

STRATEGI PEMASARAN PADA MARKETPLACE DALAM RANGKA MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM MERUYA SELATAN JAKARTA

Ika Sari¹

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mercu Buana
email: ika.sari@mercubuana.ac.id

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan terhadap UMKM Kelurahan Meruya Selatan dalam menerapkan strategi pemasaran melalui marketplace dalam upaya peningkatan penjualan produk UMKM Kelurahan Meruya Selatan. Marketplace menjadi sarana penting untuk UMKM menjual produknya sehingga produk-produk UMKM mampu bersaing dengan produk lainnya. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah penyuluhan. Luaran yang dihasilkan dari pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan penjualan produk UMKM di marketplace.

Kata kunci: Marketplace; Pemasaran; Penjualan; UMKM

Abstract

This community service aims to provide assistance to South Meruya sub-district UMKM in implementing marketing strategies through the marketplace in an effort to increase sales of South Meruya sub-district UMKM products. Marketplaces are an important means for UMKM to sell their products so that UMKM products are able to compete with other products. The method used in this service is counseling. The output resulting from this community service is an increase in sales of UMKM products in the marketplace.

Keywords: Marketplace, Marketing, Sales, UMKM

PENDAHULUAN

Meruya Selatan adalah kelurahan yang terletak di kecamatan Kembangan, Jakarta Barat. Kelurahan ini berbatasan dengan kelurahan Meruya Utara disebelah utara, kecamatan karang Tengah di sebelah barat, kelurahan Srengseng di sebelah Timur dan kelurahan Joglo di sebelah Selatan. Meruya selatan banyak tumbuh UMKM yang masih membutuhkan pendampingan dalam pemasaran di marketplace. Pemilik UMKM perlu lebih fokus pada pemasaran produk (Priambodo et al., 2018).Pemasaran produk merupakan faktor penting dalam menentukan kinerja suatu perusahaan (Ilmiyati & Munawaroh, 2016). Strategi pemasaran produk merupakan kegiatan yang harus dilakukan untuk memperkenalkan produk secara lebih luas ke masyarakat (Defrianto & Loisa, 2019).

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan bertujuan untuk melakukan sosialisasi kepada pemilik UMKM di kelurahan Meruya Selatan mengenai strategi pemasaran di marketplace. Selain itu, kegiatan sosialisasi ini juga bertujuan untuk mengetahui antusias para pemilik UMKM di Meruya Selatan dalam penggunaan marketplace. Adapun sasaran dari pelatihan ini adalah UMKM yang ada di Meruya Selatan yang belum memahami strategi pemasaran pada marketplace.

Berdasarkan analisis situasi yang dilakukan dan pemaparan masalah yang dihadapi, maka tim pengabdian masyarakat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, sebagai pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat, ingin memberikan workshop mengenai strategi pemasaran pada marketplace untuk meningkatkan penjualan produk-produk UMKM di Meruya Selatan.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan cara memberikan pelatihan yang bertempat di kelurahan meruya selatan.

Kegiatan berupa:

1. Memberikan materi mengenai strategi pemasaran produk UMKM pada marketplace untuk meningkatkan penjualan
2. Pelatihan cara memasarkan produk pada marketplace
3. Pendampingan cara memasarkan produk pada marketplace

Mitra berpartisipasi dalam pelatihan pemasaran produk melalui marketplace dengan praktek langsung menggunakan handphone masing-masing.

Setelah kegiatan pengabdian ini selesai, kami akan melakukan evaluasi, apakah ada peningkatan signifikan dalam penjualan produk UMKM tersebut

Ketua dan anggota akan bersama-sama memberikan pelatihan, pendampingan dan evaluasi kepada mitra. Mahasiswa membantu dosen saat pelatihan dengan memberikan arahan secara personal kepada mitra, saat acara berlangsung.

Manfaat bagi mahasiswa dengan pengabdian masyarakat ini, diharapkan memotivasi mahasiswa untuk mau dan mampu berwirausaha dan bisa menjual serta memasarkan produknya di marketplace.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam persaingan yang ketat ini UMKM perlu mengetahui secara rinci hal-hal yang menimbulkan daya tarik untuk membeli produk yang dibuat perusahaannya. Pemahaman tentang atribut yang dipertimbangkan dalam memilih dan membeli suatu produk sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk membantu memperbaiki dan meningkatkan keberadaan merknya dalam bersaing dipasar (Hardian & Kemala, 2018). Hasil dari kegiatan pengabdian ini, yaitu mitra sangat terbantu dalam mempelajari strategi pemasaran dan promosi produk pada marketplace. Pengabdian masyarakat yang memiliki hasil yang sama seperti (Ketut Dewi Ari Jayanti & Bagus Suradarma, 2016) yaitu pemasaran melalui pemanfaatan teknologi informasi berupa media pemasaran online dapat memperluas jangkauan pemasaran sehingga produk UMKM dikenal oleh masyarakat luas, tidak hanya di daerahnya saja namun juga secara nasional bahkan internasional.

Dalam Pengabdian Masyarakat ini tim kami mengarah pada strategi pemasaran pada marketplace untuk meningkatkan penjualan UMKM di Kelurahan Meruya Selatan, Jakarta Barat. UMKM dikelurahan Meruya Selatan diberikan pengarahan tentang strategi pemasaran pada marketplace untuk meningkatkan penjualan dengan cara sebagai berikut:

1. Melengkapi Profil Toko

Mulai dari nama toko, display picture, deskripsi toko, link ke website toko online dan media sosial, jam operasional, dan sebagainya. Buat sedemikian rupa agar brand kamu jadi lebih menonjol dan mudah diingat. Profil toko yang lengkap juga membuat lapakmu terlihat profesional dan aktif sehingga orang pun tidak ragu untuk bertransaksi.

2. Deskripsi & Foto Produk

Cara berjualan di marketplace selanjutnya, yaitu melengkapi deskripsi dan foto produk. Cantumkan informasi produk dengan jelas mulai dari spesifikasi, warna, ukuran, material, stok, dan sebagainya. Gunakan juga foto dengan gambar yang jelas dan berkualitas sehingga orang pun tertarik untuk mencari tahu lebih lanjut mengenai produkmu. Bila perlu, gunakan model manusia asli sehingga contoh pemakaian produk bisa ditampilkan lebih jelas pada calon pelanggan sebelum membelinya. Dalam hal ini, kamu mungkin bisa memanfaatkan jasa fotografer profesional sehingga hasil foto produk berkualitas tinggi. Tunjukkanlah foto produk dari berbagai sisi dan pastikan foto yang ditampilkan dalam etalase asli. Jadi, calon pelanggan bisa memiliki gambaran produk yang lebih jelas sebelum membeli. Jika informasi produkmu tidak lengkap, artinya calon pembeli harus bertanya dulu kepada kamu. Hal ini jelas lebih memakan waktu. Jika kompetitor memiliki informasi produk yang lebih jelas, calon pembeli bisa jadi malah kabur ke toko kompetitor. Dengan mencantumkan informasi yang lengkap, kamu memudahkan pengalaman berbelanja pelanggan.

3. Pilihan Jasa Pengiriman yang Beragam

Pilihan jasa pengiriman juga bisa memengaruhi pelanggan dalam membuat keputusan pembelian, Dengan banyaknya pilihan, pelanggan akan lebih bebas dalam menentukan kapan mereka bisa menerima barang sesuai kebutuhan mereka. Selain itu, terkadang beberapa jasa pengiriman ada yang menawarkan untuk beberapa jenis pengiriman. Harga pengiriman juga bisa berbeda-beda. Misalnya kalau untuk pengiriman ke wilayah A mungkin akan lebih murah menggunakan pengiriman yang satu, sementara untuk pengiriman ke wilayah B lebih murah dengan jasa pengiriman yang lainnya. Dengan memberikan pilihan jasa pengiriman yang beragam, pelanggan jadi lebih fleksibel saat berbelanja. Oleh karenanya, cobalah untuk memberikan berbagai pilihan jasa kirim yang beragam. Dalam hal ini, kamu bisa bekerja sama dengan berbagai ekspedisi untuk menentukan manakah jasa kirim barang yang paling terpercaya.

4. Harga Terjangkau

Salah satu alasan banyak orang berbelanja di marketplace adalah harga produknya yang cenderung terjangkau. Di marketplace, orang bisa dengan mudah membandingkan harga produk di satu lapak dengan di lapak lainnya. Maka itu, sebaiknya sebelum menetapkan harga lakukan dulu riset terhadap harga di pasaran. Jadi, harga produkmu bisa bersaing dengan lapak-lapak lainnya. Selain melakukan analisis kompetitor, kamu juga dapat menentukan harga jual produk melalui riset pasar. Coba cari tahu berapa kisaran harga jual produk tersebut. Dengan cara berjualan di marketplace seperti ini, kamu bisa menjual produk seharga yang sesuai. Tidak terlalu mahal atau pun murah sehingga kamu bisa memperoleh keuntungan yang pantas dari hasil penjualan.

5. Memberikan Promo Secara Rutin

Cara berjualan di marketplace berikutnya dengan memberikan promo secara rutin. Promo ini bisa berupa cashback, gratis ongkir, potongan harga, dan lain-lain sehingga calon pelanggan lebih tertarik untuk berbelanja. Kamu juga bisa membuat berbagai program promo yang berbeda. Misalnya, promo untuk pembelian pertama, potongan harga untuk pembelian selanjutnya, promo untuk paket bundling, dan lain-lain. Cara berjualan di marketplace lainnya yang bisa kamu lakukan adalah dengan ikut berpartisipasi dalam festival-festival yang diadakan oleh marketplace tempat kamu berjualan. Contohnya, promosi di tanggal cantik, seperti 6.6 dan 7.7 atau saat Harbolnas di tanggal 12.12. Jadi, kemungkinan lapakmu untuk dilihat oleh orang banyak semakin tinggi. Semakin tinggi jumlah viewers di marketplace, maka akan semakin besar pula potensi penjualan yang akan kamu dapatkan. Meski memberikan promo bisa menjadi cara yang efektif untuk meningkatkan penjualan, akan tetapi pastikan kamu tetap memperoleh keuntungan. Jangan sampai penjualan yang kamu peroleh tinggi, tetapi malah merugi. Maka dari itu, buatlah perhitungan harga promo terlebih dahulu agar tetap untung.

6. Mempromosikan Lapak dan Produk

Ada banyak cara berjualan di marketplace yang bisa kamu lakukan untuk mempromosikan bisnis online-mu. Di platform marketplace-nya sendiri, kamu bisa memanfaatkan berbagai fitur ads yang disediakan. Dengan begitu, akan semakin banyak pengguna yang mengetahui toko online kamu. Jika kamu tidak ingin mengeluarkan modal, kamu bisa mempromosikannya secara gratis melalui feed marketplace. Selain di platform marketplace, kamu juga bisa mempromosikan dan menghubungkan halaman lapakmu dengan akun media sosial bisnis dan web jualan online milikmu. Dengan cara ini, akan semakin banyak orang yang tahu mengenai lapakmu sehingga jangkauan target pelangganmu juga bisa lebih luas.

7. Memanfaatkan Fitur-Fitur Marketplace

Biasanya masing-masing marketplace memiliki fitur-fitur tertentu yang bisa membantumu mempromosikan toko dan meningkatkan penjualan. Cara berjualan di marketplace selanjutnya yang bisa kamu terapkan ialah memaksimalkan fitur-fitur yang ada di dalamnya. Pelajari fitur-fitur tersebut dan pilih sejumlah fitur yang menurutmu bisa bermanfaat untuk mendukung jualan online-mu. Salah satu contoh fiturnya misalnya adalah fitur premium seller yang terdapat di sejumlah marketplace. Di Tokopedia, sebutannya adalah Power Merchant. Di Shopee disebut Star Seller, sementara di Bukalapak disebut Super Seller. Dengan meng-upgrade tokomu, biasanya toko bisa mendapat manfaat seperti muncul di halaman khusus atau manfaat-manfaat lainnya. Biasanya untuk jadi premium seller ada sejumlah syarat atau ketentuan yang harus dipenuhi terlebih dahulu. Selain itu, biasanya toko premium seller dikenakan biaya layanan. Oleh karena itu, pastikan kamu baca dulu dengan jelas sebelum meng-upgrade. Fitur premium seller tidak hanya bisa meningkatkan viewers, tetapi juga menciptakan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi dari pelanggan. Jadi calon pelanggan akan lebih yakin untuk melakukan checkout.

8. Melayani Pelanggan dengan Baik

Cara berjualan di marketplace lainnya dan tak kalah penting, yakni dengan memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan. Balas setiap chat dan jawab pertanyaan pelanggan dengan ramah serta sopan. Usahakan untuk membalas chat dengan cepat sehingga pelanggan tak merasa diabaikan dan kecewa karena menunggu lama. Sebagian marketplace memiliki persentase dan waktu chat dibalas. Semakin tinggi persentasemu semakin bagus. Kalau kamu lama membalas atau malah tidak membalas sama sekali, yang ada calon pembeli bisa kabur ke lapak kompetitor. Jika kamu memberikan layanan yang baik, maka rating dan review dari pelanggan juga bisa lebih bagus sehingga lapakmu makin dilirik orang. Tidak hanya cepat membalas chat yang masuk, kamu juga perlu selalu siap sedia ketika mendapatkan komplain dari pelanggan. Bantulah setiap pelanggan yang memiliki kendala saat

berbelanja. Tawarkan solusi yang sekiranya dapat membantu mereka. Jadi pelanggan bisa lebih puas dengan pelayanan terbaik dari toko online kamu.

9. Menyediakan Beragam Metode Pembayaran

Cara berjualan di marketplace selanjutnya yang bisa kamu terapkan untuk memaksimalkan penjualan yaitu dengan menyediakan berbagai opsi pembayaran. Dengan menyediakan berbagai metode pembayaran, calon pelanggan yang akan melakukan pembelian dapat memiliki lebih banyak pilihan. Mereka pun bisa memilih opsi pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan. Biasanya, marketplace yang menyediakan fasilitas toko online untuk para brand, memiliki beragam metode pembayaran. Mulai dari transfer bank, e-wallet, kartu kredit, pembayaran via minimarket, hingga cash on delivery (COD/pembayaran di tempat).

Sebagian besar marketplace juga menyediakan tingkat keamanan tinggi untuk seluruh metode pembayaran ini. Jadi pelanggan kamu tidak akan khawatir dengan adanya risiko penipuan karena semua pembayaran yang masuk akan ditampung oleh marketplace sebagai pihak ketiga. Dana yang dibayarkan baru bisa ditransfer ke rekening penjual setelah pelanggan mengonfirmasi pesanan diterima.

10. Menunjukkan Testimoni Positif dari Pelanggan

Untuk dapat menarik lebih banyak pelanggan, kamu juga bisa coba menampilkan review positif dari para pelanggan yang sudah ada. Testimoni asli dari pelanggan yang sudah melakukan pembelian biasanya jauh lebih efektif untuk mendatangkan pelanggan baru. Oleh karenanya, coba kumpulkan ulasan positif dari pelanggan toko online kamu di marketplace. Lalu, jadikanlah testimoni tersebut sebagai konten promosi untuk menarik pelanggan. Sebagian besar calon pelanggan akan lebih percaya dengan testimoni atau rekomendasi pelanggan lain dibandingkan iklan yang dibuat oleh brand itu sendiri. Jadi, jangan ragu untuk meminta ulasan dan mengumpulkannya sebagai materi iklan produk kamu.



Gambar 1 Dokumtasi Kegiatan

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini mengenai strategi pemasaran pada marketplace untuk UMKM yang kami selenggarakan ini telah dapat memberikan tambahan pengetahuan kepada para UMKM Kelurahan Meruya Selatan Jakarta Barat mengenai strategi pemasaran pada marketplace guna meningkatkan penjualan hal ini dapat dilakukan dengan membuat profil toko yang lengkap, foto produk asli yang ditampilkan pada etalase produk, memiliki jasa pengiriman beragam dan terpercaya, harga yang terjangkau, ikut serta dalam promo rutin, memanfaatkan fitur-fitur yang ada di marketplace, melayani pelanggan dengan baik dan menyediakan beragam metode pembayaran. Kegiatan ini disikapi sangat positif oleh para peserta, terlihat dari antusiasme mereka dengan banyak bertanya mengenai strategi pemasaran pada marketplace apa saja yang dapat meningkatkan penjualan dan para peserta meminta agar pemahaman dan pelatihan ini dilanjutkan.

SARAN

Pengabdian masyarakat dengan sasaran UMKM sebaiknya rutin dilakukan agar bisnis UMKM dapat terus berkembang dalam peningkatan penjualannya dan UMKM dapat menambah wawasan serta informasi seputar bisnis yang dijalankannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Pusat Kegiatan Pengabdian Masyarakat Universitas Mercu Buana dan Kelurahan Meruya Selatan Jakarta Barat yang telah menjadi mitra dalam pengabdian masyarakat ini. Ucapan terimakasih kepada berbagai pihak yang telah ikut mendorong, memperbaiki, memberi saran serta bantuannya dan dukungan morilnya sehingga dapat memperlancar kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Fajri M, Jumaryadi Y, Priambodo B. Pemanfaatan Market Place (Tokopedia) sebagai Sarana Pemasaran Produk Bagi UMKM di Kelurahan Meruya Utara. *Journal of Social Responsibility Project by Higher Education Forum*. November 2022. Vol.3.No.2.
- Hardian, H., & Sari, D. K. S. (2018). Perancangan Desain Kemasan Produk Minuman Teh Dengan Metode Quality Function Deployment (Qfd). *Jurnal Teknik Industri*, 5(1).
- Ilmiyati, A., & Munawaroh, M. (2016). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Kompetitif Dan Kinerja Perusahaan (Studi pada Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Bantul). *Jurnal Manajemen Bisnis*, 7(2), 226–251.
- Jayanti, N. K. D. A., Sastrawangsa, G., & Suradarma, I. B. (2016). Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Meningkatkan Nilai Jual Dan Pemasaran Bagi Ukm Kopi Bali. *Ngayah: Majalah Aplikasi IPTEKS*, 7(2).
- <https://store.sirclo.com/blog/cara-berjualan-di-marketplace/>