

BUKU PANDUAN
**DIGITALISASI
BISNIS
SEDERHANA
BAGI UMKM**

"Sebuah
langkah
mudah untuk
memajukan
bisnis Anda"

Pembukuan dan
Pemasaran Digital



DISUSUN OLEH:
FIBRIYANI NK
YOREMIA GINTING
ANISA KUSUMAWARDANI

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, buku panduan “Digitalisasi Bisnis Sederhana Bagi UMKM: Pembukuan dan Pemasaran Digital” dapat terselesaikan. Penulisan buku panduan ini sebagai bentuk tindak lanjut kegiatan pemberdayaan UMKM dalam rangka meningkatkan kemampuan digitalisasi bisnis.

Kebutuhan para pelaku UMKM di era revolusi industri terkait pemanfaatan teknologi semakin meningkat, terutama di masa-masa pandemi. Oleh karena itu, melalui buku panduan ini kami berharap dapat membantu pelaku UMKM untuk melakukan digitalisasi dengan cara yang sederhana dan meningkatkan keuntungan serta kualitas bisnisnya.

Penyusunan buku panduan ini tentunya masih jauh dari sempurna, baik secara konteks maupun konten. Untuk itu kami membuka diri untuk saran dan kritik demi perbaikan kedepan.

Terimakasih kami ucapkan, kepada semua pihak yang telah banyak berkontribusi dalam penyusunan buku panduan ini. Terutama kepada Universitas Mulawarman, pihak LP2M dan FEB Universitas Mulawarman serta para pelaku UMKM yang bersedia memberikan informasi atas tantangan dan kebutuhan terkait digitalisasi dalam lingkup bisnisnya.

Samarinda, September 2021

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	1
BAB I PENDAHULUAN.....	2
BAB II DIGITALISASI PEMBUKUAN.....	3
A. MANFAAT PEMBUKUAN BAGI UMKM.....	3
B. LANGKAH PEMBUKUAN DIGITAL (BUKUKAS).....	4
BAB III DIGITALISASI PEMASARAN.....	16
A. PEMASARAN BAGI UMKM.....	16
B. LANGKAH PEMASARAN DIGITAL (TOKOPEDIA).....	16

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha terbesar yang mendominasi di Indonesia. Sehingga UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian negara. Namun, meskipun dari sisi kuantitas UMKM menjadi mayoritas usaha di negara ini tidak dipungkiri banyak tantangan yang dihadapi dalam perkembangannya. Beragam hambatan yang dihadapi UMKM seringkali berada di sekitar kurangnya modal, sumber daya manusia, sampai dengan masalah integrasi teknologi ke dalam bisnisnya.

Salah satu tantangan dan hambatan yang dihadapi pelaku UMKM pada masa digitalisasi adalah pemanfaatan teknologi dalam menjalankan usahanya. Tetapi asumsi implementasi teknologi yang dianggap membutuhkan modal yang besar ataupun kesulitan dalam penggunaannya membuat pelaku UMKM menegasikan hal ini dan menunda-nunda dalam pengintegrasian teknologi tersebut.

Sehingga melalui buku panduan ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM untuk mengimplementasikan teknologi dalam proses usahanya dari aspek pembukuan dan pemasaran. Dimana dua hal ini dianggap dapat menjadi dasar untuk berkembangnya UMKM dalam pengelolaan bisnis. Aplikasi yang disajikan panduannya dalam buku ini juga merupakan aplikasi yang massif digunakan dan termasuk yang tidak berbayar namun dirasa tetap dapat memenuhi kebutuhan pelaku UMKM dalam operasionalnya. Maka melalui cara ini masalah biaya implementasi dapat diminimalisir dan pelaku UMKM dengan mudah menggunakan aplikasi tersebut.

II. DIGITALISASI PEMBUKUAN

Selain pengembangan produk dan pemasaran, pembukuan juga merupakan salah satu aspek yang tidak kalah penting untuk diperhatikan UMKM. Sebab Pengelolaan keuangan yang baik merupakan fondasi yang kuat untuk mempertahankan bahkan mengembangkan bisnis.



Pembukuan = Pengelolaan keuangan



Tetapi dengan alasan kurangnya kompetensi ilmu akuntansi atau pembukuan yang dimiliki, pelaku UMKM enggan melakukan pembukuan yang baik. Padahal banyak manfaat yang dapat diperoleh UMKM ketika menyusun pembukuan tersebut. Dimana, pembukuan dapat bermanfaat dalam mendukung usaha UMKM, sebagai alat:

- 1) Perencanaan
- 2) Evaluasi
- 3) Mengetahui jumlah transaksi
- 4) Pengambilan Keputusan
- 5) Mengetahui jumlah laba/rugi
- 6) Penghitungan pajak
- 7) Mengetahui jumlah Aset, Modal, Utang
- 8) Pengendalian biaya
- 9) Informasi untuk manajemen
- 10) Mudah mendapat pinjaman bank

Namun, pada zaman yang serba digital ini alasan ketiadaan kompetensi untuk menyusun pembukuan tidak lagi dapat menjadi alasan untuk tidak melakukan pembukuan yang baik. Pada bagian berikutnya akan diberikan panduan yang dapat mempermudah pelaku UMKM untuk mengimplementasikan teknologi pembukuan dalam bisnisnya melalui Aplikasi BukuKas.

A. LANGKAH PEMBUKUAN DIGITAL (BUKUKAS)

BukuKas adalah aplikasi keuangan berbasis mobile, baik untuk pelaku bisnis maupun pribadi. Aplikasi ini dapat membantu para pelaku UMKM dalam mencatat hasil penjualan atau pemasukan, serta pengeluaran dan hutang/piutang secara digital. Dari hasil pencatatan tersebut, pengguna aplikasi dapat melihat laporan transaksi beserta keuntungan dan kerugiannya, yang dapat diunduh dalam format PDF.

Fitur-fitur yang ada dalam aplikasi BukuKas antara lain:

- 1) Fitur **transaksi** yang menyajikan data transaksi per hari, per minggu atau per bulan,
- 2) Fitur **laporan keuangan** yang dapat membantu untuk memperoleh laporan laba rugi, laporan hutang piutang dan laporan pelanggan,
- 3) Fitur **catat** berfungsi untuk melakukan pencatatan dari total penjualan dan total pengeluaran,
- 4) Fitur **hutang piutang** yang mencatat transaksi utang piutang secara detail agar pembayarannya terkontrol dengan baik
- 5) Fitur **kartu nama digital** yang memudahkan pelaku usaha untuk promosi usaha ke pelanggan,
- 6) Fitur **Multi Book** yang mengelola catatan pembukuan transaksi keuangan dari beberapa usaha yang dijalankan,
- 7) Fitur **BukuKasPay** yang merupakan fitur pembayaran untuk mempermudah pengguna melakukan proses pembayaran di berbagai **platform**, seperti Bank Virtual Account, QRIS dan e-wallet populer seperti OVO, DANA, GoPay, LinkAja, dan ShopeePay

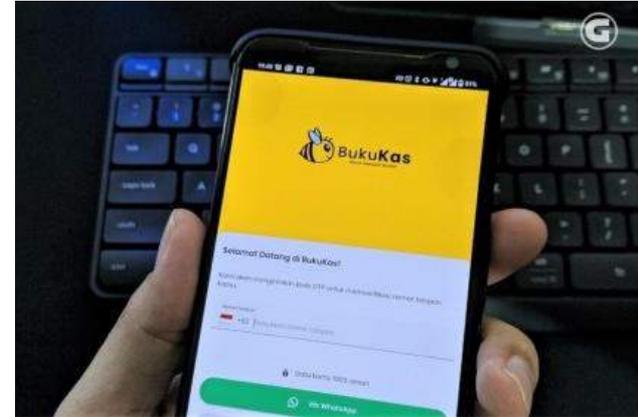
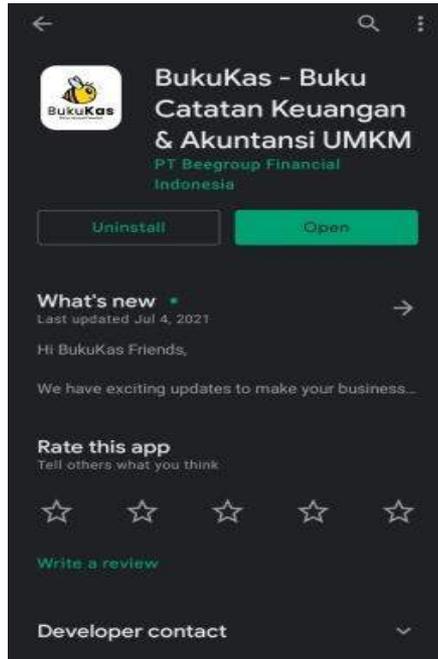


Langkah – langkah menggunakan Aplikasi BukuKas

(Sumber:
<https://panduan.bukukas.co.id>)

Instalasi BukuKas

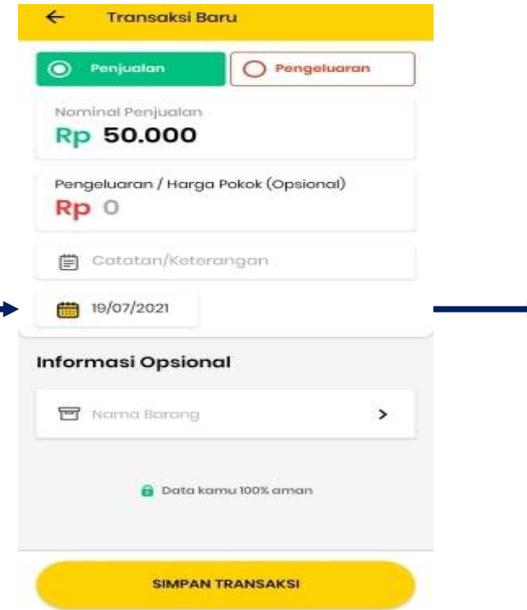
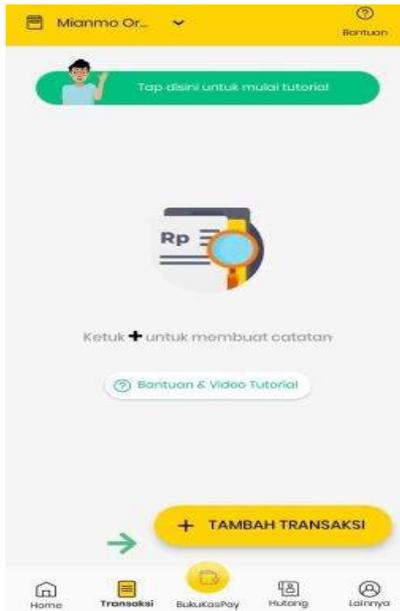
- 1) Unduh aplikasi BukuKas di Play Store atau App Store (tergantung pada model smartphone yang Anda gunakan).



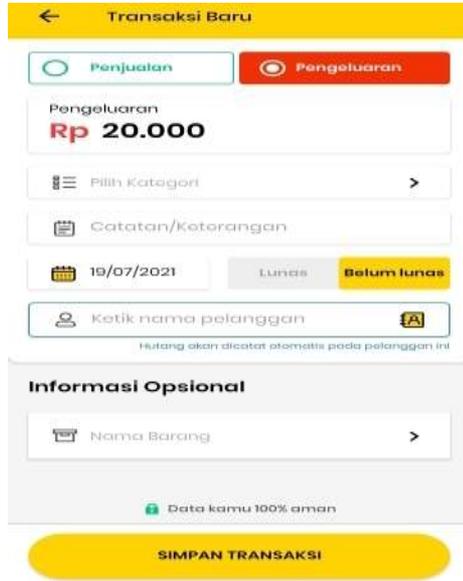
- 2) Setelah itu masukkan nomor handphone yang digunakan untuk berbisnis. Kemudian, aplikasi BukuKas akan mengirimkan nomor OTP ke smartphone Anda. Nomor OTP ini bisa Anda pilih, apakah mau dikirimkan via SMS, WhatsApp, atau telepon. Setelah menerima dan memasukkan kode OTP Anda akan masuk ke halaman utama

Input Transaksi “PENJUALAN”

- 1) Klik button “Tambah Traksaksi” yang ada di layar smartphone anda.



- 2) Kemudian, masukan harga barang atau produk yang Anda jual di hari ini di kolom “Nominal Penjualan”. Sebut saja harga Nasi Ayam yang Anda jual Rp.50.000,- per porsi. Maka masukkan angka Rp.50.000,- di nominal penjualan



4) Tahap berikutnya Anda bisa memasukkan detail barang yang Anda jual. Misalnya spesifikasi Nasi Ayam yang Anda jual adalah Nasi Ayam Rica-rica. Maka masukkan menu tersebut di detail barang. Anda juga bisa menambahkan jumlahnya, jika pembeli membeli lebih dari satu.



3) Angka yang ditulis di sini, adalah modal yang Anda keluarkan untuk membuat satu porsi Nasi Ayam. Misalnya modal Anda adalah Rp.20.000,-. Maka aplikasi secara otomatis akan menghitung. Berikutnya, Anda akan melihat button slide bertuliskan "Lunas" dan "Belum Lunas". Kalau pembeli Anda sudah bayar lunas, maka slide button ke arah "Lunas"

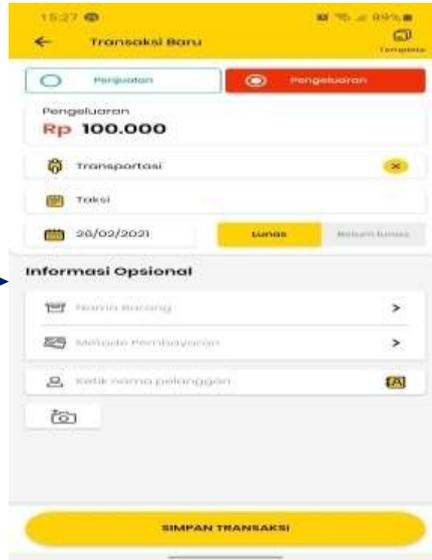
5. Jika sudah, selanjutnya adalah memilih metode pembayaran yang dilakukan oleh pembeli Anda. Apakah transfer, tunai, kredit, dan lain sebagainya.

6. Sebelum menyimpan transaksi, masukkan dulu kontak alias nama pembeli Anda agar data transaksi yang Anda miliki semakin lengkap. Tidak perlu memasukkan nomor handphonenya, Anda cukup tulis namanya saja tidak masalah.

7. Jika sudah, langsung klik “Simpan Transaksi”. Nanti, Anda akan dilemparkan ke halaman berikutnya yang memperlihatkan invoice dari transaksi tersebut. Invoice ini bisa Anda kirimkan ke customer via WhatsApp, email, media sosial, dan lain sebagainya

Input Transaksi “PENGELUARAN”

1) Klik button “Tambah Traksaksi” yang ada di layar smartphone anda. Pilih “Pengeluaran.”

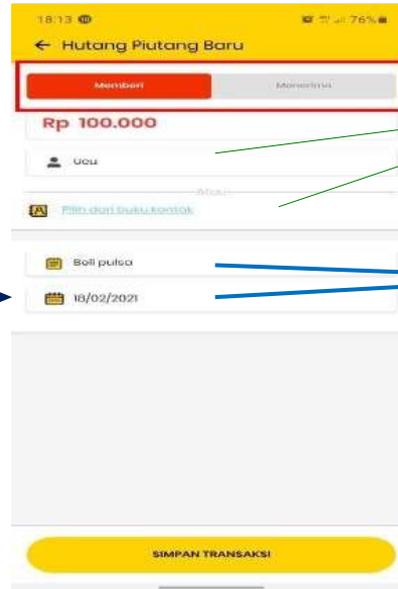
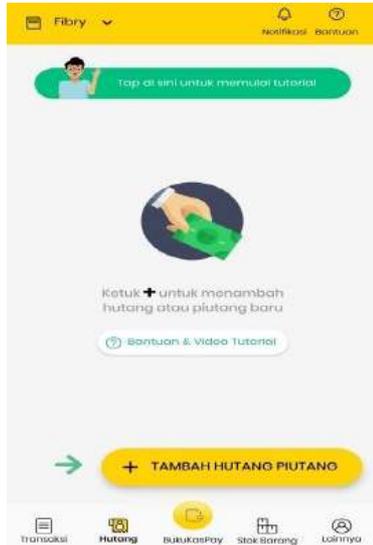


3) Selanjutnya Klik “Simpan Traksaksi” dan selesai

2) Masukkan nominal pengeluaran dan lengkapi data biaya apa yang dikeluarkan/dibayarkan, misal biaya transportasi dng jumlah Rp.100.000,-

Mencatat “HUTANG-PIUTANG”

1) Buka menu “Hutang” kemudian pilih “Tambah Hutang Piutang” yang ada di layar smartphone anda.



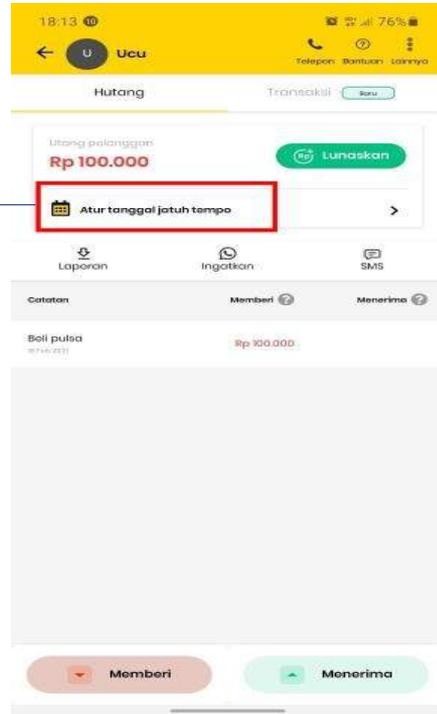
Tulis nama peminjam/penerima atau pilih dari kontak telepon genggam (*handphone*)

Tulis catatan jika ada dan tanggal kejadian

3) Selanjutnya Klik “Simpan Traksaksi”

2) Pilih “Memberi” untuk mencatat piutang, atau “Menerima” untuk

4) Klik simbol kalender untuk atur tanggal jatuh tempo pembayaran.

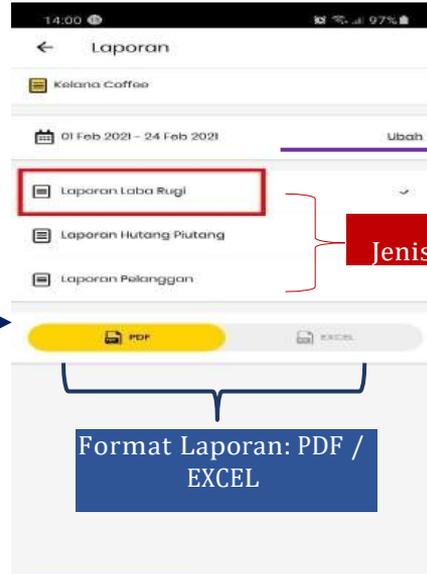


5) Pilih "Simpan" dan selesai **Tanggal jatuh tempo berfungsi sebagai pengingat kapan hutang/piutang mesti dilunasi**



Melihat, Membagikan & Mengunduh Laporan-laporan

1) Masuk menu “Lainnya”
kemudian pilih “Unduh
laporan”



Periode Laporan

Jenis Laporan

Format Laporan: PDF /
EXCEL

2) Tentukan “Periode” “Jenis Laporan”
dan “format” yang diinginkan

3) Selanjutnya pilih “Unduh”
atah “Bagikan” Laporan, dan
Selesai

Tanggal	Deskripsi	Nama Pelanggan	Penjualan	Pengeluaran	Keuntungan
2021-02-04	Kopi	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-04	Hukum di ang	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-05	Hukum m alim	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-05	Bare cukai	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-05	Hukum di ang	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-22	Biji kopi	-	Rp158,900,00	Rp0,000,00	Rp158,900,00
2021-02-02	Kopi	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-02	Hukum di ang	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-22	Ogah bare ng	-	Rp9,99	Rp15,000,00	Rp15,000,00
2021-02-21	Restorasi b lumen	-	Rp9,99	Rp108,900,00	Rp108,900,00
2021-02-01	Hukum di ang	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00
2021-02-21	Kopi	-	Rp9,99	Rp15,000,00	Rp15,000,00
2021-02-01	Keasah	-	Rp9,99	Rp0,000,00	Rp9,990,00

Membuat “KARTU NAMA DIGITAL”

1) Masuk menu “Lainnya”
kemudian pilih “Kartu Nama”



2) Lengkapi data untuk membuat
kartu nama, lalu
“Simpan”

3) Setelah itu kartu nama dapat
di “Bagikan” dan/atau di
“Unduh” oleh pengguna



III. DIGITALISASI PEMASARAN

A. PEMASARAN BAGI UMKM

Pemasaran (*marketing*) disebut sebagai ujung tombak sebuah usaha. Berhasil tidaknya suatu produk/jasa diterima pasar sangat dipengaruhi oleh tepat tidaknya strategi pemasaran yang dilakukan. Selama ini UMKM melakukan pemasaran hanya melalui cara-cara konvensional, seperti *door to door marketing*. Padahal pada masa kini dan kedepan, strategi ini sudah tidak relevan lagi. Sehingga produk/jasa yang dipasarkan oleh UMKM tidak dapat menjangkau pasar yang luas. Hal ini akan berdampak pada jumlah pendapatan dan tingkat pertumbuhan bisnis yang cenderung kecil. Kondisi tersebut yang seringkali membuat UMKM sulit berkembang.

Maka, dengan adanya pemanfaatan teknologi melalui digitalisasi,, memungkinkan UMKM untuk dapat menarik pasar yang lebih luas. Beragam cara dapat digunakan UMKM untuk memasarkan produknya ke masyarakat luas. Apalagi ketika masa pandemic yang mengubah perilaku masyarakat, dari belanja secara *offline* menjadi *online*. Salah satu cara memasarkan produk secara *online* yang akan diberikan panduan pengimplementasian adalah melalui Aplikasi Tokopedia. Aplikasi ini dianggap mudah untuk digunakan pelaku UMKM dengan tidak mengurangi manfaatnya. Tokopedia juga merupakan aplikasi penjualan *online* yang banyak digunakan masyarakat, khususnya di Indonesia.

B. LANGKAH PEMASARAN DIGITAL (TOKOPEDIA)

Secara umum, Tokopedia adalah sebuah tempat penjualan *online* atau *e-commerce* yang banyak digunakan oleh masyarakat, karena cara berdagangnya yang mudah dipahami dan tidak membuat orang harus pergi langsung ke toko tersebut untuk memulai transaksi berdagang sebab semua transaksi dapat dilakukan secara *online*.

Langkah-langkah Membuat Sebuah akun di Tokopedia

1. buka website tokopedia di dalam google dan aplikasi pencarian lainnya

The image shows a Google search interface with the query 'tokopedia'. The search results page displays the following information:

- Search Results:** About 120,000,000 results (0.53 seconds).
- Result 1:** <https://www.tokopedia.com> - Translate this page. **Tokopedia: Situs Jual Beli Online Terlengkap, Mudah & Aman**. Situs jual beli online terlengkap dengan berbagai pilihan toko online terpercaya. Belanja online mudah dan menyenangkan di Tokopedia. Pengiriman cepat.
- Search bar:** Search tokopedia.com
- Navigation Links:**
 - Masuk / Login:** Masuk. Daftar. Nomor HP atau Email. Contoh: email ...
 - Halaman Tokopedia Seller:** Segera login ke akun Tokopedia untuk pengalaman terbaik untuk ...
 - Official Store:** Electronics - Fashion - Groceries - Health Beauty - Home & Living
 - Daftar Sekarang:** Daftar / Register Akun Tokopedia lebih mudah untuk segala ...
 - Promo:** Cek terus promo terbaru & kode promo terbaru Tokopedia. Mulai ...
 - Kejar Diskon - Flash Sale:** Cek Kejar Diskon Tokopedia, ada promo Kejar Diskon Hingga 90 ...
- Knowledge Panel (Right Side):**
 - Tokopedia** (Perusahaan) with logo and share icon.
 - tokopedia.com** (Website)
 - Description:** Tokopedia merupakan perusahaan perdagangan elektronik atau sering disebut toko daring. Sejak didirikan pada tahun 2009, Tokopedia telah bertransformasi menjadi sebuah unicorn yang berpengaruh tidak hanya di Indonesia tetapi juga di Asia Tenggara. [Wikipedia](#)
 - Didirikan:** 17 Agustus 2009
 - CEO:** [William Tanuwijaya](#) (2009–)
 - Kantor pusat:** Jakarta
 - Pendiri:** [William Tanuwijaya](#), [Leontinus Alpha Edison](#)

2. Temukan Tulisan Daftar Kemudian di klik

Download Tokopedia App

Tentang Tokopedia Mitra Tokopedia Mulai Berjualan Promo Tokopedia Care

tokopedia Kategori Cari kulkas mini

Masuk **Daftar**

Kulkas 2 Pin... Xiaomi Extend... Sandal P... Kaos K... Celana Pendek P... Xiaomi Oclean Toothbru...

Dikirim ke Jakarta Pusat

PLAY & LEARN

Promo Mainan Anak Di Idul Adha

MULAI DARI **Rp 1^{rb}** CASHBACK HINGGA **Rp 300^{rb}**

BEBAS ONGKIR

*S&K Berlaku

Lihat Promo Lainnya

Kategori Pilihan

- Makanan
- Figure
- Tas Selempang Pria
- Flat Shoes Wanita

Top Up & Tagihan [Lihat Semua](#)

AMBIL HADIAHMU

Pulsa Paket Data Listrik PLN Flight

Nomor Telepon Nominal

081234567890

Beli

<https://www.tokopedia.com/mobile-apps/>

3. Isi Bagian daftar akun menggunakan nomor handphone atau email yang sudah dimiliki dan klik daftar jika sudah terisi

tokopedia.com/register

tokopedia

Jual Beli Mudah Hanya di Tokopedia
Gabung dan rasakan kemudahan bertransaksi di Tokopedia

Daftar Sekarang
Sudah punya akun Tokopedia? [Masuk](#)

Facebook Google

atau daftar dengan

Phone Number or Email

Nomor Ponsel atau Email harus diisi

Daftar

Dengan mendaftar, saya menyetujui [Syarat dan Ketentuan](#) serta [Kebijakan Privasi](#)

4. Pilih Konfirmasi atau verifikasi akun dari tokopedia melalui pilihan yang diberikan dari sistem tokopedia. Kemudian isi kode rahasia dari tokopedia yang telah dikirimkan melalui handphone atau email



Pilih Metode Verifikasi

Pilih salah satu metode dibawah ini untuk mendapatkan kode verifikasi.

 WhatsApp ke
.....

 SMS ke





Masukkan Kode Verifikasi

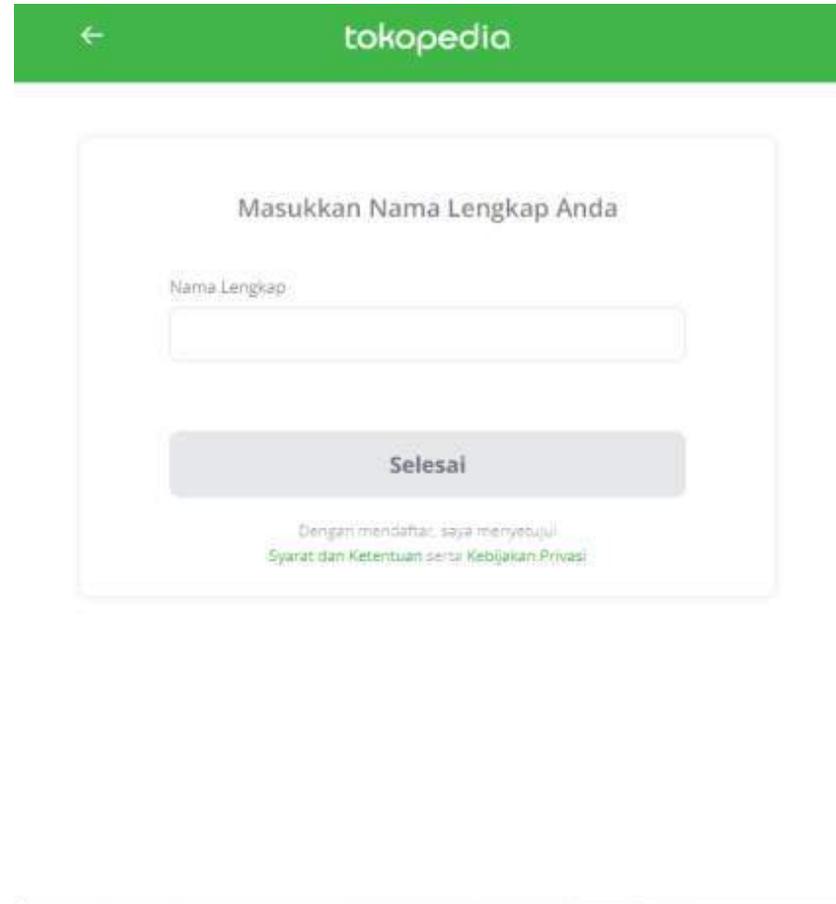
Kode verifikasi telah dikirimkan melalui email ke cl

Kode Verifikasi

Verifikasi

Mohon menunggu 25 detik untuk mengirim ulang atau [Daftar dengan Nomor Ponsel](#)

**5. Isi secara lengkap nama akun tokopedia anda .
kemudian klik tombol selesai**



The image shows a mobile application interface for Tokopedia. At the top, there is a green header bar with a white back arrow on the left and the word "tokopedia" in white lowercase letters on the right. Below the header is a white rounded rectangular box containing the registration form. The form has a title "Masukkan Nama Lengkap Anda" in bold black text. Below the title is a text input field with the placeholder text "Nama Lengkap". Underneath the input field is a grey button with the text "Selesai" in bold black font. At the bottom of the form, there is a small line of text: "Dengan mendaftar, saya menyetujui Syarat dan Ketentuan serta Kebijakan Privasi", where "Syarat dan Ketentuan serta Kebijakan Privasi" is a green hyperlink.

6. Setelah Selesai mendaftar ,jangan lupa mengisi kode pin keamanan agar akun anda dapat terlindungi secara ekstra



**Tambahkan keamanan ekstra
dengan PIN Tokopedia**

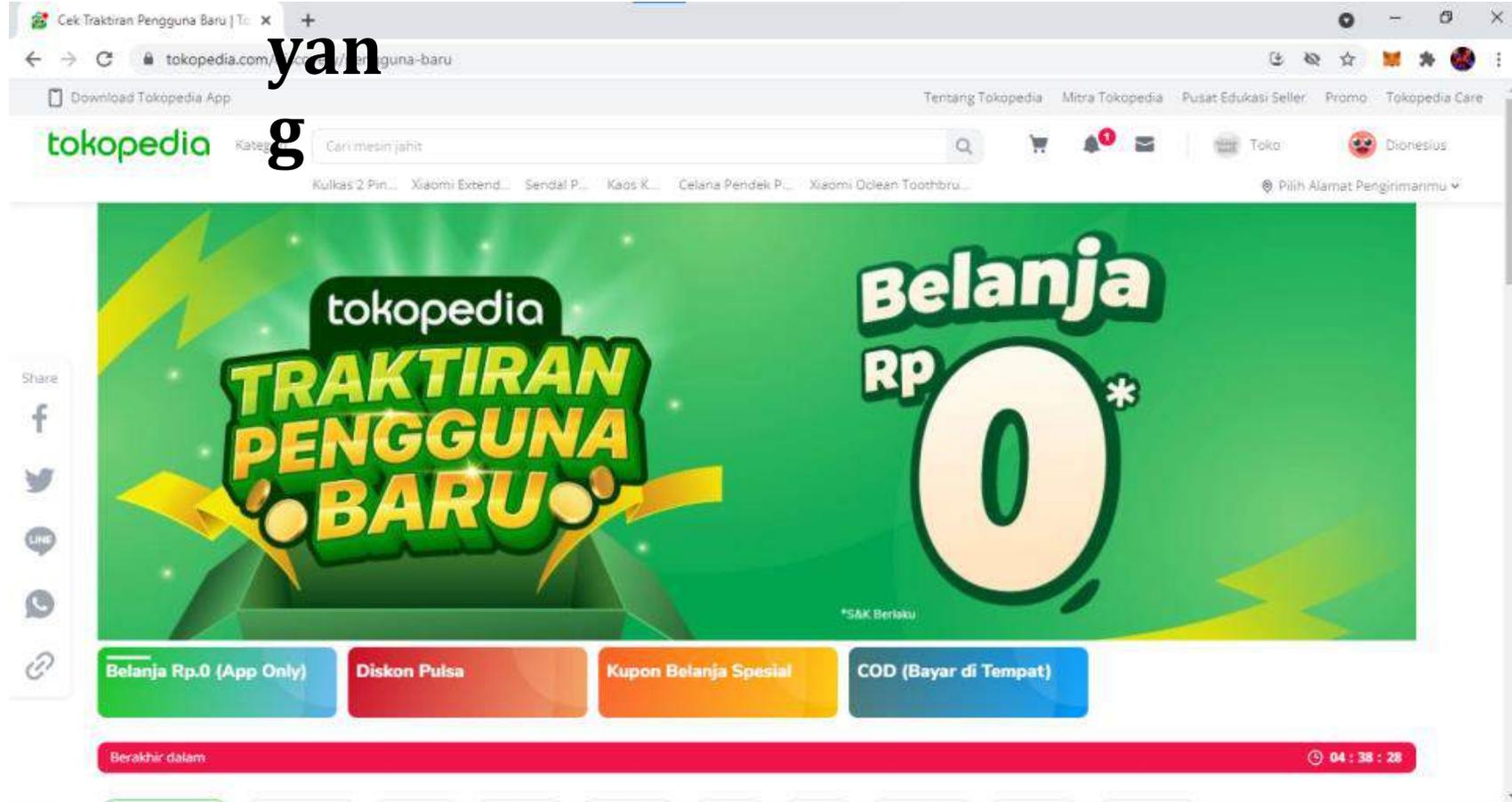
PIN Tokopedia adalah verifikasi 2 langkah
untuk meningkatkan keamanan akun.

Buat PIN Tokopedia

7. Isi Lagi Kode Konfirmasi yang diterima dari penambahan kode pin ekstra dari langkah sebelumnya di tokopedia



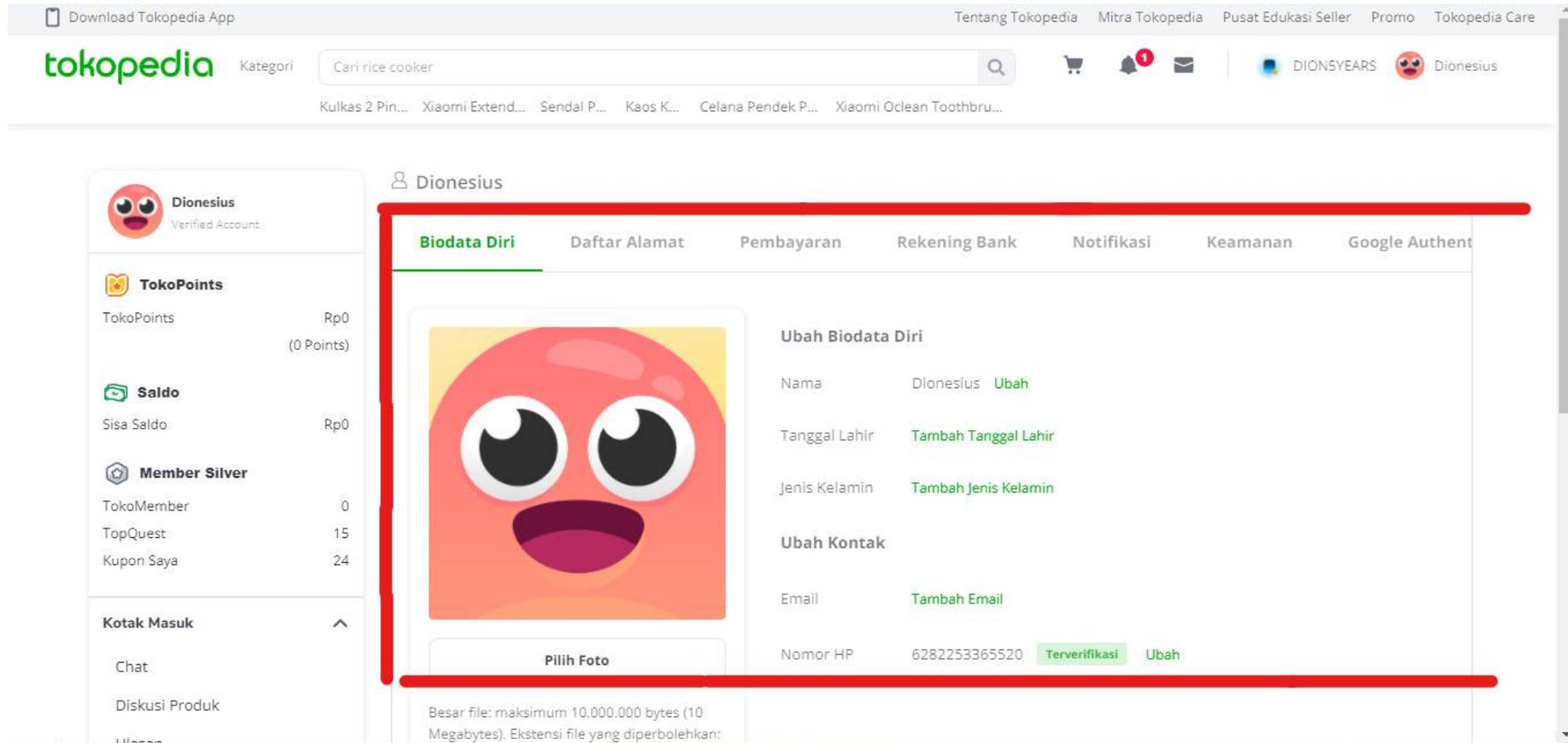
8. Jika Sudah pendaftar maka Tampilan akun sele tokopedia sudah dibuat akan seperti ini



9. Klik bagian nama akun tersebut untuk mengisi biodata dan lainnya secara lengkap

The screenshot shows the Tokopedia website interface. At the top, there is a navigation bar with the Tokopedia logo, a search bar containing "Cari vacuum cleaner", and a user profile icon for "DIONESIUS" which is highlighted with a red box. Below the navigation bar, there is a large promotional banner for "AMAN DARI RUMAH" (Safe at Home) with the text "Dekorasi Ruang Keluarga Hidupkan Nuansa Ceria" (Decorate Living Room to Live in a Cheerful Atmosphere) and "100% CASHBACK KILAT" (Instant 100% Cashback). A red arrow points to the "DIONESIUS" profile icon. Below the banner, there are two main sections: "Kategori Pilihan" (Selected Categories) with icons for "Aksesoris Handphone" (Mobile Phone Accessories), "Handphone", "Nomor Perdana" (Premium Numbers), and "Makanan Kering" (Dried Food); and "Top Up & Tagihan" (Top Up & Bills) with a "Lihat Semua" (View All) link. The "Top Up & Tagihan" section includes tabs for "Pulsa" (Mobile Credit), "Paket Data" (Data Packages), "Listrik PLN" (PLN Electricity), and "Flight". The "Pulsa" tab is active, showing a form with "Nomor Telepon" (Phone Number) and "Nominal" (Amount) fields, and a "Beli" (Buy) button. A "Chat" button is also visible.

10. isi secara lengkap dan sesuai dengan data diri anda .didalam biodata diri ,daftar alamat ,pembayaran jika ada dan rekening bank agar bisa digunakan untuk penarikan bisa dilakukan



Klik daftar alamat, kemudian klik tambah alamat baru setelah itu anda isi sesuai KTP alamat baru tersebut mulai dari label alamat hingga alamat kemudian klik tambah

Dionisius

Biodata Diri **Daftar Alamat** Pembayaran Rekening Bank Notifikasi Keamanan Google Authent

Cari alamat atau nama penerima



Tambah Alamat Baru

Label Alamat

Nama Penerima

No. Ponsel

Kota atau Kecamatan

Kode Pos

Alamat

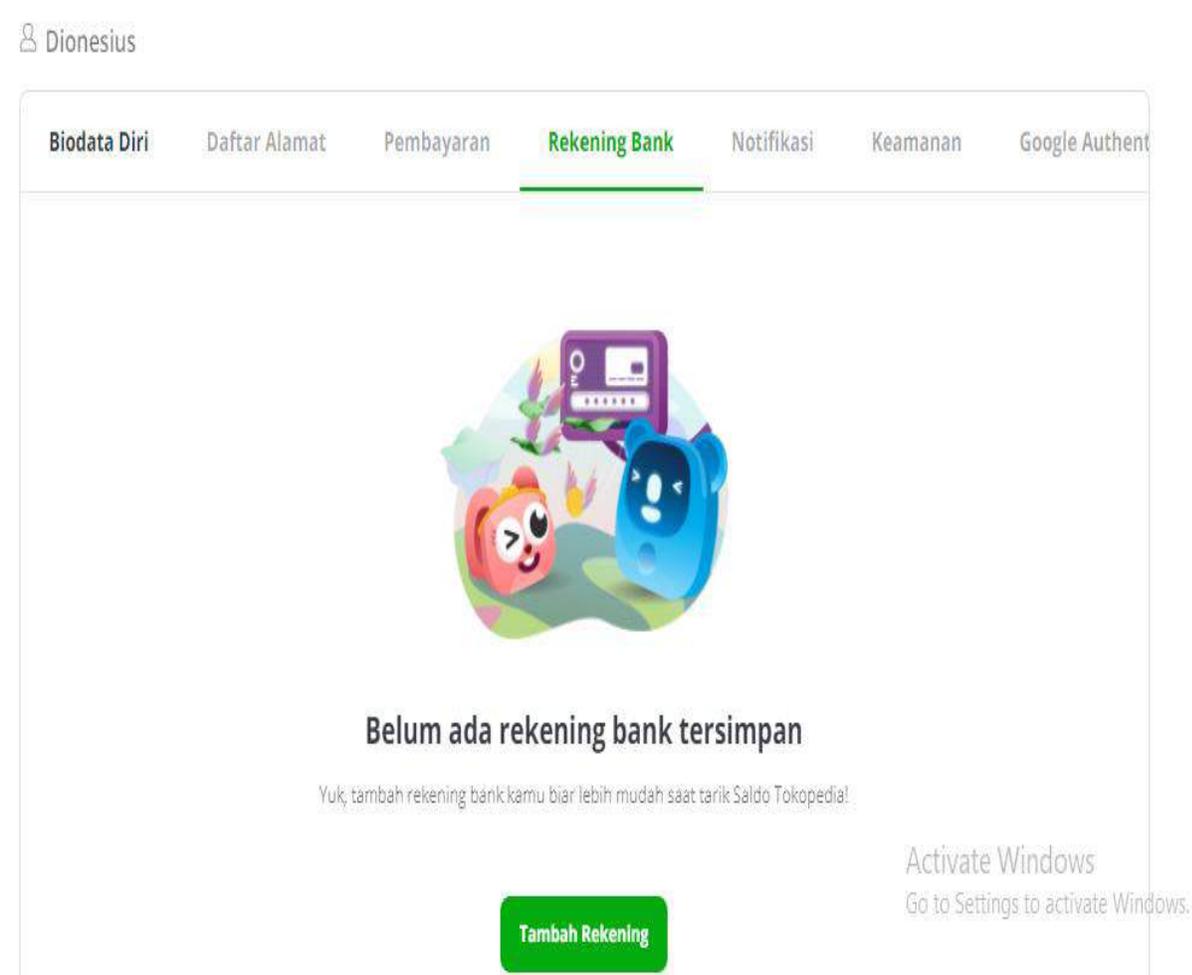
5 karakter lagi diperlukan

Batal

Activate Windows

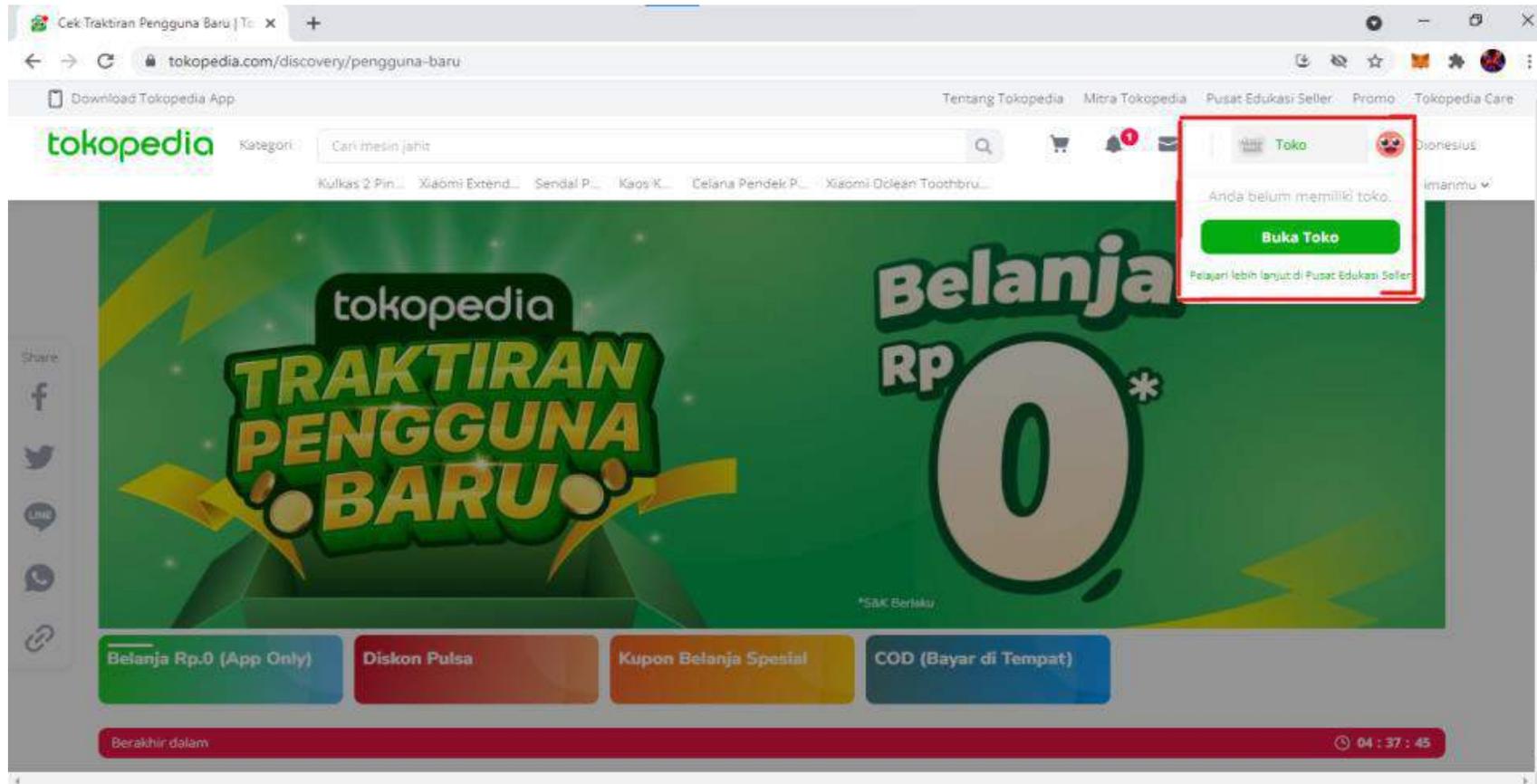
Go to Settings to activate Windows.

Klik rekening bank ,kemudian klik lagi tombol Tambah Rekening ,setelah itu isi nama bank yang ingin anda tambahkan.kemudian isi lagi nomor rekening anda sesuai nama bank yang anda miliki setelah itu klik simpan



The screenshot shows the 'Tambah Rekening Bank' form. It includes a title bar with a close button (X). The main heading is 'Tambah Rekening Bank'. Below the heading, there is a note: 'Rekening bank yang telah ditambahkan bisa kamu gunakan untuk penarikan Saldo Tokopedia'. The form contains two input fields: 'Nama Bank' with a dropdown menu showing 'Pilih nama bank', and 'Nomor Rekening' with a 'Periksa' button. At the bottom, there is a 'Simpan' button and a disclaimer: 'Dengan melanjutkan, kamu menyetujui **Syarat & Ketentuan** yang berlaku.'

11.selanjutnya anda kembali ke halaman utama dengan cara klik bagian label tokopedia di ujung kiri atas kemudian anda klik toko pada bagian kanan atas anda dan klik lagi buka toko



12. Isi bagian nomor hp, nama Toko kemudian domain atau website serta alamat toko anda dan klik simpan jika semua sudah terisi dan sesuai data diri anda

tokopedia Kategori      Toko  Dionesius

Kulkas 2 Pin... Xiaomi Extend... Sandal P... Kaos K... Celana Pendek P... Xiaomi Oclean Toothbru...

Nama toko yang unik, selalu terlihat menarik

Gunakan nama yang singkat dan sederhana agar tokomu mudah diingat pembeli.



Halo, **Dionesius** ayo isi detail tokomu!

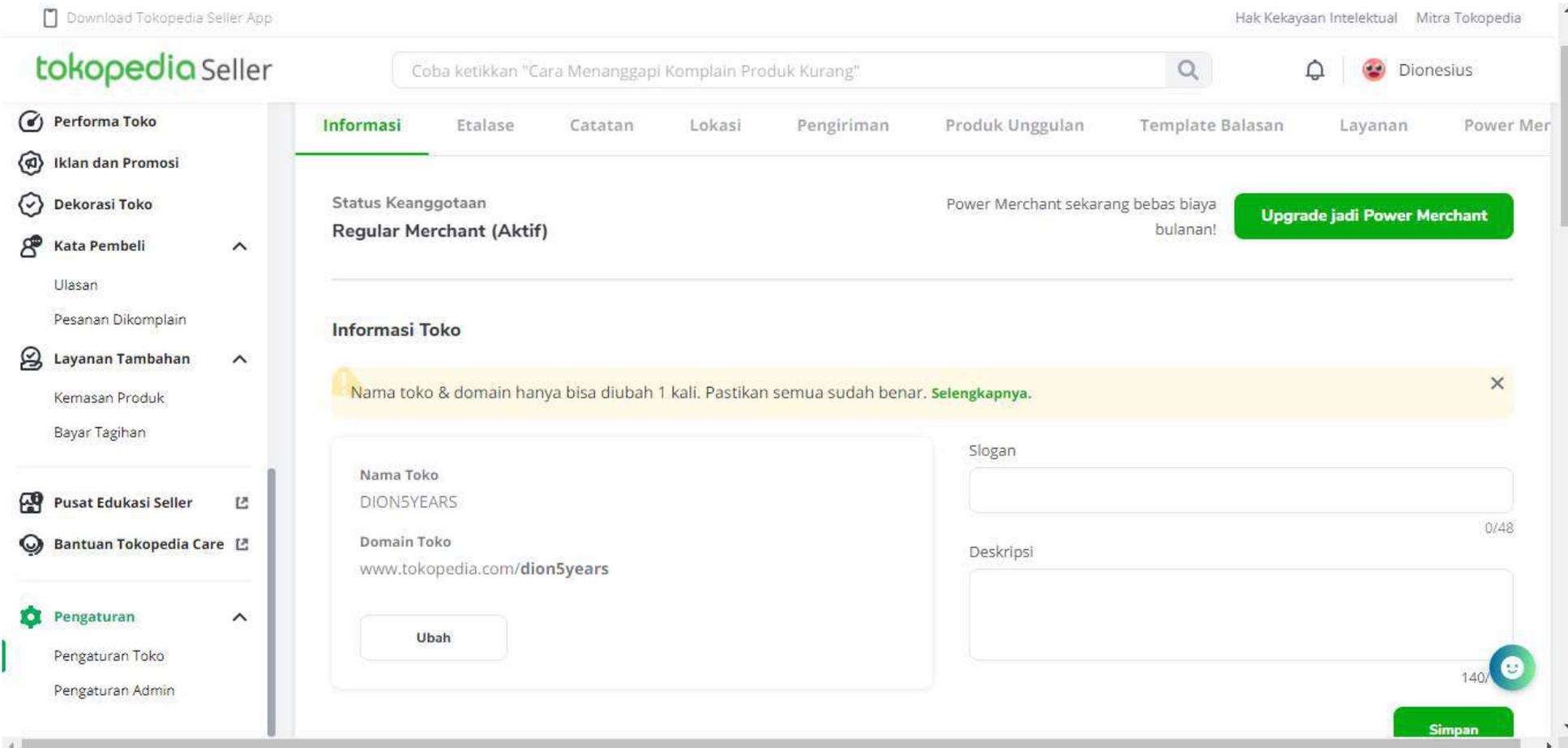
- Masukkan No. HP-mu**
+62 822 53365520
- Masukkan Nama Toko dan Domain**
Nama Toko
Pastikan nama toko yang diisi sudah benar 0/60
Nama Domain tokopedia.com/
0/24
- Masukkan Alamat Tokomu**

Beginilah Tampilan Toko Anda Setelah anda membuatnya

The screenshot displays the Tokopedia Seller interface for a new merchant named 'DION5YEARS'. The merchant is currently a 'Regular Merchant' with a 'TOKO BUKA' (Store Open) status for 24 hours. The dashboard is divided into several sections:

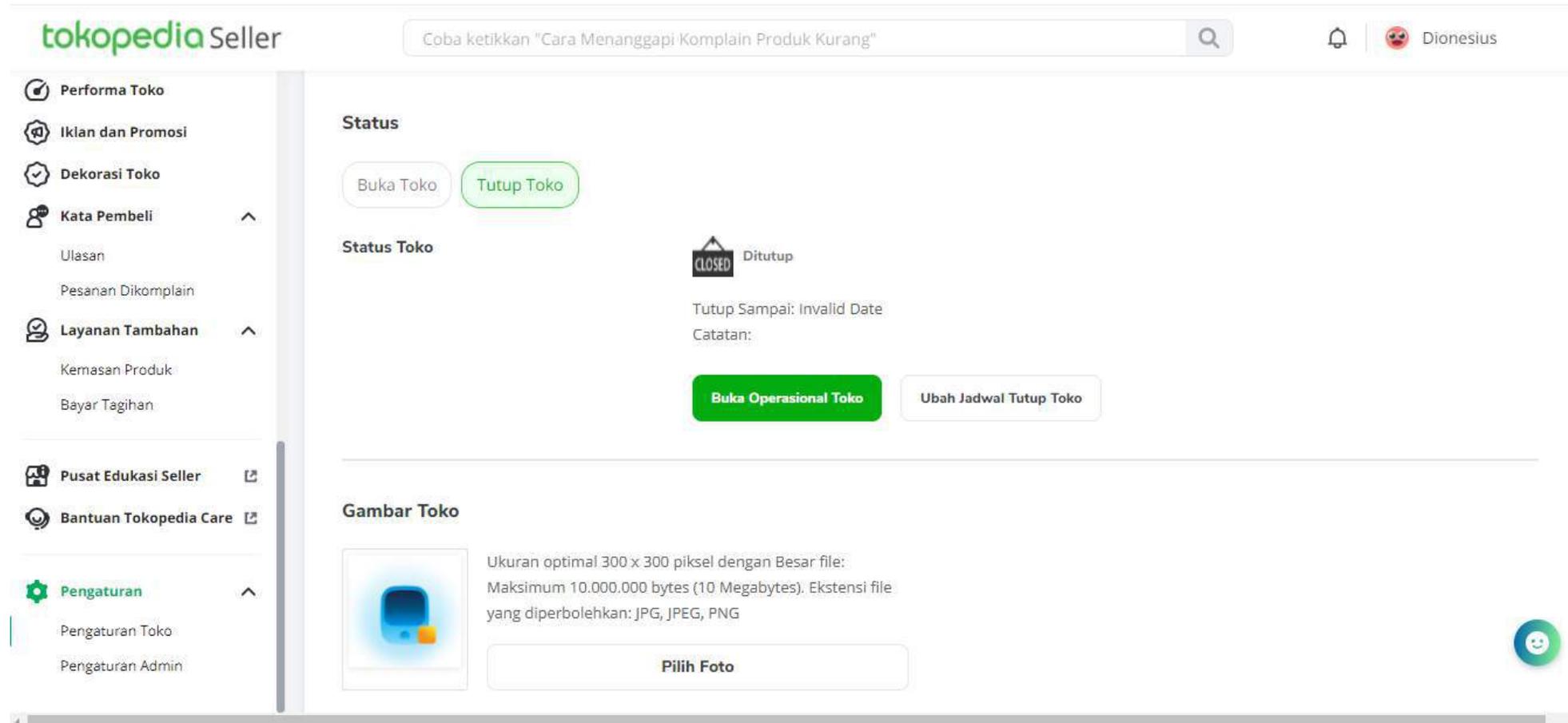
- Header:** Includes the Tokopedia Seller logo, a search bar with the placeholder 'Coba ketikkan "Rilis an Spesial"', and user information for 'Dionesus'.
- Left Sidebar:** Contains navigation options: Home, Chat, Diskusi, and Produk. Under 'Produk', there are options for 'Tambah Produk' and 'Daftar Produk'.
- Main Content Area:**
 - Penting hari ini:** A section titled 'Penting hari ini' with the subtitle 'Aktivitas yang perlu kamu pantau untuk jaga kepuasan pembeli'. It features a primary action card: 'Yuk, jadikan tokomu pilihan pembeli' with a progress bar showing '1 dari 7 (14.29 %)' and a 'Tambah' button.
 - Product and Account Actions:** Two cards below the progress bar: 'Tokomu butuh produk pertama, nih' with a 'Tambah' button, and 'Pentingnya Verifikasi akun' with a 'Verifikasi' button.
 - Order and Communication Summary:** A row of four summary cards: 'Pesanan baru' (0), 'Siap dikirim' (0), 'Pesanan dikomplain' (0), and 'Chat baru' (0).
 - Additional Summary:** A row of two more summary cards: 'Diskusi baru' and 'Ulasan baru'.
- Right Sidebar:** Titled 'Tips & trik berjualan', it contains a 'Khusus untukmu' section with three article cards: 'PENTING, Aturan Berjualan Produk... COVID-19 · 16 JUL 21', 'Kini Bayar Tagihanmu Bisa di Halaman... Mekanisme pembayaran · 15 JUL...', and 'Pentingnya Biaya TopAds dan Posisi... TopAds · 15 JUL 21'. A 'Chat' button is visible at the bottom.

13.Selanjutnya scroll atau turun kebawah di bagian kiri anda dan cari pengaturan .Kemudian klik pengaturan toko dan layar toko anda akan dihadapkan pada informasi seperti pada gambar dibawah ini



The screenshot displays the Tokopedia Seller dashboard. On the left, a sidebar menu includes options like 'Performa Toko', 'Iklan dan Promosi', 'Dekorasi Toko', 'Kata Pembeli', 'Layanan Tambahan', 'Pusat Edukasi Seller', and 'Bantuan Tokopedia Care'. The 'Pengaturan' (Settings) section is expanded, showing 'Pengaturan Toko' and 'Pengaturan Admin'. The main content area is titled 'Informasi' and shows the user's status as 'Regular Merchant (Aktif)'. A green button labeled 'Upgrade jadi Power Merchant' is visible. Below this, there's a section for 'Informasi Toko' with a yellow warning message: 'Nama toko & domain hanya bisa diubah 1 kali. Pastikan semua sudah benar. Selengkapnya.' The form includes fields for 'Nama Toko' (DION5YEARS), 'Domain Toko' (www.tokopedia.com/dion5years), 'Slogan', and 'Deskripsi'. A 'Ubah' button is located below the domain field, and a 'Simpan' button is at the bottom right.

Masih pada bagian informasi ,selanjutnya anda scrol atau turun lagi kebawah dan anda akan di perlihatkan bagian status toko dan silakan isi status toko tersebut dengan cara klik buke operasional toko dan jangan lupa sertakan gambar toko anda di bawah status toko



The screenshot displays the Tokopedia Seller interface. At the top, the header includes the Tokopedia Seller logo, a search bar with the placeholder text "Coba ketikkan 'Cara Menanggapi Komplain Produk Kurang'", and a user profile for "Dionesius".

The left sidebar contains navigation menus for:

- Performa Toko
- Iklan dan Promosi
- Dekorasi Toko
- Kata Pembeli (with sub-items: Ulasan, Pesanan Dikomplain)
- Layanan Tambahan (with sub-items: Kemasan Produk, Bayar Tagihan)
- Pusat Edukasi Seller
- Bantuan Tokopedia Care
- Pengaturan (with sub-items: Pengaturan Toko, Pengaturan Admin)

The main content area is titled "Status" and features two buttons: "Buka Toko" and "Tutup Toko". Below this, the "Status Toko" section shows a "Ditutup" (Closed) status with a "CLOSED" icon. It includes the text "Tutup Sampai: Invalid Date" and "Catatan:". Two buttons are present: a prominent green "Buka Operasional Toko" button and a white "Ubah Jadwal Tutup Toko" button.

The "Gambar Toko" (Store Image) section provides instructions: "Ukuran optimal 300 x 300 piksel dengan Besar file: Maksimum 10.000.000 bytes (10 Megabytes). Ekstensi file yang diperbolehkan: JPG, JPEG, PNG". A "Pilih Foto" button is located below the instructions. A small circular chat icon is visible in the bottom right corner of the main content area.

14.Langkah selanjutnya,anda dipersilakan klik bagian catatan kemudian klik tambah catatan dan tambah kebijakan toko sesuai dengan syarat dan ketentuan toko anda

kemudian klik simpan

Informasi Etalase **Catatan** Lokasi Pengiriman Produk Unggulan Template Balasan Layanan Power Mer

Catatan Toko
Lihat Catatan Toko di [Halaman Toko](#)

Preview **Tambah Catatan** **Tambah Kebijakan Toko**

Tidak ada catatan toko
Tambahkan kebijakan atau syarat & ketentuan toko. Informasi tersebut akan muncul di halaman tokomu.

Tambah Catatan

Tambah Catatan Toko X

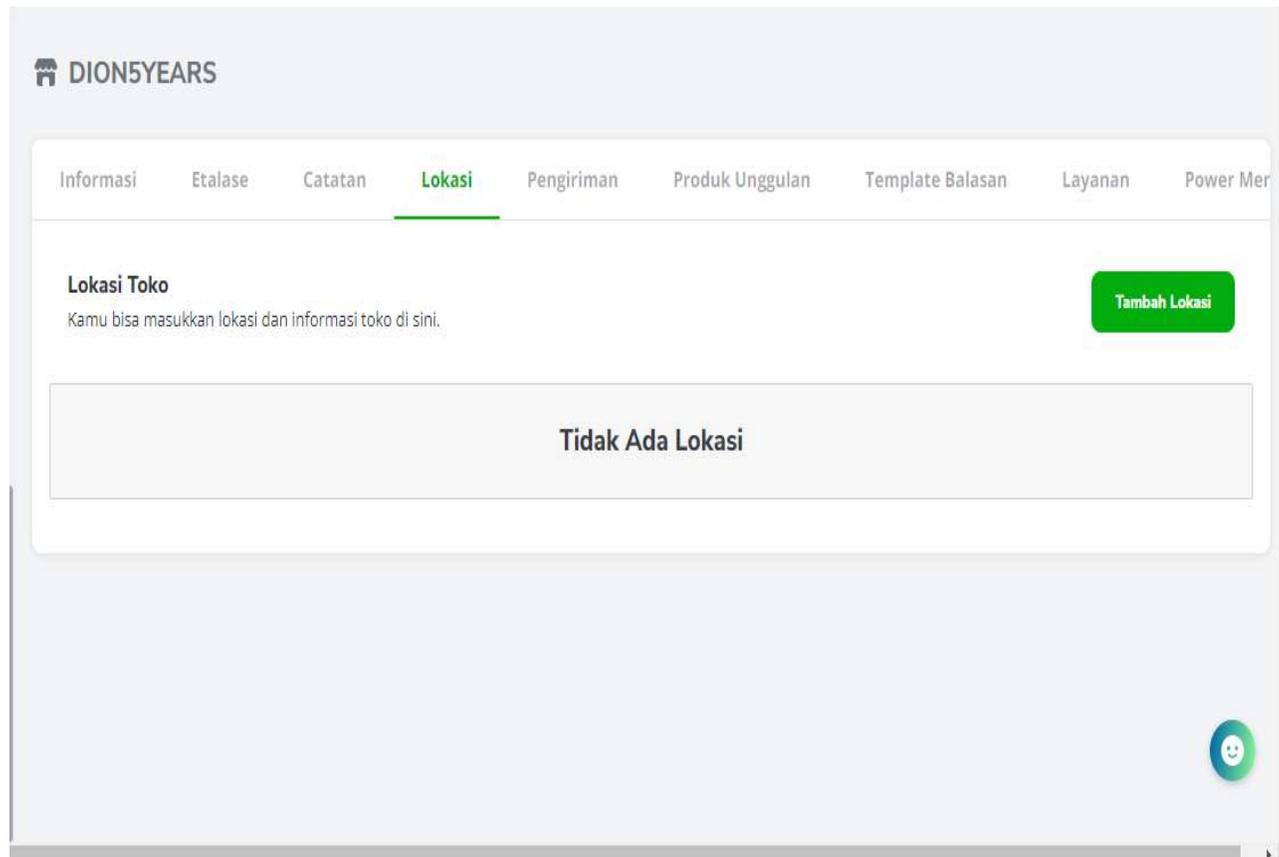
Tulis kebijakan atau syarat & ketentuan toko kamu

Judul Catatan

Isi Catatan
Tulis secara singkat dan jelas. Gunakan bullet points jika informasi terlalu panjang.

Batal **Simpan**

15.Langkah selanjutnya ,anda dipersilakan klik bagian lokasi untuk mengisi lokasi toko anda ,kemudian anda klik bagian tambah toko dan isi bagian -bagian tersebut mulai dari label lokasi andi hingga tax kemudian klik simpan



The 'Tambah Lokasi' modal form contains the following fields and buttons:

- Label Lokasi:
- Alamat:
- Kotamadya/Kabupaten:
- Kode Pos:
- Email:
- Telepon:
- Fax:
- Batal:
- Simpan:

16.Langkah selanjutnya,anda klik bagian pengiriman kemudian anda tentukan asal pengiriman anda ,setelah itu anda scrol atau turun untuk melihat kebawah bagian layanan pengiriman untuk mengisi layanan pengiriman

Informasi Etalase Catatan Lokasi **Pengiriman** Produk Unggulan Template Balasan Layanan Power Mer

Asal Pengiriman

Kota atau Kecamatan Kode Pos

Kalimantan Timur, Kota Samarinda, Samarinda Ulu 75128

Layanan Pengiriman

Pilih layanan kurir yang ingin kamu sediakan di tokomu



Dijemput Kurir
Kurir akan menjemput pesanan di alamatmu untuk diantar ke pembeli.



Antar ke Kantor Agen
Bawa pesanan ke kantor agen terdekat dan minta resi dari petugas.

17.Selanjutnya,anda pilih layanan pengiriman yang tersedia di daerah anda ,dan klik centang layanan pengiriman yang anda inginkan kemudian klik simpan

AWB Otomatis Non Tunai

Kurir ini tidak tersedia di wilayah tokomu

SiCepat
[Reguler] [BEST (Next Day)] [HALU (Ekonomi)]
GOKIL (Kargo)

Cashback dari Tokopedia hingga 20%

Bayar di tempat

J&T
[Reguler]

Cashback dari Tokopedia hingga 15%

Non Tunai AWB Otomatis

JNE
[Reguler] [OKE (Ekonomi)] [YES (Next Day)]
JNE Trucking (Kargo)

Cashback dari Tokopedia hingga 12.5%

Non Tunai AWB Otomatis

Kurir ini tidak tersedia di wilayah tokomu

AnterAja
[Reguler] [Next Day] [Same Day]

Cashback dari Tokopedia hingga 20%

Bayar di tempat

Kurir ini tidak tersedia di wilayah tokomu

TIKI
[Reguler] [Over Night Service (Next Day)]

Kurir ini tidak tersedia di wilayah tokomu

Ninja Xpress
[Reguler]

Kurir ini tidak tersedia di wilayah tokomu

REX
[REX-10 (Kargo)]

Tandai Lokasi Penjemputan
(Wajib diisi jika mengaktifkan **Dijemput Kurir**)

Ubah

18.Selanjutnya anda klik bagian layanan,untuk mengaktifkan layanan jika anda menginginkanya dengan cara klik centak pada bagian saya menyetujui kemudian klik aktifkan layanan. jika anda tidak menginginkanya pengaktifkan layanan juga tidak masalah

Informasi Etalase Catatan Lokasi Pengiriman Produk Unggulan Template Balasan **Layanan** Power Mer

Tukar Tambah

Pembeli dapat melakukan tukar tambah handphone lamanya dan mendapatkan potongan harga untuk pembelian di tokomu.

Detail Layanan

KEUNTUNGAN	SYARAT DAN KETENTUAN
Layanan Tukar Tambah mendapatkan eksposur khusus dan juga promo cashback untuk setiap buyer yang melakukan transaksi tukar tambah. Hal ini dapat meningkatkan potesi penjualan pada toko anda.	<ul style="list-style-type: none">✓ Penjual tidak menanggung biaya HP lama buyer dan menerima hasil penjualan dengan harga penuh sesuai harga product yang dijual.✓ Program / fitur Trade in tidak akan mempengaruhi performa shop score anda.✓ Syarat dan Ketentuan ini dapat diubah dan / atau diperbaharui dari waktu ke waktu.

[Pelajari Selengkapnya](#)

Saya menyetujui [Syarat dan Ketentuan](#) Tukar Tambah

Aktifkan Layanan



19.selanjutnya anda klik bagian tokopedia seller .kemudian anda mencari bagian produk dan kemudian klik tambah produk untuk berjualan online di bagian kiri website tokopedia

The screenshot displays the Tokopedia Seller dashboard. At the top, there is a search bar with the placeholder text "Coba ketikkan 'Bagaimana Cara Memproses Pesanan?'" and a user profile for "Dionesius". The left sidebar contains a navigation menu with the following items: Saldo (Rp0), Kredit TopAds (Rp0), Home, Chat, Diskusi, **Produk** (highlighted with a red box), Penjualan, and Statistik. Under the "Produk" menu, the options "Tambah Produk" and "Daftar Produk" are visible. The main content area features a "Penting hari ini" section with a progress bar at 0% and two primary action cards: "Tokomu butuh produk pertama, nih" with a "Tambah" button, and "Pentingnya Verifikasi akun" with a "Verifikasi" button. Below these are four summary cards: "Pesanan baru" (0), "Siap dikirim" (0), "Pesanan dikomplain" (0), and "Chat baru" (0). A "Diskusi baru" and "Ulasan baru" card are partially visible at the bottom. The right sidebar contains a "Tips & trik berjualan" section with several articles, including "Tingkatkan Kepercayaan Pembeli" and "Kenali 2 Jenis TopAds Iklan Produk".

20.selanjutnya ,anda mengisi bagian tambah produk dan mengupload atau mengirimkan foto produk anda

Download Tokopedia Seller App Hak Kekayaan Intelektual Mitra Tokopedia

tokopedia Seller 🔔 👤 Dionesius

Tambah Produk

Mulai 10 Mei 2021, ada perubahan Syarat & Ketentuan tentang jumlah produk yang boleh ditambahkan oleh Seller. [Pelajari Selengkapnya](#)

Upload Produk

Foto Produk Wajib

Format gambar .jpg .jpeg .png dan ukuran minimum 300 x 300px (Untuk gambar optimal gunakan ukuran minimum 700 x 700 px).

Pilih foto produk atau tarik dari letakkan hingga 5 foto sekaligus di sini.


Foto Utama


Foto 2


Foto 3


Foto 4


Foto 5



Informasi Produk

selanjutnya anda scrol atau turun lagi kebawah ,untuk mengisi bagian informasi produk mulai dari nama produk kategori hingga etelase yang sesuai dengan produk yang anda ingin jual

Informasi Produk

Nama Produk Wajib

Nama min. 5 kata, terdiri dari jenis produk, merek, dan keterangan seperti warna, bahan, atau tipe.

Contoh: Sepatu Pria (Jenis/Kategori Produk) + Tokostore (Merek) + Kanvas Hitam (Keterangan)

0/70

Kategori Wajib

Pilih Kategori

Etalase

Kamu dapat menambah etalase baru atau memilih dari daftar etalase yang ada

Ketik nama etalase yang sesuai

selanjutnya anda scrol atau turun lagi kebawah,anda mengisi detail produk anda mulai pada kondisi,deksripsi produk dan vidio produk yang anda ingin jual

Detail Produk

Kondisi Baru Bekas

Deskripsi Produk
Pastikan deskripsi produk memuat spesifikasi, ukuran, bahan, masa berlaku, dan lainnya. Semakin detail, semakin berguna bagi pembeli.

Sepatu Sneakers Pria Tokostore Kanvas Hitam Seri C28B

- Model simple
- Nyaman Digunakan
- Tersedia warna hitam
- Sole PVC (injection shoes) yang nyaman dan awet untuk digunakan sehari - hari

Bahan:
Upper: Semi Leather (kulit tidak pecah-pecah)
Sole: Premium Rubber Sole

Ukuran
39 : 25,5 cm

0/2000

Video Produk
Tambah video agar pembeli semakin tertarik dengan produkmu. [Selengkapnya.](#)

+ Tambah URL Video

selanjutnya anda scrol atau turun lagi kebawah,anda mengisi bagian varian produk dengan cara klik tambah.kemudian anda mengisi lagi pada bagian harga mulai dari minimum pemesanan,harga satuan dan harga grosir.

Varian Produk

Tambahkan varian seperti warna, ukuran, atau lainnya. Pilih maksimum 2 tipe varian.

+ Tambah

Harga

Minimum Pemesanan

Atur jumlah minimum yang harus dibeli untuk produk ini.

1

Harga Satuan Wajib

Rp Masukkan Harga

Harga Grosir

Tambah harga grosir untuk pembelian jumlah tertentu.

+ Tambah Harga Grosir

selanjutnya anda scrol atau turun lagi kebawah, anda mengisi bagian pengelolaan produk,dengan mengisi status produk,stok produk dan sku

Pengelolaan Produk

Status Produk

Jika status aktif, produkmu dapat dicari oleh calon pembeli.



Aktif

Stok Produk Wajib

Masukkan Jumlah Stok

SKU (Stock Keeping Unit)

Gunakan kode unik SKU jika kamu ingin menandai produkmu.

Masukkan SKU

langkah terakhir, anda mengisi bagian berat dan pengiriman anda mulai dari berat produk, ukuran produk, asuransi pengiriman, layanan pengiriman dan terakhir preorder jika anda inginkan kemudian klik simpan

Berat & Pengiriman

Berat Produk Wajib

Masukkan berat dengan menimbang produk setelah dikemas.

Gram (g)

Perhatikan dengan baik berat produk agar tidak terjadi selisih data dengan pihak kurir. [Pelajari Selengkapnya](#)

Ukuran Produk

Masukkan ukuran produk setelah dikemas untuk menghitung berat volume

[Pelajari Berat Volume](#)

Panjang Lebar Tinggi

Asuransi Pengiriman

Menanggung pengembalian dana produk & ongkir untuk penjual maupun pembeli jika terjadi kerusakan / kehilangan saat pengiriman. [Selengkapnya](#)

Wajib
Kamu **mewajibkan** pembeli untuk mengaktifkan asuransi pengiriman

Opsional
Kamu **memberikan opsi** kepada pembeli untuk mengaktifkan asuransi pengiriman

Layanan Pengiriman

Standar Custom

Layanan Pengiriman

Abur layanan pengiriman sesuai jenis produkmu.

Standar Custom

Layanan pengiriman untuk produk ini akan sama dengan yang ada di [Pengaturan Pengiriman](#).

PreOrder

Aktifkan PreOrder jika kamu butuh waktu proses pengiriman lebih lama. [Selengkapnya](#).

Batal

Simpan & Tambah Baru

Simpan

TERIMAKASIH
SEMOGA BERMANFAAT