

# MENGGUNAKAN SHOPEE SELLER CENTRE PADA E-COMMERCE SHOPEE UNTUK MENAIKKAN PENJUALAN (TOKO : AKAIPRINT)

**Rendi Rizky Trianda**

Fakultas Manajemen & Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara  
Email : rendi.rt19@gmail.com

## **ABSTRAK :**

*E-Commerce* semakin diminati masyarakat karena kemudahan dan jangkauan pasar yang luas. Perlunya pengetahuan yang dibutuhkan untuk memilih *E-Commerce* dalam usaha berdagang secara online. *E-Commerce* Shopee menjadi yang terbanyak di akses di Indonesia menjadikan peluang lebih besar menjangkau pembeli. Maka dari itu perlunya Pengetahuan untuk meningkatkan penjualan dengan menggunakan *Shopee Seller Centre* dengan menggunakan metode Analisis Deskriptif pada objek toko akaiprint. Didapat hasil bahwa *Shopee Seller Centre* sangat bermanfaat untuk mengoptimalkan Produk, Pesanan, dan segala fitur di dalamnya. Dengan memiliki pengetahuan ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan di *E-Commerce* Shopee.

**Kata Kunci:** *E-Commerce* , *Shopee Seller Centre*, *Penjualan*

## **ABSTRACT**

*E-Commerce* is increasingly in demand by the public because of its convenience and broad market reach. The knowledge needed to choose *E-Commerce* in an online trading business. *E-Commerce* Shopee is the most accessed in Indonesia, making it a bigger opportunity to reach buyers. Therefore the need for Knowledge to increase sales by using the *Shopee Seller Center* by using the Descriptive Analysis method on the akaiprint shop object. The result is that the *Shopee Seller Center* is very useful for optimizing Products, Orders, and all the features in it. Having this knowledge is expected to increase sales in *Shopee E-Commerce*

**Keywords:** *Sales, E-Commerce* , *Shopee Seller Centre*

## PENDAHULUAN :

Shopee merupakan *E-Commerce* yang berasal dari Singapura dan beroperasi di negara Taiwan dan beberapa negara ASEAN seperti Indonesia, Singapura, Malaysia, Vietnam, Filipina, dan Thailand. Setiap tahunnya, Shopee mengadakan promo tahunan yang bernama Shopee 9.9 Super Shopping Day pada tanggal 9 September, Shopee 11.11 Big Sale pada tanggal 11 September, dan Shopee 12.12 Birthday Sale pada tanggal 12 Desember. Pada promo tahunan tersebut, Shopee mengadakan berbagai macam promosi penjualan seperti flashsale, cashback, gratis ongkos kirim, dan berbagai macam diskon besar-besaran pada brand ternama di Shopee Mall. CEO Shopee, Chris Feng mengatakan bahwa promo tahunan pada tahun 2018 telah melampaui semua jenis rekor penjualan pada tahun lalu [5-7]. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Katadata Insight Center (KIC) mengenai pemetaan *E-Commerce* Indonesia tahun 2018, 59,38% dari penjual memiliki alasan untuk meningkatkan penjualan pada momentum Shopee 9.9 Super Shopping Day.<sup>1</sup>

Pandemi Covid-19 menimbulkan kecemasan bagi seluruh masyarakat dunia tak terkecuali di Indonesia dimana sudah

banyak warga yang terjangkit Covid-19. Untuk menghindari terjangkitnya penyebaran Covid-19, pemerintah memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang tertuang dalam Peraturan Pemerintah No. 21 tahun 2020. Dengan adanya PSBB menimbulkan dampak terhadap sektor perdagangan. Para pedagang sangat sulit untuk menjual dagangannya secara langsung sehingga mereka harus mengubah cara penjualannya secara online.

Di era globalisasi sekarang pemanfaatan *E-Commerce* semakin luas diminati masyarakat banyak, juga dampak dari pengaruh Covid-19 yang memaksa masyarakat membatasi aktivitas yang langsung yang beresiko bersentuhan fisik. Maka di era sekarang pemanfaatan *E-Commerce* sangat efektif baik untuk pembelian produk atau penjualan produk. Kemudahan membangun toko online di *E-Commerce* Shopee haruslah diiringi edukasi bagaimana cara mengoptimalkan agar sebuah toko yang dibangun dapat bersaing dan muncul di rekomendasi produk unggulan agar peluang di beli-nya suatu produk lebih besar. Dengan permasalahan bagaimana cara agar sebuah toko optimal dalam penjualan di *E-Commerce* Shopee, disini penulis akan

---

<sup>1</sup> KIC, *Indonesia E-Commerce Mapping 2018*. 2018, Katadata Insight Center: Jakarta.

mengupas dan membahas cara cara yang bisa digunakan, merujuk toko online penulis sendiri yang ada di *E-Commerce* Shopee yaitu toko:akaiprint.

## METODE PENELITIAN :

Penelitian ini merupakan penelitian Alalisis Deskriptif. Objek penelitian pada toko online *akaiprint* di *E-Commerce* Shopee. Pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian yaitu dengan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan pada *Shopee Seller Centre*.

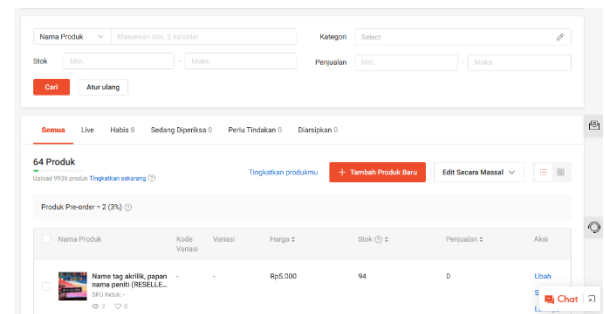
## HASIL & PEMBAHASAN :

Shopee Seller Center disediakan khusus oleh Shopee dengan maksud agar penjual dapat mengelola dan mengatur toko dengan mudah. Shopee Seller Center dapat diakses melalui link <https://seller.shopee.co.id/>.<sup>2</sup> *Shopee Seller Centre* ini dalam artian sederhana adalah pusat penjualan / data base penjualan. Di dalam *Shopee Seller Centre* terdapat banyak fitur fitur yang bisa diakses dengan mudah bagi penjual seperti, Pengiriman, Pesanan, Produk, Promosi Saya, Fitur Pengelolaan Pembeli, Keuangan, Data, Perkembangan Penjual, Layanan Pembeli, Toko, Pengaturan, Bantuan.

Promosi Penjualan Menurut Kotler dan Armstrong (2014) promosi penjualan adalah insentif jangka pendek untuk

mendorong keinginan, dan mencoba atau membeli suatu produk maupun jasa.

(Gambar 1 : Halaman Pesanan)



## Keterangan Gambar 1. HALAMAN PESANAN

Tertera ada 7 fitur penjualan untuk diperhatikan penjual. Pesanan, fitur ini digunakan untuk melihat status pesanan yang terdiri dari beberapa status diantaranya yaitu :

- Belum bayar merupakan status dimana pelanggan sudah melakukan checkout namun belum melakukan pembayaran.
- Perlu dikirim merupakan status dimana pelanggan sudah melakukan pembayaran dan penjual perlu lakukan proses pengiriman. Dalam tahap ini ,penjual perlu memproses pengiriman pesanan dengan cara mencetak label pengiriman. Label pengiriman ini yaitu sebuah resi yang berisi informasi tentang produk yang dikirim, nomor resi, nama pembeli, alamat pembeli, nama toko pengirim , alamat pengirim, dan

<sup>2</sup> <https://www.dropshipper.co.id/blog/apa-itu-shopee-seller-center>

keterangan informasi produk yang dibeli .Berikut contoh “resi pengiriman” .

**Shopee J&T EXPRESS**

**RPT-PDN03** **No. Resi: JP0269176507**

**Penerima: Sindy Simamora** **Pengirim: akaiprint**

**HOME** **6281370581220**

Dusun 2, Jalan Th. Pasaribu, Pahieme II, Sorkam Barat, SORKAM BARAT, KAB. TAPANULI TENGAH, SUMATERA UTARA

**KAB. TAPANULI TENGAH** **SORKAM BARAT**

**CASHLESS** *Penjual tidak perlu bayar ongkir ke Kurir*

**Berat: 165 gr** **COD: Rp80508**

**Batas Kirim: 31-10-2022**

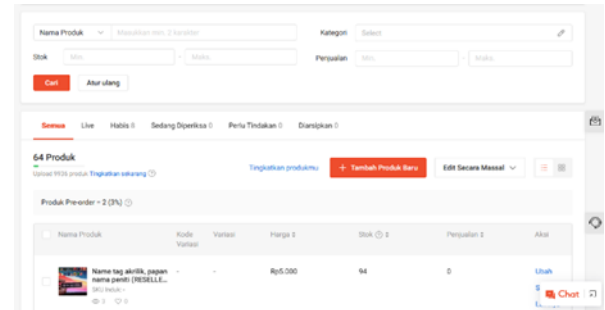
**No. Pesanan: 221027GJ695RNG**

| # | Nama Produk                                                              | SKU | Variasi | Qty |
|---|--------------------------------------------------------------------------|-----|---------|-----|
| 1 | Name tag akrilik - papan nama peniti, kantor custom sesuai keinginan     |     |         | 6   |
| 2 | Gantungan kunci akrilik LANSCAPE bisa pake foto sendiri, souvenir median |     |         | 7   |
| 3 | Cetak Foto polaroid 2R                                                   |     |         | 50  |

Pesan: (221027GJ695RNG)

- (c) Dikirim merupakan status dimana pesanan telah diserahkan ke pihak kurir dan sedang dalam proses pengiriman. Status pesanan dikirim ada 23 pesanan yang masih dalam perjalanan.
- (d) Selesai merupakan status pesanan yang telah sampai ke pelanggan dan dikonfirmasi oleh pelanggan. Pada status ini dimana pembayaran pesanan oleh pembeli masuk ke saldo penjual.
- (e) Pembatalan merupakan status pesanan yang dibatalkan oleh pembeli atau pesanan yang melebihi batas waktu pengiriman. Pada status ini pesanan tidak bisa diproses karena sudah dibatalkan, jika pembeli menggunakan metode pembayaran dengan online payment otomatis dana akan dikembalikan shopee ke akun shopee pay pembeli.

- (d) Pengembalian merupakan status pesanan yang dibatalkan atau dikembalikan oleh pelanggan atas dasar alasan tertentu.
- (f) Pengiriman gagal adalah status pengiriman pesanan yang gagal dikirim .dilihat pada gambar ada 14 riwayat pengiriman gagal.



(Gambar 2 : Halaman Produk)

## Keterangan Gambar 2. HALAMAN PRODUK

Pada halaman ini sangat mempengaruhi penjualan di shopee, alasan nya adalah karena pada halaman Produk ini segala informasi tentang produk yang dijual itu disimpan dan dikelola sehingga dapat memberikan informasi tentang produk secara jelas dan lengkap serta menarik. Dalam artian sederhana nya adalah Halaman Produk ini sebagai *Data Base Produk*.

Database atau basis data adalah kumpulan data yang dikelola sedemikian rupa berdasarkan ketentuan tertentu yang saling berhubungan sehingga mudah dalam pengelolaannya. Melalui pengelolaan tersebut pengguna dapat memperoleh

kemudahan dalam mencari dan menyimpan informasi , menyimpan informasi dan membuang informasi.<sup>3</sup>

Fitur ini digunakan untuk mengelola produk yang akan dijual seperti menambahkan produk baru, mengedit foto produk, menambahkan deskripsi, mengatur status produk, menampilkan dan mengarsipkan produk yang sudah di upload dan lain-lain.

Beberapa hal yang penting untuk diperhatikan pada sebuah produk yaitu :

#### 1.Harga ,

yaitu hal yang paling mempengaruhi keputusan pembeli.Di *E-Commerce* Shopee sendiri harga sangat kompetitif ,jadi ini merupakan faktor penentu agar sebuah produk laku.Pada toko akaiprint sendiri memiliki 64 produk live (tampil) yang memiliki harga yang kompetitif disesuaikan dengan harga pasaran.

#### 2.Kualitas,

yaitu salah satu faktor yang mempengaruhi pembeli agar mencapai kepuasan terhadap suatu produk.Kualitas produk yang minimal setara dengan para kompetitor lainnya diwajibkan, lebih baik lagi jika kualitas produk yang dimiliki diatas kompetitor lain dengan harga yang sama.

#### 3.Foto sample,

Di *E-Commerce* foto sampel produk wajib ada sebagai bahan pertimbangan bentuk produk yyang divisualisasikan kepada pembeli melalui foto.Di rekomendasikan foto sampel ini adalah foto hasil dari produk itu (asli), pada toko akaiprint sendiri selalu menggunakan foto dari hasil produk yang telah diproduksi.Hal ini agar pembeli menerima produk sesuai dengan apa yang dijual.

#### 4.Stok,

Ini faktor penting sebab stok harus selalu update, jangan sampai stok produk 0 atau kosong.Pada *E-Commerce* shopee stok produk bisa realtime di pantau pada *Shopee Seller Centre* ini, apabila stok poduk kodong maka pembeli akan otomatis tidak bisa memesan produk tersebut dan dampaknya akan beralih ke kompetitor / toko sebelah.

#### 5.Kata Kunci Produk,

Kata kunci produk atau dalam bahasa inggris dikenal dengan istilah keyword ini sangat berpengaruh pada suatu produk.Contohnya di toko akaiprint ,semua produk memakai kata kunci yang menarik dan sesuai dengan produk tersebut.Dianjurkan menggunakan kata kunci dengan awalan nama produk itu , misalnya Cetak foto, Name tag, Gantungan kunci, dll.

---

<sup>3</sup> <http://teknik-informatika-s1.stekom.ac.id/informasi/baca/Apa-itu-Database-Contoh-Produk-dan->

Fungsinya/fc57aaa2d4a1b00c94ae7fe81f3ebefe558cd515

## Menjadi Star Seller

Penjual Star Shopee adalah Penjual terpilih dan terpercaya yang telah terbukti memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik untuk Pembeli.<sup>4</sup> Program Star memberikan keuntungan kepada Penjual yang dipilih secara eksklusif oleh Shopee sebagai pengakuan atas penjualan dan layanan Pembeli yang sangat baik. Penjual yang memenuhi kriteria akan mendapatkan undangan untuk bergabung dalam program Star melalui notifikasi dan dapat bergabung dalam program ini jika bersedia.

Beberapa keuntungan menjadi Star Seller :

- Kredibilitas Toko Lebih Terjamin dan Dipercaya Pembeli

Dalam transaksi jual beli online dimana konsumen tidak akan mau beli di suatu toko jika tidak percaya. Tetapi berkat predikat atau status star seller Shopee, kamu akan mendapatkan kepercayaan lebih dari konsumen. Karena pada dasarnya predikat tersebut memang hanya tersemat pada penjual yang terseleksi saja. Jadi, kalau terdapat label penjual star, kamu semakin gampang menjangkau konsumen karena mereka yakin dengan penjual berbintang. Jika belum menyandang predikat itu, ada baiknya kamu meningkatkan performa toko. Misalnya dengan cara mempromosikan produk lebih sering dan

tentunya tidak melanggar aturan agar tidak mendapat poin penalti.

- Kesempatan Berpartisipasi di Promo ShopeeMendapat

Penjual berstatus star yang diajak berpartisipasi oleh *E-Commerce* oranye tersebut bisa turut memasarkan produknya dengan harga terjangkau dan mendapatkan banyak transaksi pembelian.

- Pendapatan dari Penjualan Semakin Tinggi

Dampak positif dari predikat penjual star di Shopee tentunya bisa meningkatkan performa penjualan kamu. Alhasil, pendapatan dari hasil penjualan juga semakin besar dan terus meningkat. Berikutnya yang perlu dilakukan adalah mengembangkan bisnismu menjadi lebih besar. Misalnya dengan cara menambah produk, menambah stok barang, dan sebagainya. Pengembangan bisnis setelah menjadi star seller Shopee juga bisa dengan memasang iklan melalui berbagai metode. Seperti iklan di Shopee hingga Facebook atau lainnya.

Kriteria untuk Menjadi Penjual Star Shopee Untuk menjadi Penjual Star Shopee, Anda harus melakukan yang terbaik sebagai Penjual.

---

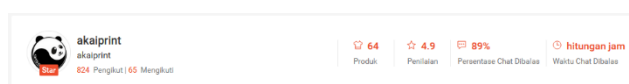
<sup>4</sup> <https://seller.shopee.co.id/edu/article/342>

- Berikut adalah kriteria untuk menjadi Penjual Star Shopee:
- Telah membangun rekor penjualan yang kuat.
- Memberikan layanan Pembeli yang sangat baik.
- Memenuhi semua pesanan dengan cepat dan andal.
- Mematuhi kebijakan Penjual Shopee.
- Meraih persentase performa toko dan produk yang tinggi.

| KRITERIA                                                      | TARGET                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Detail No. KTP telah diterima dan disetujui oleh Shopee*      | -                                                                                                    |
| Persentase chat dibalas                                       | ≥ 65%                                                                                                |
| Penilaian Toko                                                | ≥ 4,5                                                                                                |
| Persentase dan jumlah produk Pre-order dalam 30 hari terakhir | ≤ 20% selama maks. 5 hari (perhitungan hanya akan dilakukan jika ada ≥ 300 produk Pre-order di toko) |
| Min. jumlah transaksi berhasil dalam 30 hari terakhir         | ≥ 20 pesanan atau pendapatan bersih (tidak termasuk biaya lainnya) ≥ 20 JT                           |
| Jumlah Pembeli berbeda dalam 30 hari terakhir                 | ≥ 10                                                                                                 |

|                                                                                                                                                        |      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| Jumlah Pembeli berbeda dalam 30 hari terakhir                                                                                                          | ≥ 10 |
| Jumlah Poin Penalti saat ini                                                                                                                           | < 2  |
| Toko tidak memiliki riwayat pesanan yang tidak wajar, kegagalan pada aktivitas akun, atau penyalahgunaan program dari Shopee untuk kepentingan pribadi | -    |
| Toko tidak menjual barang-barang yang dilarang dalam program Star**                                                                                    | -    |

(Gambar 3 : Star Seller)



(Gambar 4 : Status toko akaiprint)



(Gambar 5 : Peforma toko akaiprint)

## Keterangan Gambar 4-5. STATUS DAN PEFORMA

Toko akaiprint sendiri telah menjadi Star Seller dengan memenuhi syarat syarat dan kriteria di atas. Dapat dilihat jumlah Penilaian umum toko akaiprint sebesar 4,9 Point dari 5 Point, dengan nilai yang sangat baik menjadikan landasan pembeli melihat peforma toko. Presentasi chat yang sudah memenuhi syarat sebesar 89%, berdampak pada jumlah pengunjung harian sebanyak 26 orang naik dibanding kemarin sebesar 85,71 % dan 78 produk dilihat naik dibanding kemarin sebesar 73,33 %.

Peforma toko harus selalu dijaga dengan membalas chat dengan cepat, proses pengerjaan dan pengiriman dengan cepat, kualitas yang baik agar mendapat ulasan baik sehingga berdampak pada penjualan yang meningkat.

## KESIMPULAN :

- *Shopee Seller Centre* sangat membantu penjual untuk manajemen toko agar optimal dan muaranya kepada penjualan yang tinggi dan pendapatan yang maksimal.

- Banyak lagi Fitur-fitur yang fleksibel dapat dimanfaatkan oleh penjual di *Shopee Seller Center* itu sendiri, dengan bermodal kemauan dan ketekunan dalam mengelola produk berdampak pada toko yang sehat dan menarik bagi pembeli. Setelah itu upgrade toko menjadi Star Seller yang memiliki sangat banyak keuntungan akses rekomendasi produk dari shopee dan berbagai keunggulan dibandingkan toko yang belum menjadi Star Seller.
- Beberapa analisis terhadap toko akaiprint di *E-Commerce* Shopee semoga dapat bermanfaat bagi para pembaca yang tertarik mendirikan toko online di *E-Commerce* Shopee ini.

## REFERENSI

### Artikel Jurnal :

- Andika Luthfiana, N., & P. Hadi, S. (2019). Pengaruh Promosi Penjualan dan E-service quality Terhadap Minat Beli Ulang (Studi. *Jurnal Administrasi Bisnis*, volume 8.
- Mashadi, Nurachmad, E., & Mulyana, M. (2019). Analisis Deskriptif Penilaian Website. *JURNAL ANALISIS SISTEM PENDIDIKAN TINGGI*, Volume 3.
- MUSTOFA, Z. (2021, Des 23). *stekom.ac.id*. Diambil kembali dari Apa itu Database? Contoh produk dan fungsinya: <http://teknik-informatika-s1.stekom.ac.id/informasi/baca/Apa-itu-Database-Contoh-Produk-dan-Fungsinya/fc57aaa2d4a1b00c94ae7fe81f3ebefe558cd515>
- ngobrolbisnis.id. (2022, 10 29). *4 Manfaat Status Star Seller Shopee bagi Penjual*. Diambil kembali dari [ngobrolbisnis.id](https://www.ngobrolbisnis.id/4-manfaat-status-star-seller-shopee-bagi-penjual/): <https://www.ngobrolbisnis.id/4-manfaat-status-star-seller-shopee-bagi-penjual/>
- Nurzanah, I., & Sosianika, A. (2019). Promosi Penjualan dan Minat Beli: Penerapan Modifikasi Technology. *Politeknik Negeri Bandung*.
- Septiana Sulistiyawati, E., & Anna, W. (2020). Marketplace Shopee Sebagai Media Promosi Penjualan Umkm di. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, Volume 4.
- shopee. (2022, 10 29). *Apa Itu Shopee Seller Center*. Diambil kembali dari [seller.shopee.co.id](https://www.dropshipper.co.id/blog/apa-itu-shopee-seller-center): <https://www.dropshipper.co.id/blog/apa-itu-shopee-seller-center>
- Shopee. (2022, 10 29). *shopee*. Diambil kembali dari [shopee.co.id](https://shopee.co.id/search?keyword=akaiprint): <https://shopee.co.id/search?keyword=akaiprint>
- Shopee. (2022, 10 29). *Shopee Seller Centre*. Diambil kembali dari [dropshipper.co.id](https://seller.shopee.co.id/): <https://seller.shopee.co.id/>
- Yoeliastuti, Sugiyanto, E., & Darlin, E. (2021). PENGARUH CITRA MEREK, HARGA DAN PROMOSI TERHADAP. *JURNAL LENTERA BISNIS*, Volume 10.