

Pendampingan Pendaftaran ShopeeFood untuk UMKM Minuman Herbal “Jamu Sinom” Kelurahan Gunung Anyar, Surabaya

Nelista Rizkiyati¹, Ugy Soebiantoro²

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Surabaya

E-mail: ¹ 21012010167@student.upnjatim.ac.id

WA: ¹ 085852204429, ² 081231464547

Article History:

Received : 9 Desember 2023

Review : 12 Desember 2023

Revised : 25 Desember 2023

Accepted : 30 Desember 2023

Abstract: *Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini dihadapkan pada tantangan globalisasi dan perkembangan teknologi. Mereka perlu beradaptasi terhadap persaingan ketat dan perubahan lingkungan usaha. Seperti yang dialami oleh pelaku UMKM “Jamu Sinom” di RW 02 Kelurahan Gunung Anyar Surabaya, dimana mereka mengalami keterbatasan akses pasar karena minimnya pemanfaatan teknologi. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan visibilitas, aksesibilitas, dan penjualan produk, serta memberikan pemahaman dan keterampilan baru kepada pelaku UMKM dalam beradaptasi dengan teknologi digital, sekaligus mendukung pertumbuhan ekonomi lokal melalui platform e-commerce. Secara keseluruhan, pengabdian ini memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi dan sosial di tingkat komunitas, mendukung inklusivitas ekonomi, serta meningkatkan daya saing pelaku UMKM dalam menghadapi persaingan di era digital. Metode dalam pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu melibatkan proses interview dan wawancara langsung. Dalam hasil pengabdian ini, pelaku UMKM di RW 02 Kelurahan Gunung Anyar, mengalami peningkatan visibilitas dan aksesibilitas produk mereka melalui ShopeeFood*

Keywords: *UMKM;
ShopeeFood; Teknologi*

A. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu pijakan utama dalam perekonomian nasional, karena eksistensi UMKM memiliki dampak yang signifikan pada sektor ekonomi. Dalam rangka mengembangkan perekonomian Nasional sebagai strategi untuk mendukung pembangunan ekonomi pemerintah, dapat dilakukan dengan menumbuhkan dan memperkuat Usaha Mikro, Kecil, dan

Menengah (UMKM). Para pelaku UMKM menghadapi banyak kendala untuk dapat mengambil peluang menjadi pasar, sehingga diharapkan pemerintah dapat berperan dalam mendukung perkembangan UMKM, dengan membantu permodalan, pemasaran, serta keberlanjutan usaha.

Salah satu tantangan besar bagi para UMKM saat ini adalah perkembangan teknologi yang sangat pesat, sehingga sebisa mungkin para UMKM dituntut untuk

dapat beradaptasi dengan perubahan dalam persaingan global yang berdampak pada ketatnya persaingan dan perubahan lingkungan usaha. Seperti halnya yang dialami oleh pelaku UMKM di RW 02 Kelurahan Gunung Anyar Surabaya, dimana sebagian besar dari mereka masih menghadapi tantangan dalam mengadopsi inovasi digital. Kondisi ini tercermin dari praktik penjualan langsung dimana mereka telah terbiasa menjual produknya tanpa perantara teknologi, sehingga jangkauan pasar para UMKM di Kelurahan Gunung Anyar menjadi sangat terbatas hanya mencakup lingkup sekitar saja, hal tersebut terjadi karena sebagian besar dari mereka kurang mampu mengoperasikan dan memanfaatkan teknologi.

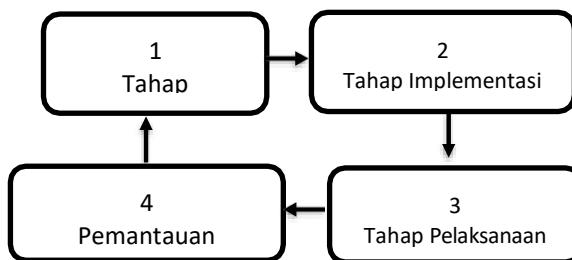
Padahal, di era saat ini baiknya para pelaku UMKM dapat memanfaatkan media digital sebagai upaya untuk memasarkan produknya sehingga mereka dapat membuka peluang untuk menjangkau pasar lebih luas, mengurangi biaya produksi, kemampuan bersaing secara lebih efektif dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, mengoptimalkan proses bisnis, meningkatkan produktivitas, serta menciptakan nilai tambah bagi pelanggan. Untuk menghadapi persaingan yang ketat dan menjangkau pasar yang lebih luas sebagai respons terhadap kemajuan teknologi, maka pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya pelaku UMKM minuman herbal “Jamu Sinom” di RW 02 Kelurahan Gunung Anyar Surabaya, memutuskan untuk terlibat dalam platform Digital Market. Salah satu Digital Market yang telah aktif digunakan adalah ShopeeFood. ShopeeFood merupakan hasil inovasi dari aplikasi Shopee yang berfokus pada jasa pesan antar makanan berbasis online dari berbagai *merchant* UMKM di

Indonesia. Keputusan pelaku UMKM ini mencerminkan langkah proaktif dalam menghadapi perubahan dan menyesuaikan diri dengan tren bisnis yang berkembang pesat di era digital.

B. Metode

Metode pendekatan ini mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif, yakni melibatkan interview dan wawancara langsung. Metode ini digunakan untuk memberikan gambaran kepada objek yang diteliti melalui data yang telah terkumpul. Dalam metode ini diharapkan dapat memberi pemahaman mendalam mengenai tantangan dan strategi yang dihadapi oleh pelaku UMKM minuman herbal “Jamu Sinom” di RW 02 Kelurahan Gunung Anyar Surabaya, terkait perkembangan teknologi dan persaingan yang ketat di era digital. Tahapan pemecahan masalah:

Tabel 1
Tahapan Pemecahan Masalah



1) Tahap Persiapan: Dimulai dengan Kelompok Bina Desa UPN Veteran Jawa Timur mendapatkan izin resmi dari Bapak Lurah dan Camat sebelum memasuki lokasi mitra. Setelah itu melakukan wawancara langsung dengan Ibu Siti ketua kelompok UMKM untuk pendataan mengenai permasalahan yang ada pada 15 UMKM di Kelurahan Gunung Anyar, guna mencari solusi yang tepat untuk mengatasinya. Dalam wawancara ini, berfokus pada salah satu UMKM yang bergerak di bidang minuman herbal dengan produk “Jamu Sinom”. Meskipun terdapat sekitar 15 UMKM di kelurahan tersebut, namun pengabdian ini difokuskan pada satu UMKM tertentu untuk diberikan pendampingan yang lebih mendalam dan solusi yang lebih spesifik terhadap permasalahan yang dihadapi.

2) Tahap Implementasi: Melakukan

survei mendalam di lokasi pelaku UMKM, bertujuan untuk memahami permasalahan yang dihadapi oleh mereka. Menentukan kriteria pelaku UMKM yang akan mendapat pendampingan, dimana pendampingan dilakukan secara langsung dengan pendekatan *one-on-one* agar mempermudah dalam memahami dan mengimplementasikan teknologi, khususnya aplikasi ShopeeFood, guna meningkatkan kinerja dan pertumbuhan usaha mereka. Melakukan diskusi bersama pelaku UMKM untuk menilai pemahaman dan penerapan teknologi, khususnya aplikasi ShopeeFood, dalam usaha mereka.

3) Tahap Pelaksanaan: Melibatkan upaya membantu pelaku UMKM dalam proses pendaftaran di ShopeeFood, penataan toko dan pelatihan bagi pemilik UMKM untuk mengoptimalkan peluang penjualan secara online. Keberhasilan proyek diukur melalui Peningkatan penjualan online, jumlah pelanggan baru, dan kepuasan pelanggan berdasarkan umpan balik online. Analisis data dilakukan secara rutin untuk mengidentifikasi tren dan pola yang memerlukan penyesuaian strategi.

4) Pemantauan Berkala: Mengadakan pertemuan berkala dengan pelaku UMKM untuk memantau kemajuan dan mengatasi hambatan yang mungkin muncul

C. Hasil

Kegiatan pengabdian masyarakat mengenai pendampingan dan sosialisasi pendaftaran digital market ShopeeFood ini dilaksanakan pada hari Kamis, 16 November 2023 pukul 10.00 – 12.00 bertempat di kediaman Ibu Nuriyanah selaku pelaku UMKM minuman herbal “Jamu Sinom” di RW 02 Kelurahan Gunung Anyar, Surabaya. Kegiatan ini dilakukan secara langsung dengan pendekatan *one-on-one*, dengan tujuan agar pelaku UMKM dapat lebih mudah

memahami langkah-langkah praktis dalam mendaftarkan usaha mereka di ShopeeFood, selain itu melalui diskusi langsung, pelaku UMKM memiliki kesempatan untuk mengungkapkan permasalahan yang mereka hadapi secara spesifik, sehingga dapat diberikan solusi yang tepat.

Program ini diawali dengan dilakukannya kegiatan survei terhadap pelaku UMKM minuman herbal “Jamu Sinom” Kelurahan Gunung Anyar, Surabaya pada hari Rabu, 27 September 2023 pukul 12.00. Survei ini bertujuan untuk memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh Ibu UMKM “Jamu Sinom”, terutama dalam konteks digital market seperti ShopeeFood. Upaya ini tidak hanya bertujuan untuk memahami kebutuhan mereka tetapi juga memberikan pemahaman mendalam terkait potensi pemanfaatan teknologi, khususnya melalui platform ShopeeFood. Berikut adalah data hasil wawancara dan survei terkait UMKM minuman herbal:

“Kendala yang kami hadapi yakni terbatasnya akses pasar karena minimnya pemanfaatan teknologi. Kendala dalam mengoperasikan aplikasi digital untuk pemasaran, terutama aplikasi ShopeeFood”, (Hasil wawancara dengan pemilik UMKM Jamu Sinom Gunung Anyar, Ibu Nuryanah).

Ibu Nuriyanah juga mengakui bahwa pendaftaran di ShopeeFood cukup rumit dan membingungkan. Tantangan dalam menyesuaikan jam operasional dan harga produk untuk platform digital, ShopeeFood.

Dalam survei ini, diberikan penyuluhan mengenai konsep ShopeeFood, mencakup pengertiannya, manfaatnya, dan dampak positif yang dapat diperoleh oleh pelaku UMKM. Tujuan dari penyuluhan ini adalah agar mereka dapat melihat peluang dalam pemanfaatan digital untuk meningkatkan

penjualan produk “Jamu Sinom” secara online. Melalui pendekatan ini, diharapkan bahwa pengetahuan dan pemahaman yang diberikan kepada pelaku UMKM dapat menjadi landasan yang kuat untuk mengadopsi teknologi dan meningkatkan daya saing produk “Jamu Sinom” di era pasar digital.



Gambar 1 . Mengunjungi UMKM untuk melakukan survei serta Memberikan Penyuluhan

Setelah melalui tahap survei dan penyuluhan, pada pertemuan selanjutnya yang dilakukan pada hari Selasa, 24 Oktober 2023, adalah memberikan bantuan langsung kepada ibu pelaku UMKM “Jamu Sinom” dalam segala proses pendaftaran ShopeeFood. Dengan dedikasi penuh, dilakukan pendampingan melalui beberapa tahapan. Sebelum melakukan proses pendaftaran, perlu dilakukan beberapa persiapan guna membantu proses kelancaran pendaftaran, yakni persiapan foto produk dan perhitungan harga jual produk. Dengan melakukan tahapan persiapan ini, diharapkan pendaftaran dapat berjalan dengan lebih efisien dan hasil yang optimal dapat dicapai.



Gambar 2 . Proses Foto Produk dan Hasil Foto Produk

Langkah - langkah dalam proses pendaftaran akun ShopeeFood mencakup :

a) Unduh Aplikasi Shopee Partner Menginstall aplikasi Shopee Partner melalui aplikasi Play Store untuk pengguna Android

b) Buat Akun Shopee Partner

Buka Aplikasi Shopee Partner dan daftarkan akun baru dengan memilih opsi “Login”, lalu pilih “Daftar Sekarang”. Masukkan nomor handphone yang ingin didaftarkan pada aplikasi Shopee Partner, selanjutnya masukkan kode verifikasi yang diterima. Klik “Kirim Sekarang” pada halaman pendaftaran layanan partner di bagian “Usaha Pribadi”

c) Isi Informasi Toko

Isi informasi yang diperlukan mengenai *merchant*, termasuk nama toko, email toko, alamat toko, foto toko, alamat lengkap toko, jenis layanan, foto profil menu,banner outlet, verifikasi kartu identitas pemilik UMKM, dan informasi rekening bank yang akan digunakan untuk pencairan dana harian ke saldo *merchant*.

d) Pendaftaran Akun

Setelah proses pengisian informasi mengenai toko dan data diri selesai, klik “kirim” untuk memulai proses pengajuan pendaftaran. Proses permintaan aktivasi memakan waktu 1-5 hari kerja, dimana pihak Shopee akan memberi pemberitahuan melalui email mengenai status penerimaan pendaftaran.

e) Aktifkan Toko

Setelah persetujuan aktivasi diterima, klik “Mulai”, lalu masuk ke akun Shopee Partner. Selanjutnya akan diarahkan ke akun Shopee Partner yang telah didaftarkan. Klik nama restoran, kemudian pilih kembali nama restoran, untuk menampilkan tampilan. Pilih menu beranda, lalu klik profil di pojok kanan atas, dan pilih “Jam Operasional dan Pengaturan Lainnya”. Jam operasional dapat diatur sesuai keinginan pelaku UMKM. Untuk membuka restoran, perlu menunggu 1-2 hari kerja, dan untuk memasukkan daftar menu, diharapkan menunggu selama 4-7 hari kerja. Setelah proses aktivasi selesai,

pada bagian “ShopeeFood” dapat klik “Jalankan lagi pesanan”. Menu pesanan juga dapat ditambahkan, sehingga konsumen dapat langsung melakukan pemesanan melalui platform ShopeeFood.



Gambar 3. Dokumentasi bersama Pelaku UMKM “Jamu Sinom” Gunung Anyar, Surabaya

Berdasarkan hasil proyek Bina Desa, terdapat beberapa aspek yang dapat ditingkatkan untuk memaksimalkan manfaat dari penggunaan platform ShopeeFood oleh pelaku UMKM “Jamu Sinom”.

Disarankan agar pelaku UMKM meningkatkan strategi pemasaran online dengan memanfaatkan fitur-fitur promosi yang disediakan oleh ShopeeFood dan dapat aktif berinteraksi dengan pelanggan melalui fitur komunikasi yang ada dalam aplikasi.

Ibu Nuriyanah, pelaku UMKM “Jamu Sinom”, mengungkapkan apresiasinya terhadap program pendampingan. Sebelumnya, pemahaman yang terbatas tentang penggunaan ShopeeFood menjadi kendala baginya. Namun, dengan bantuan pendampingan langsung, toko online-nya sekarang aktif di platform tersebut. Ibu Nuriyanah, berharap kedepannya akan mendapatkan peningkatan pesanan online dan lebih banyak pelanggan yang menemukan produknya.

Diskusi

Hasil pengabdian masyarakat ini menggambarkan perubahan signifikan dalam pengelolaan usaha UMKM minuman herbal “Jamu Sinom” di RW 02 Kelurahan Gunung Anyar, Surabaya. Melalui pendampingan pendaftaran ShopeeFood, pelaku UMKM mampu memanfaatkan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk “Jamu Sinom”. Melalui penerapan ShopeeFood, dampak ekonomi yang terlihat adalah terjadi peningkatan penjualan produk yang mencerminkan pertumbuhan ekonomi lokal, memperluas jangkauan pasar, dan mencapai lebih banyak konsumen. Inisiatif penerapan ShopeeFood, membuktikan bahwa solusi inovatif dapat memberikan kontribusi positif pada tingkat ekonomi lokal.

Pengembangan UMKM telah menjadi fokus utama dalam pembangunan ekonomi nasional. Teori pengembangan UMKM menunjukkan bahwa pemerintah memiliki peran krusial dalam memberikan dukungan melalui modal, pemasaran, dan bimbingan. Penggunaan teknologi digital, seperti ShopeeFood, sejalan dengan teori-teori ini, memberikan solusi bagi kendala akses pasar yang dihadapi UMKM. Pengabdian ini tidak hanya berfokus pada aspek ekonomi tetapi juga menciptakan perubahan sosial. Secara sosial, kegiatan ini menciptakan transformasi dalam interaksi UMKM dengan pasar dan konsumen. Penggunaan teknologi digital mengubah cara UMKM berinteraksi dengan pasar dan meningkatkan koneksi sosial. Inisiatif ini menjadi contoh nyata bagaimana teknologi dapat menjadi agen perubahan sosial di tingkat komunitas.

Hasil diskusi diatas menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan pendaftaran ShopeeFood bukan hanya merangsang pertumbuhan ekonomi lokal melalui peningkatan penjualan UMKM, tetapi juga menciptakan perubahan sosial yang

bermakna dengan memperkuat keterlibatan dan koneksi antara UMKM dan konsumennya. Dengan demikian, penerapan teknologi digital dalam hal ini bukan hanya strategi bisnis yang efisien tetapi juga agen perubahan sosial yang positif di tingkat komunitas.

D. Kesimpulan

Melalui program Bina Desa yang berfokus pada pendampingan dan penyuluhan pendaftaran ShopeeFood, pelaku UMKM minuman herbal "Jamu Sinom" di Kelurahan Gunung Anyar Surabaya berhasil mengatasi tantangan persaingan dan memanfaatkan peluang pertumbuhan dalam era teknologi dan digital market. Proses ini melibatkan survei, penyuluhan, dan pendampingan intensif, yang mencakup persiapan foto produk, desain banner, dan perhitungan harga jual.

Dengan memanfaatkan platform ShopeeFood, UMKM "Jamu Sinom" dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan visibilitas produk, dan mengoptimalkan pemasaran online. Program ini tidak hanya memberikan pengetahuan baru kepada pelaku UMKM tetapi juga secara praktis membantu mereka dalam proses pendaftaran dan pengelolaan akun ShopeeFood.

Hasil Kegiatan, yang mencakup peningkatan penjualan online, jumlah pelanggan baru, dan kepuasan pelanggan berdasarkan umpan balik online, mencerminkan keberhasilan proyek ini. Dengan adopsi teknologi dan strategi digital yang efektif, UMKM "Jamu Sinom" mampu bersaing dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

Dengan demikian, melibatkan UMKM dalam platform digital seperti ShopeeFood dapat menjadi langkah strategis untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, meningkatkan daya saing, dan membuka peluang baru bagi para pelaku UMKM.

Saran untuk pelaku UMKM adalah terus mengikuti perkembangan teknologi dan tren

pemasaran online, agar dapat meningkatkan keterampilan digital mereka dan terus memperbarui informasi produk secara berkala di platform ShopeeFood. Selain itu, melibatkan diri dalam Pelatihan terkait e-commerce dapat memberikan wawasan tambahan tentang praktik terbaik dalam memanfaatkan platform digital. Dengan konsistensi dan inovasi dalam strategi pemasaran online, pelaku UMKM dapat terus meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa

Daftar Referensi

- Haryanti, dkk. "Pemanfaatan Potensi Kunyit Di Desa Raba Wawo Menjadi Jamu Kunyit Asam Sebagai Minuman Sehat Dan Kekinian." *Jurnal Terapan Abdimas* 7, no. 1 (2022): 114.
- Islami, Nungky Wanodyatama, Fajar Supanto, dan Arisanto Soeroyo. "Peran Pemerintah Daerah Dalam Mengembangkan UMKM Yang Terdampak Covid-19." *Karta Rahardja* 2, no. 1 (2021): 45–57.
- Kalonio, Ester R., Agus T. Poputra, dan Victorina Z. Tirayoh. "Penerapan Manajemen Berbasis Aktivitas Untuk Meningkatkan Efisiensi Biaya Pada Whiz Prime Hotel Megamass Manado." *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi* 12, no. 2 (2017): 565–574.
- Simarmata, Faskawaty, Rahayu Novita Lesmana, Putri Rusdiana Sari, dan Arif Setiyawan. "Pengaruh Pemanfaatan Layanan Shopee Food Bagi Pelaku UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19." *Prosiding Serina* 1, no. 1 (2021): 2099–2106.
- Wahyuningsih, Sri. "Peranan UMKM Dalam Perekonomian Indonesia." *Mediagro* 5, no. 1 (2009): 1–14.