


Pendampingan Optimalisasi E-Commerce Serta Legalitas Usaha Pada Wahana Plastik Dan Toko Sayur Gemah Ripah

¹⁾Rendhita Dizzy Khatarine*, ²⁾Azfa Mutiara Ahmad Pabulo

¹⁾²⁾Program Studi Akuntansi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta

Email Corresponding: rendhita.dc@gmail.com

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: <i>Digital Marketing</i> <i>E-Commerce</i> <i>Whatsapp Bussiness</i> Legalitas Usaha UMKM NIB	Perkembangan teknologi saat ini sudah semakin canggih, namun keadaan ini belum sepenuhnya diterapkan oleh para pelaku UMKM. Salah satu dari perkembangan teknologi tersebut adalah <i>e-commerce</i> yang dapat membantu mengembangkan pemasaran atau penjualan barang dan jasa. Selain itu, permasalahan UMKM yang lain adalah ketidakpahaman pelaku usaha untuk melengkapi legalitas usahanya. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk membantu UMKM Toko Wahana Plastik mengoptimalkan <i>e-commerce</i> melalui Shopee dan <i>Whatsapp Bussiness</i> dan membantu UMKM Toko Sayur Gemah Ripah untuk mendapatkan NIB. Metode yang digunakan dalam pendampingan ini adalah melakukan wawancara dan melakukan pendampingan secara langsung kepada para pelaku usaha seperti pendaftaran akun Shopee dan <i>Whatsapp Bussiness</i> , melakukan pengunggahan foto-foto produk serta memberikan pemahaman dan pendampingan dalam membuat NIB. Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Toko Wahana Plastik dan Toko Sayur Gemah Ripah yang beralamat di Desa Krikilan, Tegaltirto, Berbah, Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah Toko Wahana Plastik sudah mempunyai toko <i>online</i> di Shopee serta mempunyai fitur pemesanan melalui <i>Whatsapp Bussiness</i> dan pemilik usaha Toko Sayur Gemah Ripah mengerti pentingnya legalitas usaha serta dapat secara mandiri membuat NIB.
Keywords: <i>Digital Marketing</i> <i>E-Commerce</i> <i>Whatsapp Bussiness</i> <i>Legality of bussiness</i> MSME NIB	Technological developments are currently increasingly sophisticated, but this situation has not been fully implemented by MSME players. One of these technological developments is <i>e-commerce</i> which can help develop marketing or sales of goods and services. In addition, another problem of MSMEs is the lack of understanding of business actors to complete their business legality. The purpose of this community service activity is to help MSMEs Toko Wahana Plastik optimize <i>e-commerce</i> through Shopee and Whatsapp Business and help MSMEs Toko Sayur Gemah Ripah to get NIB. The method used in this assistance is to conduct interviews and provide direct assistance to business actors such as registering Shopee and WhatsApp Bussiness accounts, uploading product photos, and providing understanding and assistance in making NIB. This service activity was carried out at Toko Wahana Plastik and Toko Sayur Gemah Ripah which are located in Krikilan Village, Tegaltirto, Berbah, Sleman Regency, Yogyakarta Special Region Province. The results of this service activity are that Toko Wahana Plastik already has an online store at Shopee and has a messaging feature via Whatsapp Business and the business owner of Toko Sayur Gemah Ripah understands the importance of business legality and can make NIB independently. <p>This is an open access article under the CC-BY-SA license.</p> 

I. PENDAHULUAN

Seiring dengan berjalannya waktu, perkembangan teknologi semakin canggih dan dapat digunakan dalam seluruh aspek kehidupan. Salah satu bentuk dari kecanggihan teknologi yang dimaksud adalah *digital marketing*. *Digital marketing* dapat diartikan sebagai pemasaran produk melalui media digital dan jaringan internet yang dapat menjangkau penjual dan pembeli tidak terbatas tempat dan waktu. Penjual dapat menyediakan barang dan jasa yang ditawarkan dan pembeli dapat mencari atau mendapatkan produk yang diinginkan.

Keunggulan dari adanya *digital marketing* ini adalah pelaku UMKM tidak perlu membuka tempat untuk usaha secara fisik. Pelaku UMKM dapat memulai promosi produk dan menayangkannya di dunia maya melalui *e-commerce*. *Wearesocial* mencatat sebanyak 48% dari pengguna internet di Indonesia melakukan pencarian produk yang dibutuhkan secara daring (Basuki, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa potensi digital marketing masih terbilang sangat menjanjikan untuk para pelaku UMKM.

Salah satu *platform digital marketing* adalah *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Lazada, dan sebagainya. Pengaruh dari *digital marketing* ini juga membawa dampak khususnya kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Berdasarkan data tahun 2021 dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Sleman, tercatat sebanyak 4.216 usaha mikro dan 16 usaha kecil di Kecamatan Berbah. Di daerah ini ada beberapa UMKM yang menjalankan usaha seperti toko kelontong, pedagang kuliner, salon, dan lain sebagainya.

Walaupun pengguna *platform e-commerce* sudah banyak, namun masih banyak pelaku UMKM yang belum memaksimalkan penggunaan fasilitas ini. Salah satu kendala yang dihadapi adalah ketidakpahaman mereka dalam menggunakan fitur dari *e-commerce* tersebut. Toko Wahana Plastik adalah salah satu UMKM yang ingin menjual produk mereka secara *online* tetapi pemilik tidak mengerti bagaimana caranya untuk mendaftarkan toko tersebut di *e-commerce* Shopee. Pemilik menginginkan agar produknya dapat dipasarkan lebih luas melalui media online agar dapat menjangkau banyak pelanggan baik di dalam kota maupun di luar kota. Selain menggunakan Shopee, penulis juga membantu untuk membuat *Whatsapp Bussiness* untuk layanan perpesanan yang lebih *fast respon* karena didukung dengan pesan otomatis. Selain layanan perpesanan yang cepat, fitur *Whatsapp Bussiness* ini juga dilengkapi dengan katalog produk yang memuat informasi foto produk, keterangan produk dan harga produk. Melalui fitur ini, proses transaksi antara penjual dan pembeli dapat dilakukan secara elektronik (Santoso et al., 2023).

Tidak hanya masalah pemasaran, aspek legalitas usaha juga tidak kalah penting. Legalitas usaha dalam bentuk perizinan usaha sangat diperlukan agar UMKM dapat beroperasi dengan penuh tanggung jawab. UMKM yang memiliki izin usaha akan meningkatkan kepercayaan masyarakat karena pelaku usaha akan menjaga kualitas produk yang dihasilkan (Putra et al., 2022). Salah satu bentuk perizinan usaha yang dikeluarkan Pemerintah adalah Nomor Induk Berusaha (NIB). NIB merupakan bukti legalitas usaha pelaku UMKM yang diterbitkan oleh Pemerintah melalui Perizinan Online Terpadu (*Online Single Submission*). Dengan adanya NIB ini, pelaku usaha dapat memanfaatkan kemudahan dalam pengajuan kredit serta kemudahan pengurusan perizinan perusahaan seperti Angka Pengenal Impor dan Tanda Daftar Perusahaan (Wulandari & Budiantara, 2022).

Berdasarkan wawancara penulis dengan pemilik Toko Sayur Gemah Ripah, pemilik menyampaikan bahwa Toko Sayur Gemah Ripah belum memiliki NIB. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan dan informasi yang terbatas terkait tata cara pengurusan perizinan sehingga pelaku usaha belum memiliki legalitas usaha. Atas permasalahan tersebut penulis melakukan pendampingan untuk membantu penerbitan NIB di Toko Sayur Gemah Ripah.

Tujuan dari kegiatan pendampingan adalah :

1. Toko Wahana Plastik
Pelaku usaha dapat mengoptimalkan *e-commerce* menggunakan Shopee dan *Whatsapp Bussiness* yang dapat digunakan untuk memasarkan produknya dengan jangkauan yang lebih luas. Pelaku usaha dapat mengerti cara menggunakan aplikasi ini untuk mendukung keberlangsungan usahanya.
2. Toko Sayur Gemah Ripah
Pelaku usaha dapat memahami akan pentingnya membuat NIB sebagai bentuk dari legalitas usahanya serta pelaku usaha dapat mendaftarkan usahanya melalui OSS hingga dapat mencetak NIB.

II. MASALAH

Dari wawancara yang telah dilakukan oleh penulis, beberapa permasalahan yang dialami oleh pelaku usaha di UMKM di Desa Tegaltirto, Kecamatan Berbah, Sleman, Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Pemahaman yang kurang memadai pada penggunaan dalam menggunakan fitur dari *e-commerce* Shopee dan *WhatsApp Bussiness*

Toko Wahana Plastik melakukan kegiatan menjualbelikan produknya secara langsung kepada pelanggan dan belum memanfaatkan *e-commerce*. Penggunaan *e-commerce* untuk memperjualbelikan produk dapat menjangkau masyarakat luas sedangkan Toko Wahana Plastik masih belum dapat menggunakan dan memanfaatkan dari fitur *e-commerce*, yakni Shopee. Pemanfaatan fitur *e-commerce* Shopee tersebut dapat meningkatkan dan memaksimalkan penjualan produk di Toko Wahana Plastik karena aplikasi ini banyak digunakan oleh masyarakat.

2. Pengetahuan dan informasi yang terbatas mengenai tata cara pengurusan perizinan legalitas usaha bagi pelaku UMKM

Pelaku UMKM yang memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) dapat meningkatkan rasa percaya konsumen. Peningkatan rasa percaya konsumen kepada UMKM dapat memaksimalkan penjualan produk yang dipasarkan. Toko Sayur Gemah Ripah berkeinginan untuk mendaftarkan usahanya yang masih belum memiliki NIB agar mendapatkan NIB. Akan tetapi, Toko Sayur Gemah Ripah tidak mengetahui tata cara pengurusan guna mendapatkan NIB sehingga perlu adanya pendampingan dan pengarahan untuk pendaftaran UMKM untuk mendapatkan NIB.



Gambar 1. Lokasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

III. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan metode wawancara langsung di rumah pelaku usaha Toko Sayur Gemah Ripah dan Toko Wahana Plastik yang beralamat di Desa Tegaltirto, Kecamatan Berbah, Sleman, Yogyakarta pada tanggal 4 sampai dengan 7 Oktober 2023. Adapun metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini adalah :

Tabel 1 Metode Kegiatan Pengabdian

UMKM	Permasalahan	Metode	Tujuan
Toko Wahana Plastik	Pelaku usaha belum memahami penjualan di <i>e-commerce</i> Pemilik usaha sudah mempunyai aplikasi tetapi belum dapat menggunakannya secara fasih	Wawancara : Melakukan wawancara kepada pelaku usaha Pendampingan : - Menjelaskan fitur-fitur yang ada di dalam Shopee yaitu pengaturan nama toko, pengunggahan foto produk dan halaman penjual - Menjelaskan fitur aplikasi <i>Whatsapp Bussiness</i> yaitu pengaturan akun, pesan otomatis, pesan di luar jam kerja dan foto katalog produk	Pelaku usaha memahami aplikasi Shopee dan <i>Whatsapp Bussiness</i> Pelaku usaha mengerti cara membuat akun Shopee dan menambahkan foto dan deskripsi produk pada laman Shopee serta mampu menggunakan <i>Whatsapp Bussiness</i> untuk layanan perpesanan
Toko Sayur Gemah Ripah	Pelaku usaha belum mengetahui OSS dan NIB	Sosialisasi : Pelaku usaha diperkenalkan mengenai OSS dan NIB	Pelaku usaha dapat memahami OSS untuk membuat legalitas usaha maupun perizinan

Pelaku usaha belum memahami cara mendaftar dan membuat NIB

Pendampingan :
Penulis memberikan pengarahan bagaimana cara pembuatan akun, melakukan pengisian data usaha, pemilihan KBLI melalui web OSS

Pelaku usaha dapat mendaftarkan usahanya dan memperoleh NIB secara mandiri

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan di 2 (dua) tempat UMKM tetapi masih dalam satu desa. Toko Sayur Gemah Ripah dan Toko Wahana Plastik beralamat di Desa Krikilan, Tegaltirto, Berbah, Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Sebelum melakukan pendampingan, penulis melakukan wawancara terlebih dahulu untuk mengetahui permasalahan pemilik usaha agar dapat diberikan solusi yang tepat.

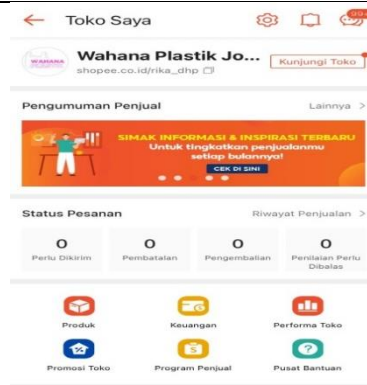
Adapun kegiatan yang telah dilaksanakan adalah :

1. Pendampingan pembuatan akun Shopee dan *Whatsapp Bussiness* untuk Toko Wahana Plastik
Shopee merupakan salah satu aplikasi belanja *online* yang populer dan sering digunakan oleh masyarakat Indonesia. Menurut (Amelia & Sudrartono, 2023) dengan memanfaatkan *e-commerce* sebagai media pemasaran, mempunyai dampak yang besar untuk pemasaran produk yang dijual sehingga mempengaruhi tingkat penjualan.
- a) Instal Aplikasi Shopee
Aplikasi Shopee dapat diakses melalui laman <https://shopee.co.id/> atau juga dapat diinstal di *smartphone*. Pelaku usaha sudah mempunyai aplikasi Shopee yang terinstal sehingga aplikasi tersebut dapat langsung digunakan untuk membuat toko *online*.



Gambar 2. Pendampingan Pembuatan Toko Online Wahana Plastik

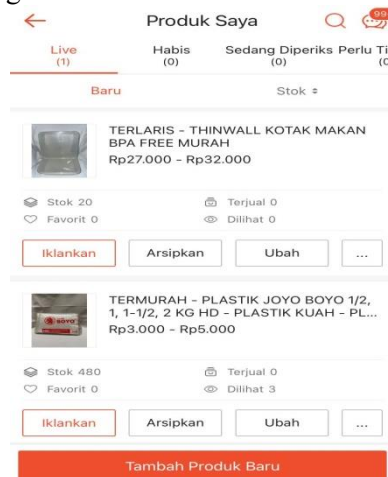
- b) Pembuatan Toko *Online* Shopee “Wahana Plastik Jogja”
Sebelum membuat toko *online*, pelaku usaha harus mempunyai akun Shopee terlebih dahulu. Setelah akun selesai dibuat maka tahapan selanjutnya adalah melengkapi informasi toko dan jasa pengiriman. Kemudian setelah profil toko berhasil dibuat maka langkah selanjutnya adalah menambahkan foto-foto produk yang akan dijual serta melengkapi dengan deskripsi produk dan harga produk.



Gambar 3. Halaman Profil Toko Wahana Plastik

c) Pengunggahan Foto Produk ke Laman Shopee

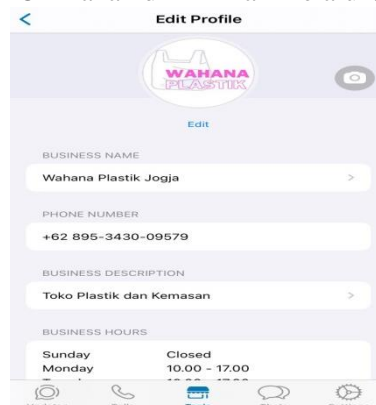
Setelah profil toko selesai dibuat, maka langkah selanjutnya adalah mengunggah foto-foto produk yang telah dipersiapkan ke laman Shopee. Foto produk juga dilengkapi dengan nama produk, deskripsi, kategori, variasi, harga, stok. Dalam memberikan nama produk dapat ditambahkan kata kunci yang menarik seperti “Paling Laris” atau “Promo”.



Gambar 4. Produk yang Telah Diunggah

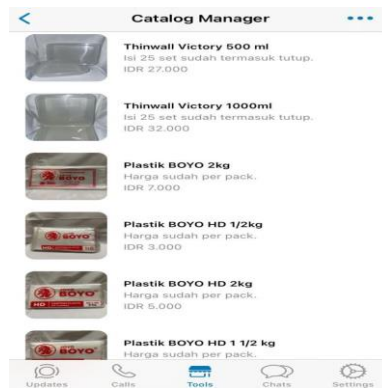
d) Pembuatan akun *Whatsapp Bussiness* untuk Toko Wahana Plastik

Tahap pertama adalah mengunduh aplikasi *Whatsapp Bussiness* melalui *Google Playstore* dari *smartphone* pemilik. Kemudian setelah proses instalasi selesai, maka langkah selanjutnya adalah memasukkan nomor telepon yang akan digunakan oleh Toko Wahana Plastik. Setelah melakukan pendaftaran nomor telepon, nomor OTP akan dikirimkan melalui SMS untuk proses verifikasi akun.



Gambar 5. Tampilan Awal *Whatsapp Bussiness* Toko Wahana Plastik

Tahap berikutnya adalah melakukan pengaturan pada fitur *Whatsapp Bussiness* Toko Wahana Plastik yang terdiri dari profil bisnis, katalog, pesanan, salam dan pesan di luar jam kerja. Pada tahap ini pelaku usaha menuliskan informasi yang diminta di aplikasi ini dan menambahkan produk-produk yang akan dijual ke dalam katalog.



Gambar 6. Tampilan Katalog *Whatsapp Bussiness* Toko Wahana Plastik

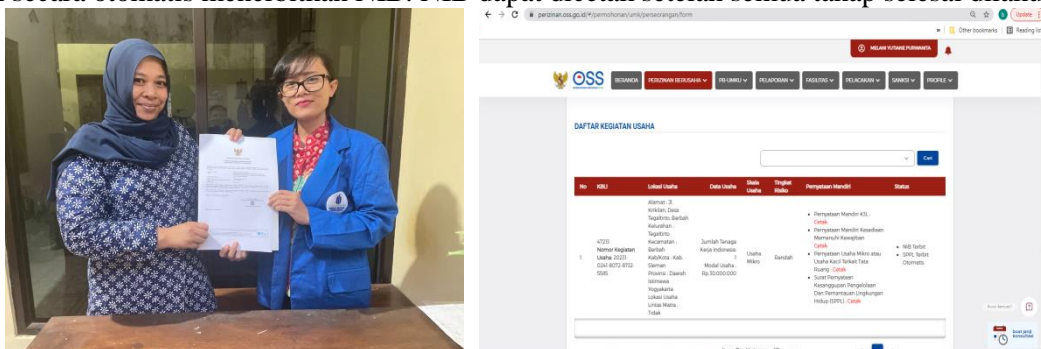
2. Pendampingan pembuatan NIB untuk Toko Sayur Gemah Ripah

a) Penjelasan NIB dan dokumen-dokumen yang diperlukan

Sebelum melakukan pendaftaran NIB untuk Toko Sayur Gemah Ripah, penulis menjelaskan terlebih dahulu mengenai pentingnya NIB untuk legalitas usaha. UMKM yang telah memiliki NIB memperoleh kemudahan seperti pengajuan pinjaman, mempermudah pelaku usaha dalam perolehan izin usaha dan izin komersial/operasi serta dapat meningkatkan kepercayaan konsumen (Komalasari et al., 2023). Setelah memberikan penjelasan mengenai NIB, maka selanjutnya adalah mempersiapkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk pendaftaran NIB antara lain KTP, *e-mail*, NPWP, serta nomor telepon yang aktif.

b) Pendampingan pembuatan NIB

Setelah dokumen yang diperlukan lengkap, tahap berikutnya adalah melakukan pendaftaran akun pelaku usaha pada laman <http://oss.go.id/>. Penulis melakukan pendampingan dengan tujuan supaya pelaku usaha dapat memahami kemudahan untuk membuat NIB. Setelah pendaftaran akun berhasil, kemudian pelaku usaha diarahkan untuk membuat permohonan baru di laman OSS. Pada proses ini penulis mengarahkan dan mendampingi pengisian data-data yang dibutuhkan termasuk memilih Klasifikasi Baku Lapangan Usaha (KBLI). Selanjutnya setelah selesai proses verifikasi, maka sistem akan secara otomatis menerbitkan NIB. NIB dapat dicetak setelah semua tahap selesai dilakukan.



Gambar 7. Dokumentasi Pembuatan NIB oleh Pelaku Usaha

Secara keseluruhan kegiatan pendampingan ini berjalan dengan baik dan lancar. Kendala dan permasalahan pelaku usaha juga dapat diatasi. Selain berjalan dengan lancar, pelaku usaha juga merasa puas dengan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan.

V. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu memberikan solusi atas kendala-kendala yang dialami. Bentuk pendampingan *digital marketing* melalui *e-commerce* Shopee dan penggunaan *Whatsapp Bussiness* untuk Toko Wahana Plastik bertujuan agar dapat memasarkan produknya dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Dengan adanya *e-commerce* Shopee dan *Whatsapp Bussiness* ini diharapkan dapat terus berjalan dan konsisten agar jumlah penjualan dapat mengalami peningkatan. Disamping itu, pendampingan kepada pelaku usaha Toko Sayur Gemah Ripah dalam pembuatan NIB bertujuan untuk meningkatkan pemahaman legalitas usaha dan mendapatkan kemudahan dalam pengurusan perijinan serta pembiayaan ke lembaga keuangan. (Luthfiyah et al., 2023)(Pratiwi et al., 2021)(Hariyana & Warmana, 2023)

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, R., & Sudrartono, T. (2023). Pemanfaatan Marketplace Shopee dalam Peningkatan Volume Penjualan Jaket Hoodie Toko Mikayla Shop. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 5, 118–124. <https://doi.org/10.37034/infec.v5i1.237>
- Basuki, B. P. (2023). *UMKM Goes Digital*. Kanwil NTT | DJPb Kemenkeu RI. <https://djpb.kemenkeu.go.id/kanwil/ntt/id/data-publikasi/artikel/2886-umkm-goes-digital.html>
- Budiarto, F. N. R., Amelia, K. S., Arindawati, S., Mawardhany, S. K., Belangi, H. A., Mas'udah, K. W., & Wuryandari, Y. (2022). Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) dalam Rangka Pengembangan UMKM Desa Ngampungan. *KARYA UNGGUL : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 116–124.
- Hariyana, N., & Warmana, G. O. (2023). Peningkatan Penjualan Melalui Pemasaran Media Sosial Pada UMKM di Tanggulangin Sidoarjo. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPKMN)*, 4(1), 22–27
- Komalasari, H., Rosikhu, M., Putri, D. A., Nalurita, I., Maharani, A. E. S. H., & Cahyadi, I. (2023). Pendampingan Pembuatan NIB untuk Kelegalitasan Usaha UMK Syahrini Snack di Lombok Tengah melalui OSS. *JILPI: Jurnal Ilmiah Pengabdian Dan Inovasi*, 1(3), 357–362. <https://journal.insankreasimedia.ac.id/index.php/JILPI>
- Kursus Online UMKM - Optimasi WhatsApp Business untuk Jualan Online <https://tumbu.co.id/course/24/kursus-online-umkm-optimasi-whatsapp-business-untuk-jualan-online>
- Luthfiyah, L., Yanuarti, R., Ibanah, I., Mutmainah, L., & Harsanti, R. S. (2023). *E-Commerce* sebagai Media Promosi dalam Peningkatan Daya Saing Produk UMKM MOSS 1 di Kabupaten Jember. 4(2), 1162–1168. <https://doi.org/https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i2.1008>
- Pabulo, Azfa Mutiara Ahmad. 2023. "Bangkit Jadi UMKM Unggul : UMKM Unggul, Indonesia Maju." Unitomo Press.
- Pratiwi, N. Y., Febiyana, F., Christanti, M., Permatasari, A. D., Siregar, M., Damayanty, P., Dharma, D. A., & Djunaidy, D. (2021). Membantu Umkm Dalam Memasarkan Produk Di Marketplace Shopee Dan Tokopedia. *Jurnal Pengabdian Teratai*, 2(2), 135–142. <https://doi.org/10.55122/teratai.v2i2.321>
- Putra, A. C., Aprilia, N. N., Sari, A. E. N., Wijdan, R. M., & Putri, A. R. (2022). Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) untuk Pengembangan UMKM di Kelurahan Tlumpu Melalui Online Single Submission (OSS). *I-Com: Indonesian Community Journal*, 2(2), 149–157. <https://doi.org/10.33379/icom.v2i2.1397>
- Santoso, D. W., Prabaswari, A. D., Basumerda, C., Sari, A. D., Purnomo, H., Worldailmi, E., & Hartomo. (2023). Penerapan Strategi E-Commerce dalam Meningkatkan Produktivitas UKM Sentra Industri Bambu Setia Karya Desa Brajan, Minggir, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. *Journal of Appropriate Technology for Community Services*, 4(2), 47–57.
- Wulandari, I., & Budiantara, M. (2022). Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Melalui Online Single Submission. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 386–394. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i2.8205>