



## Pelatihan Pemanfaatan dan Pengelolaan Toko Online di Shopee Bagi UMKM Karang Taruna

Jia Desi Azira<sup>1</sup>, Latifah Lestari<sup>2</sup>, Pauzi Ramdhani<sup>3</sup>, Budhi Prabowo<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang,  
Indonesia

Email : [jiadesiazira@gmail.com](mailto:jiadesiazira@gmail.com), [latifahlestari79@gmail.com](mailto:latifahlestari79@gmail.com)  
[ramdanifauzi96@gmail.com](mailto:ramdanifauzi96@gmail.com)

### Abstrak

Perkembangan teknologi digital telah mendorong perubahan pola pemasaran produk UMKM dari metode konvensional menuju pemasaran berbasis marketplace. Namun, pemanfaatan platform digital oleh pelaku UMKM masih menghadapi berbagai kendala, terutama terkait pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola toko online. Permasalahan tersebut ditemukan pada anggota Karang Taruna PenaPride di Kampung Nagreg, Desa Sentul, Kecamatan Balaraja, Kabupaten Tangerang, yang belum memanfaatkan platform Shopee secara optimal sebagai sarana pemasaran produk. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan anggota Karang Taruna PenaPride dalam pemanfaatan dan pengelolaan toko online di Shopee. Metode yang digunakan meliputi penyuluhan, pelatihan, praktik langsung, diskusi, dan pendampingan terkait pembuatan akun toko, pengunggahan produk, pengelolaan stok, serta pemanfaatan fitur promosi dan strategi pemasaran digital. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta mengenai e-commerce dan marketplace, serta meningkatnya kemampuan dalam mengelola toko online secara mandiri. Peserta juga mampu memahami penggunaan berbagai fitur Shopee untuk mendukung pemasaran produk dan memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, kegiatan ini memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan kapasitas digital anggota Karang Taruna PenaPride serta mendukung pengembangan UMKM yang lebih kompetitif di era digital.

**Kata Kunci:** UMKM, Marketplace, Shopee, Pemasaran Digital, Toko Online, Karang Taruna.

### Abstract

*The rapid development of digital technology has transformed the marketing patterns of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) from conventional methods to marketplace-based marketing. However, the utilization of digital platforms among MSME actors still faces various challenges, particularly in terms of knowledge and skills related to online store management. This issue was identified among members of Karang Taruna PenaPride in Kampung Nagreg, Sentul Village, Balaraja District, Tangerang Regency, who had not yet optimally utilized Shopee as a marketing platform for their products. This Community Service Program (PKM) aimed to improve the understanding and skills of Karang Taruna PenaPride members in utilizing and managing online stores through the Shopee platform. The methods employed included counseling, training, hands-on practice, discussions, and mentoring related to store account creation, product listing, inventory management, promotional features, and digital marketing strategies. The results indicated an improvement in participants' knowledge of e-commerce and marketplaces, as well as their ability to independently manage online stores. Participants also gained a better understanding of Shopee's promotional features to support product marketing and expand market reach. Therefore, this program contributed positively to enhancing the digital capabilities of Karang Taruna PenaPride members and supported the development of more competitive MSMEs in the digital era.*

**Keywords:** Msmes, Marketplace, Shopee, Digital Marketing, Online Store, Karang Taruna.

## **PENDAHULUAN**

Perekonomian Perkembangan teknologi digital dan internet kini telah mengubah wajah perdagangan serta pemasaran produk UMKM secara drastis. Data dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) tahun 2023 menunjukkan bahwa penetrasi internet di Indonesia telah mencapai 78,19%, atau setara dengan 221,56 juta pengguna. Angka ini mendorong maraknya e-commerce sebagai platform pemasaran favorit masyarakat. Di antara berbagai marketplace, Shopee menonjol sebagai pilihan utama di Indonesia berkat fitur-fitur yang user-friendly, praktis, dan sangat mendukung pelaku usaha kecil untuk menjangkau pasar lebih luas.

Sayangnya, tidak semua kalangan, terutama pemuda pengusaha UMKM, telah memanfaatkan peluang ini secara maksimal. Banyak dari mereka masih bergantung pada metode konvensional seperti penjualan langsung atau promosi sederhana via WhatsApp dan Instagram. Akibatnya, jangkauan pasar terbatas, dan penjualan produk pun kurang stabil. Hambatan utama adalah minimnya pemahaman tentang pengelolaan marketplace, mulai dari pembuatan akun hingga strategi promosi digital.

Kondisi serupa ditemui pada anggota Karang Taruna PenaPride di Kampung Nagreg RT 04/01, Desa Sentul, Kecamatan Balaraja, Kabupaten Tangerang. Organisasi kepemudaan ini diikuti sekitar 15 pemuda usia produktif yang aktif dalam kegiatan sosial sekaligus mengelola usaha kecil, seperti makanan ringan homemade dan produk daur ulang ramah lingkungan dari limbah kain bekas. Produk mereka punya potensi besar karena kreatif, ramah kantong, dan bernilai lingkungan.

Dari observasi dan wawancara awal, terungkap bahwa sebagian besar anggota belum punya toko online aktif di Shopee. Ada yang sempat coba TikTok Shop atau Instagram, tapi tidak konsisten karena kurangnya pengetahuan dan skill. Mereka kesulitan membuat akun penjual, unggah produk, buat deskripsi menarik, atur stok, hingga tangani pesanan. Fitur promosi Shopee seperti voucher diskon, flash sale, atau optimasi pencarian pun jarang dipakai, sehingga pemasaran terbatas di sekitar lingkungan lokal dan penjualan belum optimal.

Untuk mengatasi ini, tim Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) menggelar kegiatan “Pelatihan Pemanfaatan dan Pengelolaan Toko Online di Shopee bagi UMKM Karang Taruna PenaPride”. Melalui pelatihan dan pendampingan langsung, peserta diajari cara buat akun, kelola toko, unggah produk, pakai fitur promosi, serta strategi digital marketing dasar. Hasilnya positif: anggota kini bisa mandiri mengelola toko online, paham fitur Shopee untuk

promosi, dan sadar betapa pentingnya marketplace di era digital. Program ini diharapkan mendorong mereka kembangkan usaha secara berkelanjutan, perluas pasar, dan tingkatkan penjualan.

Adapun tujuan yang hendak dicapai melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut: Meningkatkan pemahaman dan keterampilan anggota Karang Taruna PenaPride dalam memanfaatkan dan mengelola toko online di Shopee. Memberikan pemahaman mengenai penggunaan fitur promosi dan strategi digital marketing sederhana dalam mendukung pemasaran produk UMKM melalui Shopee. Mengetahui hasil pelatihan dan pendampingan pengelolaan toko online Shopee terhadap peningkatan kemampuan digital anggota Karang Taruna PenaPride.

Berdasarkan analisis situasi permasalahan yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut: Bagaimana tingkat pemahaman dan keterampilan anggota Karang Taruna PenaPride dalam memanfaatkan dan mengelola toko online di Shopee. Bagaimana pemanfaatan fitur promosi dan strategi digital marketing di Shopee oleh anggota Karang Taruna PenaPride untuk meningkatkan pemasaran produk UMKM. Bagaimana hasil pelatihan dan pendampingan pengelolaan toko online Shopee terhadap peningkatan kemampuan digital anggota Karang Taruna PenaPride.

## **KAJIAN TEORI**

### **Definisi Karang Taruna**

Karang Taruna adalah organisasi sosial kemasyarakatan yang jadi wadah pengembangan potensi generasi muda di tingkat desa atau kelurahan. Dibentuk dari kesadaran masyarakat, organisasi ini bertujuan kembangkan pemuda secara positif agar tingkatkan kesejahteraan sosial.

Menurut (Saneba et al., 2021), Karang Taruna berperan besar membentuk karakter pemuda lewat kegiatan organisasi, pengembangan skill, dan aksi sosial. Ia juga latih kerjasama, tanggung jawab, serta kemampuan berorganisasi. Selain itu, Karang Taruna bina pemuda di bidang sosial, ekonomi, pendidikan, dan kewirausahaan, sehingga mereka aktif selesaikan masalah masyarakat. Berdasarkan Permensos RI No. 25 Tahun 2019, Karang Taruna fokus kesejahteraan sosial dengan tugas kembangkan potensi pemuda dan pemberdayaan masyarakat.

Khusus Karang Taruna PenaPride di Kampung Nagreg RT 04/01, Desa Sentul,

Kecamatan Balaraja, Kabupaten Tangerang, organisasi ini galakkan kreativitas pemuda lewat kegiatan sosial dan usaha kecil seperti makanan ringan serta pakaian daur ulang dari limbah. Pelatihan Shopee ini jadi langkah dukung peningkatan skill digital mereka agar UMKM lebih produktif dan mandiri.

### **Visi Karang Taruna**

Terwujudnya generasi muda yang bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, kreatif, mandiri, dan profesional, serta memiliki tanggung jawab sosial demi terciptanya kesejahteraan masyarakat.

### **Misi Karang Taruna**

#### 1. Penguatan Organisasi

Membangun internal organisasi yang solid, transparan, dan profesional melalui komunikasi yang aktif antar pemuda di lingkungan Masyarakat Penapride.

#### 2. Pengembangan Potensi SDM

Menyelenggarakan berbagai pelatihan keterampilan, seni, dan olahraga guna meningkatkan daya saing serta kreativitas anggota.

#### 3. Pemberdayaan Ekonomi dan Aksi Kepedulian sosial

Menumbuhkan jiwa kewirausahaan pemuda melalui pengelolaan unit usaha kreatif atau UMKM lokal demi kemandirian ekonomi organisasi dan warga. Dan juga menjadi garda terdepan dalam membantu permasalahan sosial masyarakat serta aktif dalam kegiatan kemanusiaan di wilayah Balaraja.

### **Pentingnya Kesadaran Lingkungan sosial digital**

Teknologi digital dan media sosial kini meresap ke segala lapis kehidupan, terutama pemuda. Bukan sekadar hiburan, platform ini dipakai untuk pendidikan, promosi, hingga usaha. Makanya, kesadaran lingkungan sosial digital sangat krusial agar kita pakai teknologi secara bijak dan produktif.

Kesadaran ini berarti sikap peduli dalam berinteraksi digital: pahami dampak positif-negatif, jaga etika, dan manfaatkan untuk kebaikan diri serta masyarakat. Bagi pemuda, ini tuntutan adaptasi di era cepat berubah, termasuk buka peluang usaha via marketplace. Tanpa kesadaran, teknologi malah jadi sia-sia atau bikin masalah.

Di UMKM, kesadaran digital bantu pemasaran online efektif, seperti pakai Shopee untuk jangkau konsumen luas dan promosi produk ramah lingkungan. Dalam program ini,

kami tanamkan kesadaran itu ke anggota Karang Taruna PenaPride lewat pelatihan Shopee, agar mereka pakai digital untuk kembangkan usaha dan ekonomi pemuda.

### **Pemberdayaan Masyarakat dan Penguatan Kelembagaan**

Pemberdayaan masyarakat adalah proses tingkatan kemampuan, ilmu, dan skill warga agar mandiri kembangkan potensi. Tujuannya, warga tak lagi pasif, tapi aktif ikut bangun kesejahteraan sosial-ekonomi. Bentuknya pelatihan, pendampingan usaha, hingga digitalisasi, supaya adaptif di zaman now.

Sementara penguatan kelembagaan perkuat organisasi agar efektif dan lestari, lewat kerjasama, kapasitas, dan pembagian tugas jelas. Di Karang Taruna, ini vital untuk partisipasi anggota di kegiatan sosial-ekonomi.

Program ini gabungkan keduanya: pelatihan Shopee empowermen anggota PenaPride, kuatkan organisasi sebagai wadah wirausaha digital. Hasilnya, mereka kerjasama kembangkan UMKM, mandiri secara ekonomi, dan siap hadapi kompetisi era digital.

## **METODE**

### **Pengenalan E-Commerce dan Marketplace**

E-commerce adalah cara untuk menjual dan membeli barang dan jasa lewat jaringan internet. E-commerce merupakan bagian dari e-business, di mana cakupan e-business lebih luas, tidak hanya sekedar perniagaan tetapi mencakup juga pengkolaborasi mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan dll.

Selain teknologi jaringan www, e-commerce juga memerlukan teknologi basisdata atau pangkalan data (database), e-surat atau surat elektronik (e-mail), dan bentuk teknologi non komputer yang lain seperti halnya sistem pengiriman barang, dan alat pembayaran untuk e-commerce ini. Dan dalam dunia bisnis, peluang e-commerce masih sangat luas, mengingat pangsa pasar yang tersedia (terutama di Indonesia) masih terbuka lebar.

UMKM merupakan salah satu usaha mikro yang memberdayakan industri rumahan. UMKM Indonesia memiliki kontribusi sebesar 15,8% terhadap rantai pasok produksi global di tingkat ASEAN. Perkembangan UMKM dari tahun ke tahun dipengaruhi dengan pemanfaatan Teknologi Informasi dan Sistem Informasi. E-commerce merupakan salah satu teknologi yang mendukung perkembangan UMKM dan perdagangan saat ini.

### **Pengenalan Platform Shopee**

Shopee adalah platform e-commerce yang dikembangkan oleh Sea Group dan

pertama kali diluncurkan di Singapura sebelum berkembang ke berbagai negara, termasuk Indonesia. Shopee menawarkan pengalaman belanja online yang mudah dan interaktif dengan berbagai fitur unggulan, seperti Shopee Mall, yang menyediakan produk dari merek resmi, serta Shopee Live, yang memungkinkan penjual berinteraksi langsung dengan pembeli melalui siaran langsung.

Selain itu, Shopee juga dikenal dengan berbagai promo menarik, seperti Gratis Ongkir, Flash Sale, dan Cashback, yang menjadi daya tarik utama bagi pengguna. Dengan sistem pembayaran yang fleksibel melalui ShopeePay dan Shopee PayLater, Shopee memberikan kemudahan bagi konsumen dalam bertransaksi secara digital.

Di Indonesia, Shopee telah berkembang pesat dan menjadi salah satu platform e-commerce terbesar dengan jumlah pengguna yang terus meningkat setiap tahunnya. Keberhasilannya tidak lepas dari strategi pemasaran agresif, kolaborasi dengan berbagai brand, serta integrasi dengan layanan logistik yang memastikan pengiriman cepat dan aman. Selain sebagai marketplace, Shopee juga memperluas layanannya dengan menghadirkan Shopee Food untuk pesan-antar makanan, Shopee Video untuk konten hiburan, serta layanan finansial lainnya. Dengan inovasi yang terus berkembang, Shopee semakin memperkuat posisinya sebagai salah satu pemimpin pasar e-commerce di Indonesia.

### **Cara Membuat dan Mengatur Akun Toko Shopee**

Pengelolaan akun Shopee merupakan langkah awal yang sangat penting karena tampilan dan kelengkapan informasi toko menjadi representasi pertama bagi calon pembeli. Dalam pelatihan ini peserta Karang Taruna diajari cara membuat akun penjual, mengatur identitas toko, mengunggah foto profil toko, membuat deskripsi toko, serta mengatur alamat dan jasa pengiriman. Selain itu, peserta juga diberikan pemahaman mengenai cara mengunggah produk, menentukan harga, mengatur stok barang, dan membuat deskripsi produk yang menarik agar dapat meningkatkan minat konsumen terhadap produk UMKM Karang Taruna PenaPride.

#### **1. Pengelolaan Akun Shopee**

Pengelolaan Akun Shopee Langkah awal dari proses penjualan melalui platform Shopee adalah toko memiliki akun resmi Shopee yang dikelola oleh admin penjualan. Pengelolaan akun Shopee merupakan langkah awal yang sangat penting karena tampilan dan kelengkapan informasi toko menjadi representasi pertama bagi calon pembeli. Admin bertugas mengelola beberapa aspek berikut :

- a. Identitas dan Profil Toko: Termasuk nama toko, deskripsi toko, logo, pamflet serta kebijakan toko seperti pengembalian barang dan jam operasional. Desain yang menarik dan informasi meningkatkan kepercayaan konsumen.
- b. Penyesuaian Kategori Produk: Produk disusun dalam etalase agar pembeli dapat menelusuri dengan mudah berdasarkan jenis (misalnya: sepatu, aksesoris, T-shirt).
- c. Aktivitas Fitur-fitur Penjualan: Admin mengatur fitur seperti voucher toko, gratis ongkir dan Shopee Campaiguntuk mendukung pemasaran.

## 2. Upload Produk

Langkah selanjutnya mengunggah produk ke fitur etalase Shopee. Setiap produk yang akan dijual diunggah ke akun Shopee dengan memperhatikan kelengkapan informasi seperti nama produk, kategori, harga, varian ukuran, deskripsi, serta foto produk berkualitas, agar menarik calon pembeli.

- a. Pembuatan Judul Produk Yang Tepat : Judul dibuat ringkas namun mencakup merek, model sepatu (contoh: Vans Style36).
- b. Deskripsi Produk : Menjelaskan bahan sepatu, panduan ukuran (size chart), dan keunggulan sepatu.
- c. Foto Produk : Menggunakan background yang menarik, pencahayaan cukup, menampilkan produk dari berbagai sudut untuk menarik perhatian pembeli.
- d. Variasi Produk : Mencantumkan variasi warna atau model yang tersedia.
- e. Pengaturan Stok dan Harga : Disesuaikan secara rutin agar tidak terjadi perbedaan antara stok offline dan online yang dapat menyebabkan pembatalan pesanan.

## 3. Pembeli melakukan pemesanan melalui aplikasi Shopee

Proses penjualan dimulai dari pihak pembeli sebagai pengguna platform shopee. Pembeli sebelum melakukan pemesanan produk yang tersedia di toko Footkicks melalui aplikasi Shopee. Langkah-langkah yang dilakukan adalah berikut :

- a. Pembeli memilih produk yang tersedia di toko Footkicks melalui fitur etalase yang ada di platform Shopee.
- b. Menentukan variasi (warna/ukuran) dan jumlah produk yang ingin dibeli.
- c. Mengisi Alamat pengiriman dan memilih metode pembayaran, pembeli menyelesaikan transaksi. Kemudian Shopee akan mengirimkan notifikasi pesanan baru ke pihak toko.

### 1. Penerimaan dan Memverifikasi Pesanan

Setelah pesanan masuk, admin bertugas memverifikasi dan mencocokkan data pesanan dengan kondisi di gudang. Saat pembeli melakukan pemesanan, system Shopee akan memberikan notifikasi kepada toko. Langkah yang dilakukan adalah:

- a. Admin membuka dashboard Shopee Seller Center untuk melihat detail pesanan.
- b. Admin mencocokkan data pesanan dengan ketersediaan stok di data stok
- c. Meneruskan informasi pesanan ke karyawan gudang untuk memeriksa fisik barang.

### 2. Bagian Gudang Melakukan Pengecekan Stok

Langkah ini dilakukan untuk memastikan bahwa barang yang dipesan pelanggan benar-benar tersedia di gudang.

- a. Karyawan gudang melakukan pengecekan langsung terhadap barang yang di pesan.
- b. Jika stok tersedia, proses berlanjut ke tahap pengemasan.
- c. Jika stok tidak tersedia, maka admin menghubungi pembeli melalui chat Shopee untuk menawarkan penukaran produk lain, menunggu restock, atau pembatalan pesanan. Jika pembeli setuju, pesanan diubah sesuai kesepakatan. Jika tidak, pesanan dibatalkan.

### 3. Pengemasan Barang Oleh Karyawan Gudang

Jika stok tersedia barang akan dikemas dengan prosedur standart pengemasan.

- a. Pegawai gudang menyiapkan barang dan melakukan pengemasan sesuai standartoko.
- b. Barang dibungkus dengan rapi menggunakan bubble wrap, kardus, dan plastik agar aman dari air dan panas.
- c. Menambahkan produk tambahan atau bonus dari toko seperti, kaos kaki, gantungan kunci, paperback, dan stiker.
- d. Mencetak dan menempelkan resi pengiriman Shopee pada paket.

### 4. Penyerahan ke Pengiriman (Ekspedisi)

Barang yang sudah dikemas kemudian diserahkan ke pihak ekspedisi pengiriman untuk di proses. Penyerahan dapat dilakukan melalui dua cara:

- a. Pick-up oleh kurir yang menjemput paket ke gudang.
- b. Drop-off oleh karyawan gudang yang mengantar ke kantor ekspedisi terdekat

### 5. Ekspedisi Memproses dan Mengirim Barang

Paket yang diterima oleh ekspedisi akan segera di proses untuk pengiriman ke alamat tujuan.

- a. Kurir melakukan pemindaian paket dan menginput resi ke sistem shopee.
  - b. Sistem secara otomatis memperbarui status pesanan menjadi “Dalam pengiriman.
  - c. Paket dikirim ke alamat pembeli sesuai SLA (Service Level Agreement). Pembeli dapat memantau status pengiriman melalui aplikasi Shopee kapan saja.
6. Barang Diterima Pembeli
- Setelah barang dikirim, pembeli akan menerima paket sesuai dengan alamat yang telah diinput.
- a. Jika barang sesuai dan dalam kondisi baik, pembeli dapat memberikan penilaian positif.
  - b. Jika ada kendala seperti, barang rusak, produk tidak sesuai, barang tidak sampai, maka pembeli bisa mengajukan komplain atau retur melalui fitur Shopee.
  - c. Memberikan ulasan sesuai pengalaman saat barang diterima.

### **Strategi Promosi dan Pemasaran di Shopee**

Shopee merupakan salah satu marketplace yang saat ini sangat berkembang di Indonesia. Shopee saat ini banyak digunakan oleh para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai sarana mempromosikan penjualan. Strategi pemasaran UMKM di Shopee umumnya memanfaatkan fitur promosi internal platform seperti gratis ongkir, voucher diskon, flash sale, Shopee Live, dan iklan Shopee yang terbukti mampu meningkatkan interaksi konsumen dan penjualan produk. Selain itu, penggunaan visual produk yang menarik, deskripsi produk yang jelas, serta pelayanan yang baik kepada konsumen juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap toko online.

Dengan adanya strategi promosi dan pemasaran digital yang tepat, UMKM Karang Taruna PenaPride dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan daya saing usaha, serta meningkatkan omzet penjualan produk di era digital saat ini.

### **Tempat Dan Waktu**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan secara langsung di lokasi Karang Taruna PenaPride yang berlokasi di Kampung Nagreg, Desa Sentul, Kecamatan Balaraja, Kabupaten Tangerang. Kegiatan ini diselenggarakan pada hari Minggu, 26 April 2026, pukul 10.00 WIB sampai dengan 11.40 WIB.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui metode tatap muka yang meliputi penyampaian materi, diskusi, praktik penggunaan aplikasi Shopee, serta sesi tanya jawab. Pemilihan lokasi kegiatan didasarkan pada hasil observasi awal yang menunjukkan bahwa anggota Karang Taruna PenaPride membutuhkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan marketplace sebagai sarana pemasaran digital bagi usaha yang mereka jalankan.

Dengan pelaksanaan kegiatan ini, diharapkan peserta dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai pengelolaan toko online serta mampu menerapkan ilmu yang telah diberikan untuk mendukung perkembangan UMKM di lingkungan Karang Taruna PenaPride.

### **Metode Kegiatan**

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang digunakan yaitu berupa pelatihan dan pendampingan dalam pemanfaatan serta pengelolaan toko online di Shopee bagi anggota UMKM Karang Taruna. Kegiatan dilakukan melalui penyampaian materi, praktik langsung, diskusi, serta tanya jawab mengenai penggunaan marketplace, pengelolaan produk, dan strategi pemasaran digital. Adapun susunan kegiatannya adalah sebagai berikut:

<i>Master of Ceremony</i> (MC)	: Muhammad Khrisna
Pembukaan	: Dr. Budhi Prabowo, S.E, M.M
Sambutan Mahasiswa	: Jia Desi Azira
Paparan Materi Utama	: Jia Desi Azira Latifah Lestari Pauzi Ramdhani
Kegiatan	:Edukasi kepada masyarakat tentang Pelatihan Pemanfaatan Toko Online di Shopee bagi UKMK Karang Taruna PenaPride
Tema Kegiatan	:Penyuluhan Pentingnya Pemahaman Basic Knowledge Dgital Marketing dan Financial Technology untuk Generani Muda Pada Karang Taruna PenaPride

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Hasil**

Hasil observasi dan diskusi menunjukkan bahwa anggota UMKM Karang Taruna PenaPride masih memiliki keterbatasan dalam pemanfaatan dan pengelolaan toko online di

Shopee sebagai sarana pemasaran digital, beserta kendalanya:

- a. Kurangnya pemahaman anggota Karang Taruna PenaPride mengenai e-commerce dan marketplace dalam mendukung pemasaran produk UMKM secara online.
- b. Minimnya keterampilan anggota dalam membuat dan mengelola akun toko online di Shopee, seperti upload produk, pengaturan stok barang, dan pengelolaan pesanan.
- c. Kurangnya pemanfaatan fitur promosi dan strategi pemasaran digital Shopee, seperti voucher toko, gratis ongkir, dan flash sale untuk meningkatkan penjualan produk UMKM.

Namun setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan, peserta mulai memahami cara pengelolaan toko online secara mandiri. Anggota Karang Taruna PenaPride mampu membuat akun toko, mengatur profil toko, mengunggah produk, membuat deskripsi produk yang menarik, serta memahami penggunaan fitur promosi seperti voucher toko, gratis ongkir, dan flash sale. Selain itu, peserta juga mulai memahami pentingnya strategi digital marketing dalam meningkatkan penjualan produk UMKM.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga memberikan dampak positif terhadap motivasi anggota Karang Taruna PenaPride dalam mengembangkan usaha secara digital. Peserta menjadi lebih percaya diri untuk memasarkan produk melalui marketplace Shopee agar jangkauan pemasaran lebih luas dan mampu meningkatkan penjualan produk UMKM.

## **Pembahasan**

### **Sesi I ( Penyampaian materi)**

Pemateri	: Latifah Lestari
Kegiatan	: Penyampaian materi dan Tanya jawab
Tema	:Pelatihan Pemanfaatan dan Pengelolaan Toko Online di Shopee bagi UMKM Karang Taruna PenaPride

Kegiatan: Kegiatan penyampaian materi difokuskan pada pengenalan e-commerce, marketplace, dan platform Shopee sebagai sarana pemasaran digital bagi UMKM. Peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya penggunaan teknologi digital dalam mengembangkan usaha di era modern. Selain itu, peserta juga diberikan penjelasan mengenai manfaat marketplace dalam membantu memperluas jangkauan pemasaran produk UMKM.

## **Sesi II (Praktik Penggunaan Shopee.)**

Pemateri	: Jia Desi Azira Pauzi Ramdhani
Kegiatan	:Praktik pembuatan dan pengelolaan toko online Shopee
Tema	:Pelatihan Pemanfaatan dan Pengelolaan Toko Online di Shopee bagi UMKM Karang Taruna PenaPride

Kegiatan: Pada sesi praktik, anggota UMKM Karang Taruna PenaPride diberikan pendampingan secara langsung mengenai cara membuat akun toko di Shopee, mengatur profil toko, mengunggah produk, membuat deskripsi produk, mengatur stok barang, serta memahami penggunaan fitur promosi seperti voucher toko, gratis ongkir, dan flash sale. Melalui praktik langsung ini, peserta diharapkan mampu mengelola toko online secara mandiri dan memahami strategi pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan produk UMKM.

**Berikut adalah nama-nama pengabdian dosen dan mahasiswa sebagai berikut:**

No.	NAMA	NIDN/NIM	JABATAN
1.	Dr. Budhi Prabowo, S.E., M.M.	0407027902	Dosen
2	Jia Desi Azira	231010501848	Mahasiswa
3	Latifah lestari	231010501847	Mahasiswa
4	Pauzi Ramdhani	231010501841	Mahasiswa

### **Laporan Sumber Dana dan Biaya**

#### a. Sumber Dana

Dana untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bersumber pada setiap kelompok dan setiap anggota masing-masing perorang membayar sebesar Rp. 250.000,00

#### b. Biaya

Biaya yang dikeluarkan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mencakup seluruh tahapannya, mulai dari survei lokasi awal hingga pelaksanaan kegiatan secara menyeluruh, dengan rincian sebagai berikut.

## RINCIAN ANGGARAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

RINCIAN ANGGARAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT					
Tanggal	Pengeluaran	Qty	Harga/Pcs	Jumlah	Sisa Saldo
<b>Dana Masuk</b>				<b>2.700.000</b>	<b>Rp2.700.000</b>
16 April 2026	Banner	1 pcs (1x2,5)	Rp65.000	Rp65.000	Rp2.635.000
16 April 2026	Mangkok + biaya layanan shopee	6 pcs	Rp20.569	Rp126.154	Rp2.508.846
16 April 2026	Sertifikat 1 + biaya layanan shopee + biaya trans	14 pcs	Rp2.700	Rp36.800	Rp2.472.046
18 April 2026	Sertifikat 2 + biaya layanan shopee	14 pcs	Rp1.613	Rp24.586	Rp2.447.460
20 April 2026	box snack	20 pcs	Rp1.200	Rp24.000	Rp2.423.460
20 April 2026	konsumsi peserta kartar	15 pcs	Rp13.000	Rp195.000	Rp2.228.460
23 April 2026	risol solo	40 pcs	Rp2.000	Rp80.000	Rp2.148.460
23 April 2026	risol mayo	40 pcs	Rp2.500	Rp100.000	Rp2.048.460
23 April 2026	bolen	4 loyang	Rp30.000	Rp120.000	Rp1.928.460
23 April 2026	puding	40 pcs	Rp3.000	Rp120.000	Rp1.808.460
24 April 2026	konsumsi mahasiswa, dosen, pak rete, ketua ka	15 orang	Rp20.000	Rp330.000	Rp1.478.460
24 April 2026	cleo	1 pack		Rp44.000	Rp1.434.460
24 April 2026	aqua	12 botol	Rp2.000	Rp24.000	Rp1.410.460
24 April 2026	sanqua	3 botol	Rp3.000	Rp9.000	Rp1.401.460
26 April 2026	biaya tak terduga		Rp100.000	Rp100.000	Rp1.301.460
26 April 2026	pak rt		Rp50.000	Rp50.000	Rp1.251.460
26 April 2026	ketua kartar		Rp100.000	Rp100.000	Rp1.151.460
26 April 2026	roko marbot	2 bungkus	Rp28.000	Rp56.000	Rp1.095.460
26 April 2026	es teh	14 pcs	Rp3.000	Rp42.000	Rp1.053.460
26 April 2026	ayam bakar	2 pcs	Rp22.000	Rp44.000	Rp1.009.460
26 April 2026	Tali rapia	1 pcs	Rp5.000	Rp5.000	Rp1.004.460
2 May 2026	makan2 richeese			Rp422.000	Rp582.460
	jurnal	4 kelopak	Rp 125.000	Rp500.000	Rp82.460
	biaya lain nya			Rp82.460	Rp0

### **Materi Pembinaan dan Penyeluruhan Kegiatan**

Berikut ini adalah materi “Pelatihan Pemanfaatan dan Pengelolaan Toko Online di Shopee bagi UMKM Karang Taruna PenaPride”. Materi ini dirancang untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan anggota Karang Taruna PenaPride dalam memanfaatkan marketplace sebagai sarana pemasaran digital di era perkembangan teknologi saat ini. Fokus utama pembinaan adalah memberikan pemahaman mengenai e-commerce, marketplace, serta penggunaan platform Shopee sebagai media penjualan online yang dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran produk UMKM.

Selain memberikan pemahaman mengenai pentingnya pemasaran digital, kegiatan ini juga memberikan pelatihan praktik secara langsung mengenai cara membuat dan mengelola toko online di Shopee.

Peserta diajarkan cara mengunggah produk, membuat deskripsi produk yang menarik, mengatur stok barang, serta memanfaatkan fitur promosi seperti voucher toko, gratis ongkir,

dan flash sale untuk meningkatkan daya tarik produk kepada konsumen. Melalui kegiatan ini, anggota UMKM Karang Taruna PenaPride diharapkan mampu mengelola toko online secara mandiri, meningkatkan kemampuan digital, serta mengembangkan usaha UMKM agar lebih dikenal luas oleh masyarakat

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dapat disimpulkan bahwa:

- a. Kegiatan pelatihan pemanfaatan dan pengelolaan toko online di Shopee berhasil meningkatkan pemahaman anggota UMKM Karang Taruna PenaPride mengenai penggunaan marketplace sebagai sarana pemasaran digital.
- b. Pelatihan dan pendampingan yang diberikan membantu anggota Karang Taruna PenaPride memahami cara membuat dan mengelola toko online, mulai dari upload produk, pengaturan stok barang, hingga penggunaan fitur promosi di Shopee.
- c. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dan marketplace dapat membantu UMKM Karang Taruna PenaPride memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan daya saing usaha, serta mendukung perkembangan usaha di era digital saat ini.

### **Saran**

- a. Anggota UMKM Karang Taruna PenaPride diharapkan dapat menerapkan hasil pelatihan dalam pengelolaan toko online secara konsisten agar pemasaran produk dapat berjalan lebih efektif dan teratur.
- b. Perlu adanya pendampingan lanjutan mengenai strategi digital marketing dan pemanfaatan fitur promosi di Shopee agar anggota Karang Taruna PenaPride lebih memahami cara meningkatkan penjualan produk secara online.
- c. Diharapkan anggota Karang Taruna PenaPride dapat terus mengembangkan kreativitas dan inovasi produk UMKM sehingga mampu bersaing dengan produk lain di marketplace digital.
- d. Disarankan adanya kerja sama yang berkelanjutan antara mahasiswa, masyarakat, dan Karang Taruna PenaPride dalam mendukung pengembangan UMKM berbasis digital di lingkungan masyarakat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Saneba, H., Katuuk, D. A., Rotty, V. N. J., & Lengkong, J. S. J. (2021). Manajemen Organisasi Karang Taruna. *Jurnal Bahana Manajemen Pendidikan*, 10(1), 138–142.  
<https://doi.org/10.24036/jbmp.v10i1.112283>