

## PELATIHAN PENGGUNAAN APLIKASI TOKOPEDIA

Naely Muchtar<sup>1)</sup>, Gusri Emiyati Ali<sup>2)</sup>, Shanty Halim<sup>3)</sup>, dan Alimin<sup>4)</sup>

<sup>1</sup>Teknik Elektro, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Jl. Perintis Kemerdekaan KM.10, Makassar, 90245

<sup>2</sup>Teknik Mesin, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Jl. Perintis Kemerdekaan KM.10, Makassar, 90245

<sup>3</sup>Teknik Sipil, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Jl. Perintis Kemerdekaan KM.10, Makassar, 90245

<sup>4</sup>Teknik Elektro, Politeknik Negeri Ujung Pandang, Jl. Perintis Kemerdekaan KM.10, Makassar, 90245

E-mail: naelymuchtar@poliupg.ac.id

### Abstract

*PKM partner is a local grocery store trader located on Jalan Tamalate who has been in this profession for many years. The target of this training activity is to improve the ability of grocery store traders to use Tokopedia application actively therefore it can support the daily professional activities effectively and increase online sales revenue efficiently in addition to onsite sales by using training modules that simply designed based on the partner's level of understanding. The methods used in implementing this training activity are discussion and simulation. The training activity carried out 4 times and lasted for 2 hours, 1 hour was allocated for theory and 1 hour for practice. After 4 meetings, monitoring and evaluation carried out to determine the result of the training. The output target in this PKM is to increase the competency of grocery store traders in using the Tokopedia application, supported by training modules.*

**Keywords:** *Training, Tokopedia, grocery store traders.*

### Abstrak

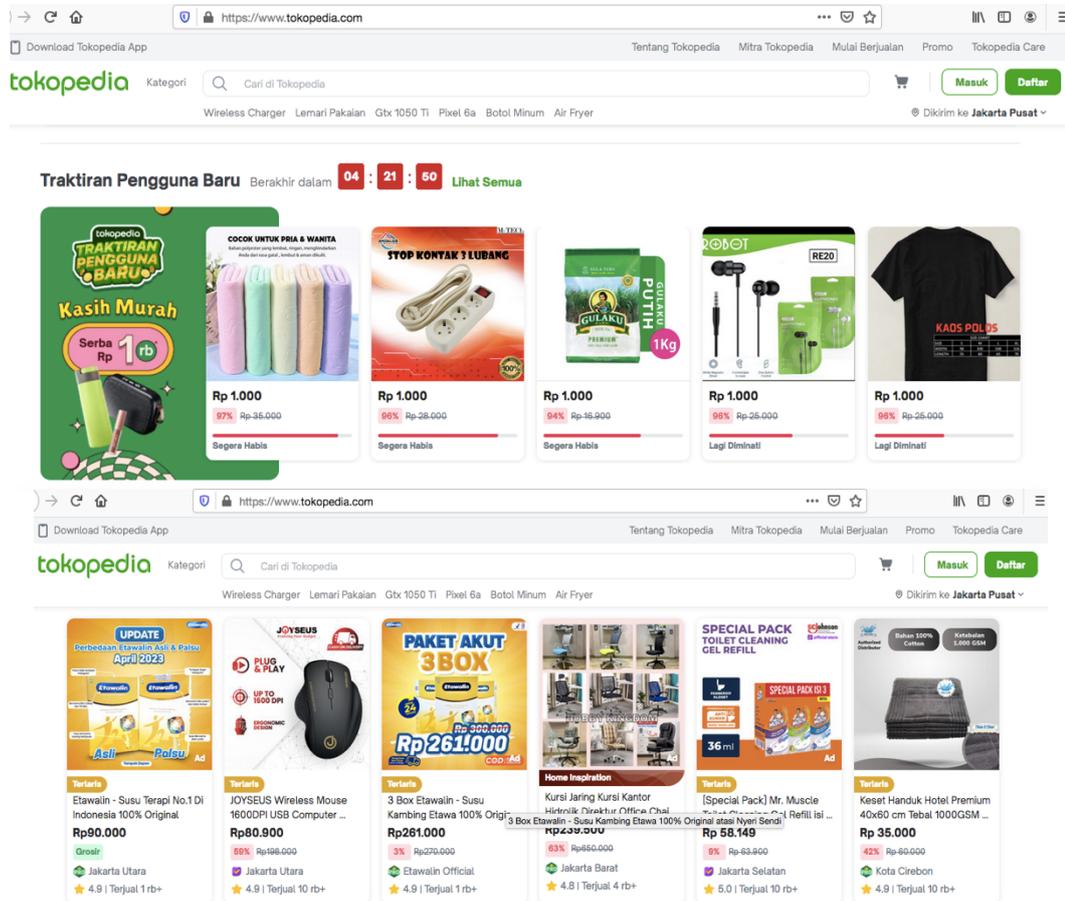
Mitra PKM adalah pedagang toko kelontong berlokasi di Jalan Tamalate yang telah menggeluti profesi tersebut selama bertahun-tahun. Target dalam kegiatan pelatihan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan pedagang toko kelontong dalam menggunakan aplikasi Tokopedia secara aktif sehingga dapat membantu aktivitas profesi harian secara efektif dan meningkatkan pendapatan penjualan online secara efisien disamping penjualan onsite dengan menggunakan modul pelatihan yang didesain dengan sederhana sesuai dengan tingkat pemahaman mitra. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini adalah diskusi dan simulasi. Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama 4 kali dan berlangsung selama 2 jam dimana 1 jam diperuntukkan untuk teori dan 1 jam untuk praktek. Setelah 4 kali pertemuan dilakukan monitoring dan evaluasi untuk mengetahui keberhasilan pelatihan tersebut. Target luaran dalam PKM ini adalah peningkatan kompetensi pedagang toko kelontong dalam menggunakan aplikasi Tokopedia ditunjang dengan penggunaan modul pelatihan.

**Kata Kunci:** *Pelatihan, tokopedia, pedagang toko kelontong.*

## PENDAHULUAN

Aplikasi tokopedia resmi *launching* pada tanggal 17 Agustus 2009 dengan misi pemerataan ekonomi secara digital untuk menjangkau para penjual dan pembeli di

seluruh pelosok nusantara. Dalam kurun waktu 13 tahun, aplikasi ini memotivasi masyarakat Indonesia untuk mulai berjualan secara online disamping memiliki toko yang secara fisik dapat dikunjungi onsite. Inisiatif ini dilakukan dengan membangun *platform* yang memungkinkan setiap orang dapat memulai menjual dan menemukan barang apa pun yang mereka cari dimanapun mereka berada (Tokopedia, 2023).

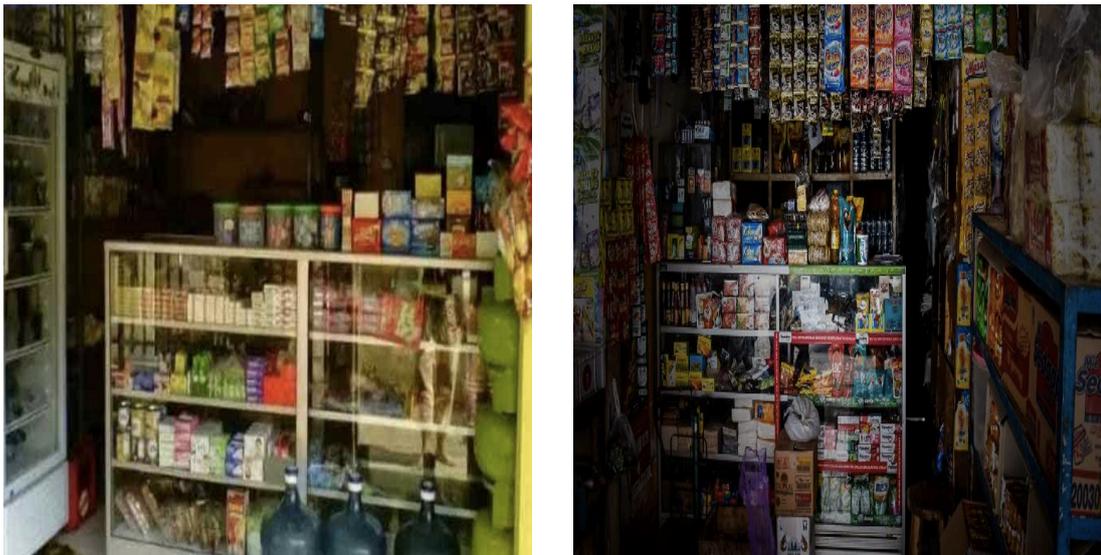


Gambar 1. Tampilan halaman aplikasi Tokopedia.

Tokopedia adalah aplikasi yang berupaya menciptakan ekosistem yang menyeluruh dan dapat diandalkan oleh penjual dan pembeli. Pada tahun 2018 tokopedia mendapatkan *award* yaitu *Best Chosen Application in Google Play Store* dengan keunggulan dalam bidang desain, *user experience*, dan performa teknologi yang menunjukkan kualitas aplikasi ini jauh diatas kompetitornya. Sebelumnya di tahun 2014 award yang diperoleh adalah terpilih menjadi *Marketers of the Year* untuk sektor *e-commerce* pada acara Markplus Conference. Penghargaan ini diperoleh karena

tokopedia telah memberikan kontribusi positif dan signifikan dalam mengembangkan bisnis online di Indonesia (Iqipedia, 2022).

Tim PKM berinisiatif mengadakan pelatihan penggunaan aplikasi tokopedia dengan melihat fakta yang ada yaitu barang yang dipasarkan di toko kelontong masih dijual hanya dalam bentuk toko fisik *onsite* yang dikunjungi oleh pembeli. Hal ini jauh berbeda dengan toko lain sejenis yang lebih modern seperti Indomaret dan Alfamart/Alfamidi yang telah menggunakan aplikasi online seperti AlfaGift untuk Alfamart/Alfamidi dalam memasarkan produk agar barang cepat laku dan memperoleh keuntungan maksimal.



Gambar 2. Toko kelontong.

Hasil penelitian Irawati dan Presetyo di tahun 2021 membuktikan bahwa dengan bergabung di tokopedia, terjadi peningkatan penjualan di atas 50%, dengan transaksi minimal per order Rp 50.000 - 100.000, frekuensi transaksi terjadi setiap hari. Selain itu, dengan bergabung menjadi *tokopedia seller* UMKM dapat mempertahankan bisnisnya di saat pandemi. UMKM mengaku mudah dalam memantau usaha di aplikasi tokopedia seller karena fitur-fitur pendukungnya yang telah memadai dan mudah digunakan. Pengelola tokopedia sangat memperhatikan semua *merchant* dalam mempertahankan bisnisnya dengan memberikan pelatihan dan memasukkan ke dalam grup WhatsApp tokopedia *new seller*, sehingga terjalin hubungan yang baik antara *marketplace* dengan *merchant* UMKM. Selain itu, hubungan antara anggota terjalin dengan baik. Mereka bisa saling berkomunikasi untuk memberikan saran dan masukan

jika ada *merchant* yang mengalami kesulitan atau masalah. Hal ini sangat mendukung kelancaran bisnis UMKM satu sama lain (Muzalifah, dkk. 2023).

## METODE PELAKSANAAN

Tahapan kegiatan Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi Pedagang Toko

Kelontong meliputi:

### 1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan meliputi:

- a. Pada tahap persiapan pertama dilakukan analisis kebutuhan (*needs survey*) untuk mengetahui tingkat kemampuan mitra dalam menggunakan dan mengakses informasi berbasis aplikasi tokopedia dengan merencanakan sasaran dan merumuskan masalah secara spesifik sehingga solusi pemecahan dapat dirumuskan. Hasil kegiatan analisis kebutuhan ini menunjukkan bahwa:
  - 1) Pengetahuan dan kemampuan mitra dalam mengakses dan menggunakan informasi dari aplikasi sangat kurang hal ini dapat di *upgrade* melalui pelatihan akan pentingnya aplikasi tokopedia dalam menunjang kinerja mereka.
  - 2) Sebagian besar mitra memiliki *handphone* berbasis android yang belum pernah di *upgrade* ke versi terbaru. *Handphone* tersebut dapat di *upgrade* ke versi terbaru agar sistem aplikasi tokopedia dapat berjalan maksimal
  - 3) Mitra menyambut baik rencana kegiatan Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi Pedagang Toko Kelontong karena mereka menyadari bahwa kemampuan menggunakan aplikasi di era digital akan sangat membantu dalam efisiensi dan efektivitas profesi mereka.
- b. Pada tahap persiapan kedua ini Modul Pelatihan yang akan digunakan dalam pelatihan disusun oleh Tim Pelaksana PKM agar Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi Pedagang Toko Kelontong dapat berlangsung dengan komunikatif dan interaktif. Materi-materi yang akan diberikan dalam Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi Pedagang Toko Kelontong meliputi Panduan Penggunaan Aplikasi dan Panduan Memasarkan Produk secara Digital. Materi tersebut diberikan berdasarkan hasil analisis kebutuhan terhadap penggunaan aplikasi tokopedia.

- c. Pada tahap persiapan ketiga dilakukan pendataan peserta Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi Pedagang Toko Kelontong Pendataan ini dilakukan untuk kepentingan pembuatan daftar hadir dan jumlah modul yang akan diberikan.
- d. Pada tahap persiapan keempat dilakukan penentuan waktu pelatihan dengan meminta pertimbangan dari pedagang toko kelontong yang juga disesuaikan dengan jadwal kedua belah pihak yaitu mitra dan tim PKM.
- e. Pada tahap persiapan kelima dilakukan pengadaan alat tulis dan penggandaan modul pelatihan sebagai penunjang kegiatan pelatihan.

## 2. Tahap Pelaksanaan

Setelah semua tahap-tahap persiapan dilaksanakan, maka Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi Pedagang Toko Kelontong dapat dilaksanakan. Pelatihan ini akan dilaksanakan selama 4 hari dengan jadwal pertemuan 2 jam perhari dengan tujuan untuk mengoptimalkan keberhasilan pelatihan dengan materi Panduan Penggunaan Aplikasi dan Panduan Memasarkan Produk Secara Digital.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi pedagang toko kelontong telah diikuti oleh 4 orang pedagang yang berlangsung mulai dari tanggal 21 Agustus 2023 sampai dengan tanggal 24 Agustus 2023.

Pelatihan hari pertama berlangsung pada tanggal 21 Agustus 2023, materi pertama yang diberikan yaitu Panduan Penggunaan Aplikasi. Diawali dengan pemutaran video *company profile* PT. Tokopedia sebagai pemilik dari aplikasi Tokopedia. Modul pelatihan dibuat oleh tim PKM agar pedagang dapat memahami materi yang diberikan dan diserahkan pada saat pelatihan. Aplikasi Tokopedia hanya menawarkan hanya satu Bahasa yaitu Bahasa Indonesia, akan tetapi dalam praktiknya penggunaan Bahasa Inggris masih memiliki porsi yang cukup besar dalam aplikasi tersebut. Materi pengenalan aplikasi Tokopedia disampaikan kepada pedagang untuk mengedukasi terkait adanya aplikasi yang dapat menunjang profesi mereka yang dapat diakses dengan mudah menggunakan *handphone*. Aplikasi Tokopedia yang digunakan dalam pelatihan adalah aplikasi versi pelanggan Tokopedia. Tokopedia seller adalah aplikasi khusus yang diperuntukkan untuk pedagang agar dapat menjual barang secara online.

Tim PKM membimbing untuk menggunakan aplikasi sesuai dengan urutan *Standard Operating Procedure (SOP)* aplikasi Tokopedia. dimulai dari mengunduh aplikasi pada *handphone*, membuat akun untuk nama toko, merespon permintaan *customer* hingga packing belanjaan sesuai dengan orderan *customer* (pada tahapan ini pedagang akan memperoleh insentif sesuai dengan ketentuan dan kebijakan aplikasi Tokopedia). Tokopedia yang kemudian akan meneruskan orderan ke *customer*. Dalam hal ini Tokopedia membantu pedagang untuk mendapatkan pembeli lebih cepat dan dengan jangkauan yang lebih luas serta meminimalisir barang jualan tidak laku dijual oleh pedagang karena jumlah pembeli yang datang ke toko fisik hanya sedikit.

Pelatihan hari kedua berlangsung pada tanggal 22 Agustus 2023, materi kedua yang disampaikan sama dengan materi pada hari pertama yaitu Panduan Penggunaan Aplikasi. Pada materi ini para pedagang diperkenalkan dengan beberapa *icon* gambar pada aplikasi yang mewakili beberapa fitur untuk menambahkan jenis produk dan harga yang dijual serta ketersediaan stok barang yang dimiliki oleh pedagang. Hal penting yang diinformasikan oleh tim PKM kepada pedagang bahwa aspek yang perlu diperhatikan dengan detil oleh pedagang sayur adalah *Accept Order* yang merupakan kewajiban pedagang yang oleh Tokopedia diwajibkan untuk memperhatikan dengan teliti pesanan yang masuk sesuai dengan ketersediaan stok barang untuk kemudian *dipacking* dan diberi label sesuai pesanan dengan baik sebelum diserahkan kepada kurir Tokopedia untuk diteruskan kepada *customer*. Hal ini tentu berbeda dengan saat pedagang tersebut melayani pelanggan yang langsung datang ke toko. Aplikasi ini akan sangat membantu menghemat waktu dan tenaga para pedagang disamping itu tahapan *Accept Order* menjamin bahwa stok dan jenis barang yang dipesan oleh *customer* merupakan tanggung jawab pedagang. *Customer* dapat mengajukan *complain* jika terdapat ketidaksesuaian orderan dan jenis barang yang dipesan untuk kemudian akan ditindak lanjuti secara resmi oleh pihak *customer service* Tokopedia.

Pelatihan hari ketiga berlangsung pada tanggal 23 Agustus 2023. Sebelum materi baru disampaikan kepada pedagang, pengulangan materi hari pertama dan kedua dilaksanakan untuk mereview dan mengevaluasi pemahaman terhadap materi. Materi yang diajarkan pada sesi ini yaitu Panduan Memasarkan Produk Secara Digital. Pada sesi materi ini pedagang diharapkan untuk melakukan praktek dalam mengaktifkan setting lokasi pada *handphone* mereka jika menggunakan aplikasi Tokopedia. Setting

otomatis lokasi khusus penggunaan aplikasi Tokopedia dilatihkan kepada para pedagang, karena akan memudahkan dalam mendapatkan *customer* online sehingga titik lokasi pedagang yaitu titik lokasi pada toko kelontong dan titik lokasi pelanggan yang biasanya di rumah untuk pengantaran produk yang telah dibeli dapat lebih akurat dan berlangsung dengan cepat. *Update* jenis barang dan harga barang yang dijual juga dilatihkan agar para pedagang semakin mahir dalam mengatur *display online* barang pada aplikasi Tokopedia. Penjemputan dan Pengantaran produk ini serupa dengan metode yang digunakan aplikasi Gojek yang mengandalkan akurasi lokasi menggunakan *GPS* sehingga dalam satu hari pedagang dapat memperoleh *customer* online berulang kali sesuai *order* dari pelanggan dengan cepat dan tepat. Kelebihannya adalah pedagang dapat memperoleh pesanan barang dalam jumlah yang banyak dalam satu kali *order* hal ini sangat efektif dan efisien. Selain itu, mereka juga dapat tetap berjualan seperti biasa sehingga diharapkan barang yang dijual juga akan semakin laris.

Pelatihan hari keempat berlangsung pada tanggal 24 Agustus 2023. Materi yang diberikan sama dengan materi pada hari ketiga yaitu Panduan Memasarkan Produk Secara Digital. Materi ini berupa diskusi, pemutaran video, dan pemaparan mengenai cerita nyata kesuksesan beberapa pedagang di kota-kota besar di Indonesia yang telah menggunakan aplikasi Tokopedia dalam menunjang profesinya dan berdampak terhadap peningkatan perekonomian sebagai pedagang toko kelontong. Diskusi ini diharapkan dapat memotivasi para pedagang untuk menggunakan aplikasi Tokopedia pada *handphone* sebagai sarana untuk memberi kemudahan dalam menjalankan profesi dan mendukung peningkatan perekonomian mereka.



Gambar 3. Dokumentasi pelatihan.

## SIMPULAN

Setelah melaksanakan PKM Pelatihan Penggunaan Aplikasi Tokopedia bagi Pedagang Toko Kelontong yang telah diikuti oleh empat orang pedagang maka kesimpulan dan saran yang diberikan:

1. Penggunaan aplikasi Tokopedia yang dengan mudah dapat diakses melalui *handphone* pedagang amat bermanfaat dalam menunjang profesi dan diharapkan dapat menunjang perekonomian keluarga mereka.
2. Materi pelatihan yang disusun berdasarkan tutorial penggunaan aplikasi Tokopedia menghasilkan modul yang sesuai untuk diterapkan pada para pedagang yang sangat menunjang keaktifan proses pelatihan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Irawati, R., & Prasetyo, I. B. (2021). Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Mempertahankan Bisnis di Masa Pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang). *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 6(2), 114-133.
- Iqipedia. (2022). 10 Juni. "3 Aplikasi Jual Beli Online Populer 2022, Unicorn, Startup dan APP Terbaru." Online  
<https://iqipedia.com/2022/06/10/aplikasi-jual-beli-online-populer-2022-unicornstartup-dan-app-terbaru/>. Diakses 28 April 2023.
- Muzalifah, M., Musyarapah, M., Rahmah, S. T., Rahmawati, R., Saputra, V. Y., & Pamungkas, S. (2023). Pendampingan dan Optimalisasi Jual Beli Berbasis Online pada Pedagang Pasar Malam di Kota Palangka Raya. *Al-Khidma: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 33-53.
- Tokopedia. (2023). 1 Mei. "Tokopedia Kisah Kami." Online  
<https://www.tokopedia.com/about/our-story/>. Diakses 28 April 2023.