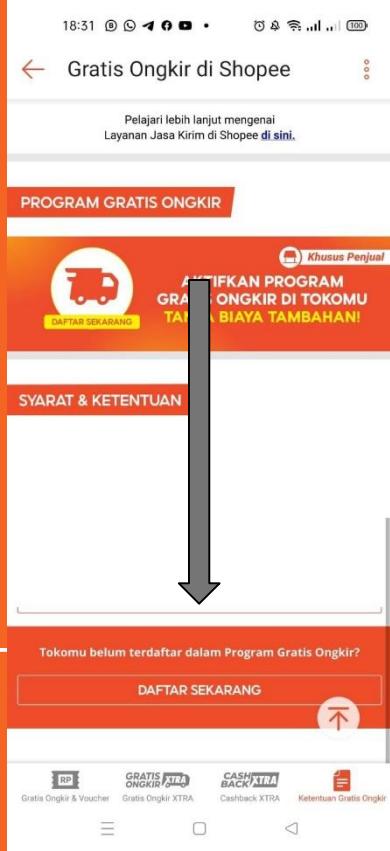




Membuat fitur Gratis Ongkir

Proses pendaftaran Gratis Ongkir Shopee memerlukan waktu maksimal 2 (dua) hari kerja sejak dokumen diterima secara lengkap (tidak dihitung hari Sabtu, Minggu & Libur Nasional).

Adapun persetujuan hasil pendaftaran tersebut akan diinformasikan kepada pengguna melalui notifikasi yang dikirimkan ke aplikasi Shopee.



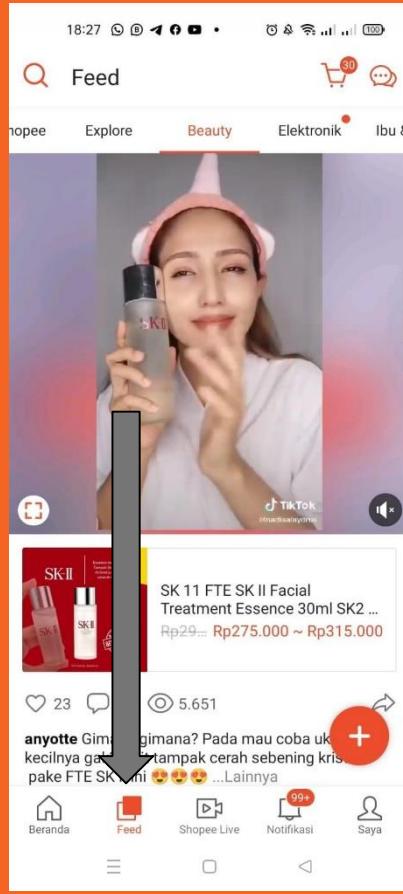
Membuat fitur Gratis Ongkir

Halaman saya > Gratis Ongkir & Voucher > Ketentuan Gratis ongkir (paling bawah kanan) > Daftar Sekarang > Verifikasi KTP

Membuat feed

Shopee Feed adalah fitur di aplikasi Shopee yang memungkinkan Anda untuk menampilkan produk dan berinteraksi dengan pengikut toko secara langsung lewat foto dan video.

Anda bisa posting tentang promosi, voucher, dan bahkan mengadakan giveaway untuk meningkatkan visibilitas toko dan menghasilkan penjualan.



Cara membuat feed

klik tanda + > masuk ke album > pilih foto > lanjutkan > tag produk > lanjutkan > isi deskripsi > tambah hastag yang relevan > posting

Tips gunakan #racunshopee



Terima Kasih

