

PELATIHAN PENJUALAN ONLINE PRODUK DAUR ULANG DI MARKETPLACE SHOPEE

Asril Basry¹, Marnis²

^{1,2} Fakultas Teknik Universitas Persada Indonesia Y.A.I

E-mail: asril.basri@upi-yai.ac.id¹, marnis@upi-yai.ac.id²

ABSTRAK

Kebutuhan masyarakat akan penjualan online produk daur ulang semakin meningkat, seiring dengan semakin banyaknya permintaan akan penjualan online produk daur ulang tersebut. Untuk memenuhi kebutuhan itu perlu ada nya cara praktis untuk mendapatkan penjualan online produk daur ulang yaitu dengan cara dengan memanfaatkan penjualan online produk daur ulang.di marketplace shopee,. Pada kegiatan Pengabdian Masyarakat dilakukan pelatihan penjualan online produk daur ulang yaitu dengan cara dengan memanfaatkan penjualan online produk daur ulang.di marketplace shopee,. Dengan adanya pelatihan ini akan membuka wawasan dan pengetahuan untuk mengembangkan produk – produk daur ulang di marketplace shopee cara dan strategi pemasaran dan penjualan dari produk tersebut dengan menerapkan Teknologi Informasi melalui Media Sosial. memanfaatkan media internet sebagai sarana pemasaran online untuk memperluas pangsa pasar dimana produk dapat ditawarkan ke berbagai penjuru dalam negeri maupun luar negeri. Penulisan ini membahas tentang bagaimana melakukan penjualan online produk daur ulang.di marketplace shopee. Tujuannya untuk mengenalkan produk daur ulang kepada masyarakat luas agar mendapatkan potensi pasar yang lebih luas.

Kata kunci : Penjualan online , Produk daur ulang , Marketplace , Internet

ABSTRACT

The public's need for online sales of recycled products is increasing, along with the growing demand for them. To meet this need, a practical way to achieve online sales of recycled products is needed, namely by utilizing online sales of recycled products on the Shopee marketplace. The Community Service activity provided training on online sales of recycled products, namely by utilizing online sales of recycled products on the Shopee marketplace. This training will broaden insights and knowledge to develop recycled products on the Shopee marketplace, including marketing and sales strategies for these products by applying Information Technology through Social Media. Utilizing the internet as an online marketing tool to expand market share, where products can be offered to various regions, both domestically and internationally. This paper discusses how to sell recycled products online on the Shopee marketplace. The goal is to introduce recycled products to the wider community and achieve a broader market potential.

Keyword : Online sales, Recycled products, Marketplace, Internet

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital yang pesat dalam beberapa dekade terakhir telah mengubah lanskap perekonomian secara signifikan, termasuk pola konsumsi dan pemasaran produk. Salah satu dampak nyata dari perkembangan ini adalah munculnya platform e-commerce yang memudahkan pelaku usaha, terutama usaha kecil dan menengah (UKM), dalam memasarkan produk secara lebih luas dan efisien dan menawarkan fitur-fitur penjualan yang user-friendly dan jangkauan pasar yang luas. Kelurahan Baktijaya, yang terletak di Kota Depok, merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi besar dalam pengembangan ekonomi kreatif berbasis lingkungan. Beberapa warga di wilayah ini telah mulai memproduksi berbagai jenis produk dari bahan daur ulang, seperti tas dari plastik bekas, kerajinan dari limbah kertas, maupun barang-barang fungsional dari sampah rumah tangga. Namun, tantangan yang masih dihadapi adalah kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam memasarkan produk secara digital, sehingga jangkauan konsumen masih terbatas pada wilayah sekitar.

Dengan pemanfaatan marketplace, pelaku usaha memiliki peluang untuk menjangkau konsumen secara nasional bahkan internasional, serta meningkatkan daya saing produk mereka. Di sisi lain, produk-produk daur ulang yang dihasilkan memiliki nilai jual dan nilai edukatif yang tinggi karena berkontribusi pada pengurangan limbah serta mendukung gerakan gaya hidup ramah lingkungan. Melihat permasalahan tersebut, tim pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Persada Indonesia, YAI, perlu memberikan pelatihan penjualan online untuk produk daur ulang yang melibatkan mitra dari Kelurahan Baktijaya. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman

praktis dan teknis kepada para pelaku usaha rumahan mengenai cara membuka toko online di marketplace, mengelola produk, mengatur pengiriman, melakukan promosi digital, serta memahami pola perilaku konsumen daring. Diharapkan dengan adanya pelatihan ini, masyarakat Baktijaya dapat lebih mandiri dalam memasarkan produk-produk unggulan mereka.

2. PERMASALAHAN MITRA

Permasalahan dari pemasaran yang ada di Kelurahan Baktijaya, yang terletak di Kota Depok adalah diantaranya: belum memahami bagaimana mengembangkan produk secara praktis, belum memahami jangkauan pasar yang lebih luas, belum mengetahui cara memanfaatkan media sosial sebagai media promosi, belum mengetahui strategi digital marketing belum mengetahui produk baru pesaing.

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, maka potret dari permasalahan yang ada sebagai berikut:

- a. Produk daur ulang yang dihasilkan sebagian besar hanya dijual secara langsung atau melalui media sosial Whats App..
- b. Sebagian besar pelaku usaha mikro di Kelurahan Baktijaya belum memiliki pemahaman mengenai cara memanfaatkan platform marketplace sebagai penjualan online

Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya manusia sebagai para pelaku usaha.
- b. Untuk meningkatkan laba para pelaku usaha dengan mengembangkan berbagai pilihan jenis produk yang berbeda.
- c. Untuk mencari peluang pemasaran dengan memanfaatkan teknologi internet.

- d. Memenuhi kebutuhan pasar yang semakin beragam.
- e. Untuk meningkatkan penjualan produk unggulan serta memanfaatkan nilai merek dagang.

Manfaat dari kegiatan yang diadakan adalah sebagai berikut:

- a. Melatih kreatifitas UMKM warga Kelurahan Baktijaya dalam memanfaatkan Media Sosial.
- b. Dapat meningkatkan pendapatan / omset dan jangkauan pasar lebih luas.
- c. Mampu memenuhi kebutuhan segmen pasar tertentu.
- d. Memperkuat perkembangan penjualan yang mengalami penurunan penjualan.
- e. Mampu menandingi produk baru pesaing.
- f. Mampu memenuhi kebutuhan segmen pasar tertentu.
- g. Warga tidak hanya mengandalkan satu produk, mereka juga dapat mengandalkan produk lain, karena ketika satu produk tidak laku, warga dapat mengatasinya dengan jenis produk lain.

Target dan luaran dari Kegiatan yang diadakan adalah sebagai berikut:

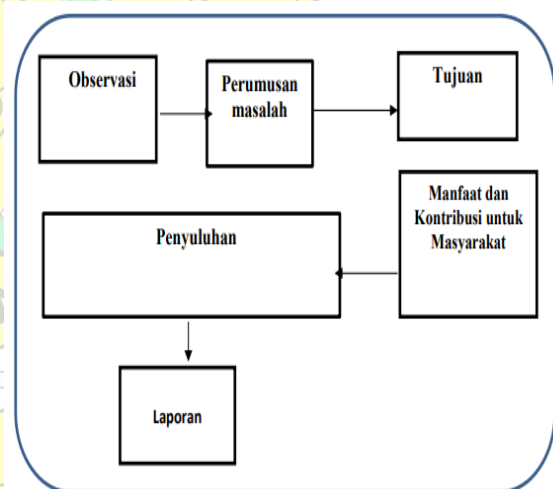
- a. Warga Kelurahan Baktijaya dapat memahami strategi digital marketing.
- b. Warga Kelurahan Baktijaya dapat meningkatkan Pemahaman tentang penjualan online menggunakan marketplace Shopee.
- c. Warga Desa Kelurahan Baktijaya dapat memanfaatkan Pemasaran Digital dan Platform Marketplace sebagai media promosi
- d. Mengembangkan Keterampilan UMKM di Kelurahan Baktijaya Depok.
- e. Mendorong Semangat dan Motivasi bagi Pelaku UMKM
- f. Meningkatkan pendapatan omset dan jangkauan pasar lebih luas

- g. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Peserta dalam memasarkan produk daur ulang
- h. Peserta berhasil membuat toko online di Shopee dengan produk daur ulang .
- i. Publikasi Berita di kompasiana

3. METODOLOGI

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian masyarakat ini dilakukan secara tatap muka di Kelurahan Baktijaya Kotamadya Depok. Jawa Barat, pada tanggal 17 Mei 2025 pukul 08.00 WIB sampai selesai. Pelaksanaan kegiatan berupa pelatihan dan penyuluhan dengan judul: “Pelatihan Penjualan Online Produk daur Ulang Di Market Place Shopee.”.

Adapun tahapan kegiatan pengabdian pada masyarakat dapat digambarkan pada roadmap berikut:



Gambar 1. Roadmap Kegiatan

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun deskripsi kegiatan tersebut adalah sebagai berikut.

1. Observasi dan Persiapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan kolaborasi dengan dosen dari

kampus lain. Sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat Tim PKM melakukan persiapan dengan melakukan diskusi untuk menentukan mitra dan topik dari kegiatan ini. Adapun persiapan yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat dari Dosen-dosen kolaborasi, adalah

- a) observasi, untuk mengetahui keadaan dari latar kegiatan pengabdian masyarakat
- b) Pengumpulan data pretest untuk menentukan topik kegiatan dan materi yang akan di berikan
- c) Pembagian tugas kelompok
- d) Pembuatan materi presentasi
- e) Menyiapkan luaran dari hasil kegiatan
- f) Persiapan penyusunan Laporan Kegiatan, penyusunan tulisan atau artikel untuk dipublikasikan pada jurnal nasional ISSN.

Observasi adalah salah satu cara untuk mendapatkan informasi apapun dari suatu peristiwa dengan cara mengamati secara langsung. Observasi Kami lakukan, untuk mengetahui potret permasalahan yang ada di Kelurahan Baktijaya, Depok, dengan berdiskusi bersama Kepala Seksi Ekonomi dan Pembangunan Bapak Andri Oktavianhady, S.IP. setelah mendapatkan permasalahan yang ada dan kami diarahkan untuk berdiskusi langsung dengan Lurah Bapak Mohamad Yanih, S.Sos.. Hasil diskusi bahwa teknis pelaksanaan di atur oleh Tim Dosen, sedangkan Pihak kelurahan bertugas mengundang Masyarakat dan penyediaan tempat kegiatan

Pengumpulan data dilakukan sebelum kegiatan dilakukan untuk menentukan topik dan materi. Adapun pengumpulan data menggunakan kuesioner dengan skala linkert yang diberikan pada warga

yang akan menjadi peserta kegiatan dengan jumlah audiesni sebanyak 20 Orang. 12 Hasil pretest menunjukkan bahwa penyuluhan sangat diperlukan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang pemanfaatan marketplace dan peluang ekonomi dari kewirausahaan hijau berbasis daur ulang Berdasarkan hasil pretest, maka dilakukan pembagian tugas untuk keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat

2. Pelaksanaan Kegiatan Kegiatan pengabdian kepada masyarakat, merupakan kegiatan kolaborasi Dosen dari Fakultas - fakultas Uversitas Persada Indonesia, YAI. Kegiatan ini dilakukan pada hari Sabtu tanggal 17 Mei 2025 mulai jam 08.00 WIB sampai dengan jam 12.00 WIB.

Pelaksanaan dimulai dengan sambutan Kepala Seksi Ekonomi dan Pembangunan Kelurahan Baktijaya, Andri Oktavianhadi, SH. Dan dilanjutkan dengan pelaksanaan Kegiatan utama di mulai dengan pemberian materi dan dilanjut dengan tanya jawab dan diakhiri dengan pemberian kuesioner posttest untuk mengetahui pemahaman peserta setelah penyuluhan diberikan.

Hasil dokumentasi kegiatan dapat dilihat pada gambar 2 sampai dengan gambar 4 dibawah ini.



Gambar 2. Foto Kasi Ekbang Kelurahan Baktijaya Depok Bapak Andri Oktavianhadi SH. Saat memberikan sambutan pembukaan.



Bersama dengan Tim Pengabdian Kepada Masyarakat lainnya, sesaat setelah kegiatan.

Gambar 3. Foto Bersama Peserta Kegiatan Pengabdian Masyarakat



Gambar 4. Situasi Pelatihan penjualan online menggunakan marketplace Shopee

5. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan Kegiatan pengabdian masyarakat telah dilakukan oleh Dosen Universitas Persada Indonesia, YAI, pada hari Sabtu tanggal 17 Mei 2025 mulai jam 08.00 WIB sampai dengan jam 12.00 WIB. Mitra Kegiatan adalah Kelurahan Baktijaya, Depok. Judul kegiatan adalah Penjualan Online Produk Daur Ulang di Marketplace Shopee. Kegiatan ini berjalan dengan lancar, dan indikator keberhasilan dilihat berdasarkan hasil pretest dan posttest, terjadi kenaikan pemahaman peserta tentang penjualan online di marketplace dan sebagian besar peserta berhasil membuat toko online di shopee.

B. Saran Dengan memperhatikan antusias peserta yang cukup besar dalam mengikuti penyuluhan ini, maka disarankan perlu dilaksanakan kegiatan sejenis pada Kelurahan lainnya.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada LPPM UPI YAI yang sudah mendukung terlaksananya Kegiatan pengabdian Masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Damanhuri, E., & Padmi, T. (2015). *Pengelolaan Sampah: Edisi Revisi*. Bandung: ITB Press.

Geng, Y., Sarkis, J., & Bleischwitz, R. (2019). How to globalize the circular economy. *Nature*, 565(7738), 153–155. <https://doi.org/10.1038/d41586-019-00017-z>

Astuti, R., & Nasution, M. D. (2021). Strategi Pemasaran Digital untuk UMKM dalam Meningkatkan Daya Saing di Era Ekonomi Digital*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 112–120. [\[https://doi.org/10.31289/jmb.v10i2.4876\]](https://doi.org/10.31289/jmb.v10i2.4876) [\[https://doi.org/10.31289/jmb.v10i2.4876\]](https://doi.org/10.31289/jmb.v10i2.4876)

Hidayat, T., & Lestari, D. A. (2022). Pemanfaatan E-Commerce Shopee dalam Peningkatan Penjualan UMKM di Masa Pandemi. *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora*, 11(1), 87–95. [\[https://doi.org/10.31227/jish.v11i1.5673\]](https://doi.org/10.31227/jish.v11i1.5673) [\[https://doi.org/10.31227/jish.v11i1.5673\]](https://doi.org/10.31227/jish.v11i1.5673)

Wahyuni, I., & Permana, R. (2020). Peningkatan Kapasitas Digital Pelaku UMKM Melalui Pelatihan Marketplace. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 256–264. <https://doi.org/10.22146/jpkm.6021> [\[https://doi.org/10.22146/jpkm.6021\]](https://doi.org/10.22146/jpkm.6021)

Sari, M., & Priyono, A. (2021). Inovasi Produk Berbasis Limbah Daur Ulang dalam Mendukung Ekonomi Sirkular. *Jurnal Ekonomi dan Lingkungan*, 8(2), 145–153. [\[https://doi.org/10.21009/jel.082.06\]](https://doi.org/10.21009/jel.082.06) [\[https://doi.org/10.21009/jel.082.06\]](https://doi.org/10.21009/jel.082.06)

Nugraha, R. (2022). Pelatihan Digital Marketing untuk UMKM: Studi Kasus di Kelurahan Margonda. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 5(1), 39–46. <https://doi.org/10.14710/jpm.2022.543>

Putri, D. R., & Santosa, H. (2023). Peran Platform Shopee dalam Mendorong Pertumbuhan UMKM di Indonesia: Perspektif Digitalisasi Ekonomi. *Jurnal Ekonomi Digital*, 2(1), 25– 35. <https://doi.org/10.24123/jed.v2i1.1092>

Hasan, M. I. (2020). *Kewirausahaan Hijau: Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Deepublish.

10. Kementerian PPN/Bappenas. (2020). *Roadmap SDGs Indonesia: 2020–2030*. Jakarta: Bappenas. <https://www.99.co/blog/indonesia/usaha-rumahan-yang-tak-ada-matinya/>

