

Pelatihan Shopee Partner untuk Penjualan Produk Makanan Pisang Coklat Lumer bagi Siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen

MG. Sukamdiani¹, Sri Isfantin Puji Lestari², Retnoning Ambarwati³, Ahmad Husin⁴,
Edi Purwanto⁵, Ngaisah⁶

^{1,2,3,4,5,6}STIE Wijaya Mulya Surakarta

¹E-mail: stie.wijayamulya.solo@gmail.com

Article History:

Received: Nov 2025

Revised: Dec 2025

Accepted: Dec 2025

Abstrak: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan literasi digital dan kemampuan kewirausahaan siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen melalui pelatihan Shopee Partner untuk penjualan produk makanan pisang coklat lumer. Permasalahan yang dihadapi oleh siswa adalah keterbatasan pemahaman dalam memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk lokal, khususnya produk olahan berbasis pisang yang memiliki potensi ekonomi tinggi. Kegiatan pelatihan dilaksanakan dengan metode *workshop* interaktif yang melibatkan praktik langsung pembuatan akun Shopee Partner, pengelolaan etalase toko *online*, strategi penentuan harga, teknik pengambilan foto produk yang menarik, hingga simulasi transaksi dan pelayanan pelanggan. Pendekatan ini diharapkan dapat menumbuhkan semangat wirausaha digital di kalangan siswa dan memberikan pengalaman langsung dalam memanfaatkan teknologi sebagai sarana promosi serta penjualan produk makanan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan pada pemahaman siswa terhadap penggunaan platform *e-commerce* dan kemampuan mengelola toko daring secara mandiri. Melalui pelatihan ini, siswa tidak hanya memperoleh keterampilan teknis, tetapi juga mampu mengembangkan strategi pemasaran kreatif berbasis digital untuk memperluas jangkauan pasar produk lokal. Kegiatan ini berkontribusi pada penguatan kompetensi kewirausahaan digital sesuai tuntutan era industri 4.0 di lingkungan pendidikan kejuruan.

Kata Kunci: Shopee Partner, Kewirausahaan Digital, *E-commerce*, Siswa SMK, Produk Lokal

Abstract: This community service activity aims to improve the digital literacy and entrepreneurial skills of students at SMK Muhammadiyah 4 Sragen through Shopee Partner Training for the Sale of Melted Chocolate Banana Food Products. The problem faced by students is a limited understanding of utilizing digital platforms to market local products, especially banana-based processed products that have high economic potential. The training activity was carried out using an interactive workshop method that involved hands-on practice in creating a Shopee Partner account, managing an online storefront, pricing strategies, techniques for taking attractive product photos, transaction simulations, and customer service. This approach is expected to foster a spirit of digital

entrepreneurship among students and provide direct experience in utilizing technology as a means of promoting and selling food products. The results of the activity showed a significant increase in students' understanding of the use of e-commerce platforms and their ability to manage online stores independently. Through this training, students not only gained technical skills but also were able to develop creative digital-based marketing strategies to expand the market reach of local products. This activity contributed to strengthening digital entrepreneurship competencies according to the demands of the industrial era 4.0 in vocational education environments.

Keywords: *Shopee Partner, Digital Entrepreneurship, E-Commerce, Vocational High School Students, Local Products*

Pendahuluan

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan dalam dunia bisnis, termasuk sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Salah satu dampak positif dari perkembangan tersebut adalah munculnya berbagai platform *e-commerce* yang memudahkan pelaku usaha dalam memasarkan produknya secara lebih luas tanpa batas geografis (Nurul et al., 2024). Shopee, sebagai salah satu *marketplace* terbesar di Indonesia, telah menyediakan fitur Shopee Partner yang memfasilitasi pengguna untuk mengelola penjualan, promosi, dan pengiriman produk dengan lebih efisien. Namun, pemanfaatan fitur ini masih belum optimal, terutama di kalangan pelajar dan calon wirausahawan muda di tingkat sekolah menengah kejuruan (SMK).

Pelatihan Shopee Partner untuk penjualan produk makanan seperti pisang coklat lumer dapat meningkatkan kemampuan siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen dalam mengelola usaha berbasis digital. Program pelatihan serupa yang mengajarkan pemanfaatan platform *e-commerce* seperti Shopee telah terbukti membantu pelaku usaha mikro meningkatkan pemasaran dan penjualan produk makanan, termasuk produk berbahan pisang seperti keripik pisang rasa coklat (Putri et al, 2024; Yuliani et al, 2021; Ardiyasa et al, 2024). Pelatihan biasanya mencakup pengenalan pembuatan akun di Shopee, teknik pemasaran digital, pengemasan produk yang menarik, serta pencatatan keuangan sederhana untuk usaha kecil. Selain itu, pelatihan juga dapat mengajarkan pengembangan produk dengan inovasi rasa dan kemasan modern agar lebih kompetitif di pasar online (Putri et al, 2024; Ardiyasa et al, 2024). Pendampingan berkelanjutan setelah pelatihan penting untuk memastikan penerapan ilmu dan peningkatan kapasitas usaha secara berkelanjutan.

SMK Muhammadiyah 4 Sragen merupakan salah satu sekolah yang memiliki jurusan tata boga dan kewirausahaan, di mana para siswanya telah menghasilkan berbagai produk olahan pangan kreatif, salah satunya pisang coklat lumer. Produk ini memiliki potensi tinggi untuk dikembangkan menjadi usaha kuliner yang kompetitif karena rasanya yang khas dan disukai oleh berbagai kalangan. Siswa-siswi SMK Muhammadiyah 4 Sragen menghadapi

berbagai permasalahan dalam penggunaan aplikasi Shopee Partner sebagai media penjualan produk pisang coklat lumer, antara lain keterbatasan pemahaman dalam pengoperasian fitur aplikasi, kendala dalam pengelolaan pesanan dan pembayaran, serta kurangnya strategi promosi digital yang efektif sehingga berdampak pada optimalisasi penjualan produk tersebut.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini berfokus pada pelatihan Shopee Partner untuk penjualan produk makanan pisang coklat lumer bagi siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen. Tujuan pelatihan ini adalah untuk meningkatkan literasi digital kewirausahaan siswa, membekali mereka dengan keterampilan praktis dalam mengelola toko *online*, serta memperkenalkan strategi pemasaran digital yang efektif melalui Shopee Partner. Dengan pelatihan ini, diharapkan para siswa mampu menjadi wirausahawan muda yang adaptif terhadap perkembangan teknologi, serta mampu mengoptimalkan peluang ekonomi digital untuk memasarkan produk lokal secara berkelanjutan dan kompetitif di era industri 4.0. Selain itu, pelatihan Shopee Partner dapat menjadi strategi efektif untuk memberdayakan siswa SMK dalam mengembangkan usaha makanan pisang coklat lumer secara digital dan meningkatkan potensi ekonomi local (Putri et al, 2024; Yuliani et al, 2021; Ardiyasa et al, 2024).

Metode

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan pendekatan pelatihan partisipatif yang berfokus pada peningkatan kompetensi *digital marketing* siswa melalui pemanfaatan aplikasi Shopee Partner sebagai media penjualan produk makanan pisang coklat lumer. Metode pelaksanaan dirancang agar peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu mengimplementasikan langsung dalam praktik kewirausahaan digital.

Tahapan kegiatan dimulai dengan analisis kebutuhan dan koordinasi bersama pihak sekolah untuk mengetahui tingkat pemahaman awal siswa terhadap pemasaran digital. Selanjutnya, dilakukan persiapan materi dan modul pelatihan, yang mencakup pengenalan konsep *digital marketing*, pembuatan akun Shopee, pengelolaan toko *online*, pengaturan katalog produk, pengambilan foto produk menarik, penulisan deskripsi yang menjual, serta strategi promosi menggunakan Shopee Partner.

Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama satu hari secara tatap muka interaktif di aula sekolah SMK Muhammadiyah 4 Sragen. Metode yang digunakan meliputi ceramah singkat, demonstrasi langsung, dan praktik mandiri. Narasumber memperagakan langkah-langkah penggunaan Shopee Partner mulai dari pendaftaran hingga analisis penjualan. Setelah itu, peserta melakukan praktik dengan akun Shopee masing-masing menggunakan produk pisang coklat lumer sebagai studi kasus.

Melalui metode pelatihan ini, diharapkan siswa mampu mengoptimalkan penggunaan Shopee Partner sebagai sarana wirausaha digital, meningkatkan nilai jual produk lokal, serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan yang kreatif, mandiri, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi digital.



Gambar 1. Pendampingan Pembuatan Shopee Partner

Hasil

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Pelatihan Shopee Partner untuk Penjualan Produk Makanan Pisang Coklat Lumer bagi Siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen telah terlaksana dengan lancar dan mendapat antusiasme tinggi dari peserta. Kegiatan ini diikuti oleh siswa jurusan pemasaran dan tata boga yang memiliki minat dalam bidang kewirausahaan digital. Sebelum pelatihan dimulai, peserta telah diperkenalkan dengan konsep *digital marketing* dan pentingnya platform *e-commerce* dalam memperluas jangkauan penjualan produk lokal.

Selama pelatihan, tim pengabdian memberikan panduan langkah demi langkah dalam membuat akun Shopee Partner, mulai dari registrasi, pengaturan toko, hingga optimasi tampilan produk. Peserta juga dilatih membuat deskripsi produk yang menarik, menentukan harga yang kompetitif, serta memanfaatkan fitur promosi dan statistik penjualan yang disediakan oleh Shopee. Pendampingan dilakukan secara langsung menggunakan perangkat laptop dan gawai masing-masing peserta, sehingga mereka dapat langsung mempraktekkan materi yang diberikan.

Produk unggulan yang dijadikan studi kasus dalam pelatihan adalah pisang coklat lumer, hasil inovasi siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen. Melalui kegiatan ini, siswa tidak hanya belajar menjual produk secara daring, tetapi juga memahami pentingnya membangun identitas merek dan menjaga kualitas produk agar mampu bersaing di pasar digital.

Setelah pelatihan, sebagian besar peserta berhasil membuat akun toko dan mengunggah produk pertama mereka di Shopee. Evaluasi menunjukkan peningkatan

pengetahuan dan keterampilan siswa dalam pemasaran digital. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi langkah awal dalam menumbuhkan jiwa wirausaha berbasis teknologi di kalangan siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen serta membuka peluang ekonomi kreatif yang berkelanjutan bagi generasi muda.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa Pelatihan Shopee Partner untuk Penjualan Produk Makanan Pisang Coklat Lumer bagi Siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen dilaksanakan oleh tim PkM STIE Wijaya Mulya pada tanggal 7 November 2025 dengan pendanaan dari dana PkM internal STIE Wijaya Mulya. Total dana yang diterima sebesar Rp2.000.000 dengan realisasi penggunaan sebesar Rp1.950.000, sehingga terdapat sisa dana sebesar Rp50.000. Dana tersebut dimanfaatkan untuk mendukung pelaksanaan pelatihan kewirausahaan digital, meliputi pengadaan bahan praktik produksi, kemasan produk, konsumsi peserta, serta biaya operasional dan transportasi tim pelaksana. Kegiatan ini menghasilkan capaian berupa terlaksananya pelatihan Shopee Partner, praktik produksi dan pengemasan produk makanan sebagai media pembelajaran kewirausahaan, serta peningkatan pemahaman siswa terkait pemasaran digital dan literasi keuangan dasar.

Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Pelatihan Shopee Partner untuk Penjualan Produk Makanan Pisang Coklat Lumer bagi Siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen dilaksanakan sebagai bentuk implementasi ilmu kewirausahaan dan *digital marketing* dalam mendukung semangat berwirausaha di kalangan pelajar. Dalam era digital saat ini, kemampuan memanfaatkan platform *e-commerce* seperti Shopee menjadi sangat penting agar produk lokal, termasuk makanan olahan siswa, dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

Peserta pelatihan terdiri dari siswa kelas XI dan XII yang memiliki produk unggulan pisang coklat lumer. Melalui kegiatan ini, siswa dibimbing untuk membuat akun Shopee Partner, mengatur katalog produk, menentukan harga jual yang kompetitif, serta menampilkan foto dan deskripsi produk yang menarik. Selain itu, siswa juga diajarkan strategi promosi digital seperti penggunaan *voucher*, diskon, dan fitur Shopee Live agar penjualan meningkat.

Kegiatan pelatihan dilakukan secara interaktif melalui sesi praktik langsung, simulasi transaksi, dan pendampingan pembuatan konten promosi. Para siswa terlihat antusias karena pelatihan ini memberikan pengalaman nyata dalam menjalankan bisnis digital. Hasilnya, sebagian besar peserta berhasil membuat toko daring yang siap digunakan untuk menjual produk mereka secara profesional.

Dampak dari kegiatan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan digital dan wirausaha siswa, tetapi juga memperkuat citra sekolah sebagai lembaga pendidikan vokasi yang adaptif terhadap perkembangan teknologi. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan siswa dapat mengembangkan jiwa *entrepreneurship*, memahami pentingnya *branding* produk, serta mampu memanfaatkan platform digital sebagai sarana memperluas peluang

ekonomi kreatif berbasis sekolah. Kegiatan ini menjadi langkah awal menuju kemandirian ekonomi siswa melalui penerapan teknologi dalam dunia usaha.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Pelatihan Shopee Partner untuk Penjualan Produk Makanan Pisang Coklat Lumer bagi Siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan wawasan, keterampilan, dan motivasi kewirausahaan peserta. Melalui kegiatan ini, para siswa memperoleh pemahaman menyeluruh mengenai strategi pemasaran digital, khususnya dalam memanfaatkan platform Shopee Partner sebagai sarana penjualan produk lokal secara daring. Selain itu, peserta juga dilatih untuk mengelola akun toko *online*, mengunggah produk dengan foto dan deskripsi yang menarik, menentukan harga yang kompetitif, serta memanfaatkan fitur promosi agar mampu bersaing di pasar digital.

Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan literasi digital siswa, tetapi juga mendorong lahirnya semangat wirausaha muda yang adaptif terhadap perkembangan teknologi. Produk pisang coklat lumer dipilih sebagai media pembelajaran kewirausahaan karena mudah dibuat, memiliki nilai jual tinggi, serta berpotensi menjadi produk unggulan sekolah. Melalui bimbingan praktis dan pendampingan intensif, siswa mampu memahami proses bisnis dari tahap produksi, pengemasan, hingga pemasaran digital.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berhasil mencapai tujuannya, yaitu memperkuat kapasitas siswa SMK Muhammadiyah 4 Sragen dalam menghadapi tantangan ekonomi digital serta menumbuhkan kemandirian ekonomi sejak dini. Diharapkan setelah pelatihan ini, siswa dapat secara konsisten mengelola toko daring mereka dan terus mengembangkan kreativitas produk. Kegiatan ini juga menjadi model kolaborasi yang efektif antara perguruan tinggi, sekolah kejuruan, dan dunia industri dalam upaya mencetak generasi muda yang kompeten, berdaya saing, serta siap menjadi pelaku usaha kreatif di era ekonomi digital. Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya memberikan manfaat praktis, tetapi juga kontribusi berkelanjutan bagi pengembangan pendidikan vokasi dan ekonomi lokal.

Pengakuan/Acknowledgements

Pada kesempatan kali ini kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat, antara lain Ketua STIE Wijaya Mulya Surakarta, Ketua LP2M STIE Wijaya Mulya Surakarta, seluruh civitas akademika STIE Wijaya Mulya Surakarta, dan SMK Muhammadiyah 4 Sragen.

Daftar Referensi

Ardiyasa, W., Astari, N., Sumartini, N., Novayanti, P., Dewi, L., & Savitri, A. (2024). Improving the Quality and Efficiency of Product Marketing at Luh Buleleng MSMEs. *Amaluna: Jurnal Pengabdian Masyarakat*. <https://doi.org/10.21154/amaluna.v3i1.3785>

- Nurul Giswi Karomah, Ria Estiana, Hesti Rian, Ir. Darmawan, Rahayu Tri Utami, H. G. (2024). Manajemen Pemasaran UMKM Keripik Kentang di Era Digital pada Desa Wisata Margaluyu, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. 03(1), 98-104. <https://doi.org/10.56456/dimasetav3i1.91>
- Putri, A., Suryaningsih, E., Masruro, U., & Syauquillah, M. (2024). Training and Mentoring Youth in Flavored Banana Chip Production as a Rural Enterprise in Lang-Lang Village. *Journal of Community Service: In Economics, Bussiness, and Islamic Finance*. <https://doi.org/10.24239/jcsebif.v2i1.3804.39-45>
- Wahyuni, P. R., Rahman, S. A., Hopid, & Santosa, R. (2024). *PENINGKATAN MINAT BERWIRAUSAHA BAGI SISWA SMKN I KALIANGET*. 3(2).
- Wicaksana, D. A., Christanto, F. W., Putri, A. N., Semarang, U., & Mikro, U. (2024). *PELATIHAN DAN IMPLEMENTASI SHOPEE PARTNER DALAM*. 2(4), 1218-1224. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i4.1104>
- Yuliani, R., Anwar, K., & Rahmatiasari, A. (2021). Pendampingan Pembuatan E-Marketplace dan Laporan Keuangan pada UP2K "Mulan" Khususnya Dasa Wisma "Mawar". *Jurnal Pengabdian ILUNG (Inovasi Lahan Basah Unggul)*. <https://doi.org/10.20527/ilung.v1i2.4061>