

# Cara Memulai Jualan Online untuk UMKM: Platform, Langkah, dan Hal yang Perlu Disiapkan

Kategori: Blog · Diunduh dari BalaiWarga.NET

## Cara Memulai Jualan Online untuk UMKM

**Cara memulai jualan online untuk UMKM** adalah proses mendaftarkan usaha kecil dan menengah ke platform digital, menyiapkan produk dan toko, lalu mulai menjual kepada pembeli melalui internet — tanpa harus memiliki toko fisik terlebih dahulu.

Bayangkan seorang ibu rumah tangga di Surabaya yang menjual keripik singkong buatan sendiri. Awalnya hanya dijual ke tetangga, tapi sejak membuka toko di marketplace, pesanan datang dari berbagai kota. Itulah kekuatan **jualan online untuk UMKM** — pasar yang dulu terbatas kini menjadi tidak terbatas.

Artikel ini membahas cara memulai jualan online untuk UMKM secara praktis: dari memilih platform yang tepat, langkah-langkah pendaftaran, hingga hal yang perlu disiapkan agar toko online kamu siap beroperasi sejak hari pertama.

## 3 Fakta Penting Jualan Online untuk UMKM

- **Gratis mendaftar** di marketplace besar seperti Shopee dan Tokopedia — tanpa biaya bulanan.
- UMKM yang aktif di marketplace bisa menjangkau pembeli di seluruh Indonesia hanya dengan smartphone.
- Foto produk yang baik terbukti meningkatkan peluang produk dilihat dan dibeli secara signifikan.

## Langkah-Langkah Memulai Jualan Online untuk UMKM

Untuk memulai jualan online, UMKM perlu: (1) memilih platform yang sesuai produk, (2) mendaftarkan toko, (3) mengunggah foto dan deskripsi produk, (4) mengatur pengiriman dan pembayaran, lalu (5) mulai promosi sederhana. Proses ini bisa diselesaikan dalam satu hari tanpa modal besar.

Berikut adalah panduan langkah demi langkah yang bisa langsung dipraktikkan oleh pelaku UMKM pemula maupun yang ingin memperluas saluran penjualan.

## Langkah 1 — Tentukan Produk dan Segmen Pembeli

Sebelum membuka toko online, pastikan kamu tahu produk apa yang akan dijual dan siapa pembelinya. Produk makanan, kerajinan tangan, pakaian, dan perlengkapan rumah tangga adalah kategori yang paling laris di marketplace Indonesia.

Kenali juga segmen pembeli: apakah mereka ibu rumah tangga, anak muda, atau pelaku usaha lain? Informasi ini akan menentukan platform mana yang paling tepat dan bagaimana cara menyajikan produkmu.

## Langkah 2 — Pilih Platform yang Tepat

Tidak semua platform cocok untuk semua jenis produk. Pilih berdasarkan kategori produk, kemudahan penggunaan, dan basis pembeli platform tersebut. Lihat perbandingan platform di bagian berikutnya.

## Langkah 3 — Daftarkan Toko Online

Proses pendaftaran umumnya membutuhkan: nomor ponsel aktif, alamat email, foto KTP (untuk verifikasi), dan rekening bank atau dompet digital. Pendaftaran biasanya selesai dalam 15–30 menit.

## Langkah 4 — Unggah Produk dengan Foto dan Deskripsi Menarik

Foto produk adalah faktor paling penting dalam jualan online. Gunakan latar belakang putih atau polos, pencahayaan alami, dan tampilkan produk dari beberapa sudut. Deskripsi produk harus mencakup ukuran, bahan, cara penggunaan, dan informasi penting lainnya.

## Langkah 5 — Atur Pengiriman dan Pembayaran

Pilih minimal dua jasa pengiriman agar pembeli punya opsi. Aktifkan berbagai metode pembayaran seperti transfer bank, dompet digital, dan COD (bayar di tempat) untuk memperluas jangkauan pembeli.

## Langkah 6 — Mulai Promosi Sederhana

Bagikan link toko ke WhatsApp pribadi, grup komunitas, dan media sosial. Manfaatkan fitur promo bawaan marketplace seperti voucher diskon atau gratis ongkir untuk menarik pembeli pertama.

## Platform Jualan Online yang Bisa Dipilih UMKM

Indonesia memiliki banyak pilihan platform untuk berjualan online. Masing-masing memiliki keunggulan berbeda tergantung jenis produk dan tujuan penjualan.

| Platform             | Keunggulan Utama                                               | Cocok untuk                                            | Biaya Daftar |
|----------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------|
| Shopee               | Basis pengguna terbesar, fitur live shopping, iklan terjangkau | Fashion, makanan, elektronik, aksesoris                | Gratis       |
| Tokopedia            | Kepercayaan tinggi, cocok untuk produk lokal, integrasi GoTo   | Produk rumah tangga, kerajinan, kuliner                | Gratis       |
| TikTok Shop          | Viral melalui video pendek, audience muda, live shopping       | Produk yang bisa didemonstrasikan, fashion, kecantikan | Gratis       |
| Instagram & Facebook | Visual kuat, fitur toko, komunitas organik                     | Produk premium, fashion, kuliner artisan               | Gratis       |
| WhatsApp Business    | Komunikasi langsung, katalog produk, mudah digunakan           | Semua jenis produk, terutama pelanggan setia           | Gratis       |

Untuk pemula, mulailah dengan satu marketplace saja — Shopee atau Tokopedia — sampai kamu terbiasa dengan alur operasionalnya. Setelah itu baru pertimbangkan untuk ekspansi ke platform lain.

### 📌 Tips Memilih Platform Berdasarkan Jenis Produk

**Makanan dan minuman:** Shopee Food, Tokopedia, atau WhatsApp Business cocok untuk pesanan lokal. Pastikan kemasan aman untuk pengiriman.

**Kerajinan tangan:** Instagram dan Tokopedia efektif karena pembeli cenderung mencari produk unik dan lokal di sana.

**Fashion:** Shopee dan TikTok Shop sangat efektif dengan fitur live shopping dan konten video.

**Produk B2B (untuk usaha lain):** Tokopedia Business atau pemasaran langsung via WhatsApp lebih efisien.

Setelah memilih platform, langkah berikutnya adalah memastikan semua persiapan sudah matang sebelum toko mulai beroperasi.

## Hal yang Perlu Disiapkan Sebelum Mulai Jualan Online

Banyak UMKM yang terburu-buru membuka toko tanpa persiapan matang, lalu kesulitan di tengah jalan. Persiapan yang baik akan membuat proses penjualan lebih lancar sejak awal.

### Foto Produk Berkualitas

Foto adalah "wajah" produkmu di dunia online. Gunakan kamera smartphone dengan resolusi tinggi, latar belakang bersih, dan pencahayaan yang cukup. Ambil minimal 3-5 foto dari sudut berbeda.

### Deskripsi Produk yang Informatif

Tulis deskripsi yang menjawab pertanyaan pembeli: ukuran, bahan, cara pemakaian, cara perawatan, dan keunggulan produk. Hindari deskripsi terlalu singkat atau terlalu panjang.

### Penetapan Harga yang Realistis

Hitung harga pokok produksi, biaya pengiriman, komisi platform, dan margin keuntungan.

Bandingkan dengan harga kompetitor sejenis agar hargamu kompetitif tapi tetap menguntungkan.

### Stok dan Sistem Pengemasan

Siapkan stok yang cukup dan sistem pengemasan yang aman. Produk rusak saat pengiriman akan mengakibatkan retur dan reputasi toko menurun.

### Pilihan Jasa Pengiriman

Aktifkan minimal dua jasa kirim: satu untuk pengiriman hemat dan satu untuk pengiriman cepat.

JNE, J&T, SiCepat, dan GoSend adalah pilihan populer di Indonesia.

### Metode Pembayaran

Aktifkan transfer bank, OVO, GoPay, DANA, dan COD jika memungkinkan. Semakin banyak pilihan, semakin mudah pembeli menyelesaikan transaksi.

### Waktu Respons yang Cepat

Platform marketplace mengukur kecepatan respons penjual. Usahakan membalas chat pembeli dalam waktu kurang dari satu jam untuk menjaga rating toko tetap baik.

Persiapan yang terencana akan menghemat banyak waktu dan mengurangi risiko masalah operasional setelah toko mulai aktif.

## Kesalahan Umum UMKM Saat Mulai Jualan Online

Memahami kesalahan yang sering terjadi bisa membantu kamu menghindarinya sejak awal. Berikut beberapa hal yang perlu diwaspadai:

### ⚠ Buka di Semua Platform Sekaligus

Mengelola banyak platform sekaligus sering membuat penjual kelelahan dan pelayanan menjadi tidak optimal. Mulailah dari satu atau dua platform, kuasai dulu, baru ekspansi.

### ⚠ Foto Produk Buram atau Tidak Menarik

Foto yang buruk langsung menurunkan kepercayaan pembeli. Investasikan waktu untuk mengambil foto yang baik — tidak perlu kamera mahal, pencahayaan yang cukup sudah sangat membantu.

### ⚠ Harga Tidak Mencakup Semua Biaya

Banyak UMKM pemula menetapkan harga hanya berdasarkan harga beli produk, tanpa memperhitungkan biaya platform, ongkos kirim, kemasan, dan waktu. Hitung semua komponen biaya agar tidak rugi.

### ⚠ Respons Chat Lambat

Pembeli online sering membandingkan beberapa toko secara bersamaan. Jika tidak direspons cepat, mereka akan berpindah ke toko lain. Aktifkan notifikasi dan usahakan membalas dalam 30–60 menit.

Dengan menghindari kesalahan-kesalahan ini, peluangmu untuk sukses berjualan online akan jauh lebih besar sejak awal.

## Pertanyaan yang Sering Ditanyakan

### Platform apa yang paling cocok untuk UMKM yang baru mulai jualan online?

Untuk UMKM pemula, Shopee dan Tokopedia adalah pilihan yang paling populer karena mudah digunakan, gratis pendaftaran, dan memiliki basis pembeli yang sangat besar di Indonesia. Pilih platform sesuai jenis produk dan segmen pembeli yang dituju.

### Apa saja yang harus disiapkan sebelum mulai jualan online?

Siapkan foto produk yang jelas, deskripsi produk yang informatif, penetapan harga yang mencakup semua biaya, metode pembayaran, dan jasa pengiriman. Pastikan juga stok produk tersedia dan kamu memahami cara kerja platform yang dipilih sebelum membuka toko.

## Berapa modal yang dibutuhkan untuk mulai jualan online bagi UMKM?

Modal awal bisa sangat minimal. Mendaftar di marketplace gratis. Modal utama adalah produk yang dijual, koneksi internet, dan smartphone untuk mengelola toko. Biaya iklan bersifat opsional dan bisa dimulai dengan anggaran sangat kecil sesuai kemampuan usaha.

### Apakah UMKM perlu membuka semua platform sekaligus saat baru mulai?

Tidak perlu. Lebih baik fokus pada satu atau dua platform dulu sampai kamu memahami cara kerjanya dan toko berjalan lancar. Setelah itu, baru pertimbangkan membuka di platform lain secara bertahap untuk memperluas jangkauan.

## Tentang Informasi dalam Artikel Ini

Artikel ini disusun berdasarkan informasi yang tersedia secara online mengenai ekosistem jualan online di Indonesia, termasuk cara kerja marketplace, panduan platform resmi, dan praktik umum pelaku UMKM digital. Informasi tentang cara memulai jualan online untuk UMKM di artikel ini bersumber dari data publik yang dapat diverifikasi melalui situs resmi masing-masing platform.

## Sumber untuk Verifikasi Lebih Lanjut

Untuk memastikan informasi terkini mengenai kebijakan platform, biaya layanan, dan program khusus UMKM, pastikan untuk memverifikasi langsung ke sumber resmi yang relevan seperti situs resmi Shopee, Tokopedia, TikTok Shop, serta portal resmi Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. Kebijakan platform dapat berubah sewaktu-waktu.

Disusun oleh Redaksi BalaiWarga.NET — ditinjau sebelum dipublikasikan — [balaiwarga.net/tentang-kami](https://balaiwarga.net/tentang-kami)

## Penutup

Cara memulai jualan online untuk UMKM tidak serumit yang dibayangkan. Dengan memilih platform yang tepat, mempersiapkan produk dan toko dengan baik, serta konsisten dalam pelayanan, usaha kecilmu bisa menjangkau pembeli dari seluruh penjuru Indonesia.

Mulailah dari satu langkah kecil hari ini — daftar ke satu platform, unggah satu produk, dan bagikan ke komunitasmu. Perjalanan seribu kilometer dimulai dari satu langkah pertama.

Jika artikel tentang *cara memulai jualan online untuk UMKM* ini bermanfaat, silakan bagikan kepada rekan pelaku usaha atau siapa pun yang sedang mempertimbangkan untuk memulai berjualan secara online.

*Saran berbagi: "Ada panduan praktis cara mulai jualan online untuk UMKM di BalaiWarga.NET — mulai dari pilih platform sampai persiapan toko, lengkap dan gratis."*

Ingin mengembangkan usahamu lebih jauh? Baca artikel-artikel UMKM lainnya di

**[balaiwarga.net/umkm/](https://balaiwarga.net/umkm/)** — dari perizinan, pembiayaan, hingga strategi pemasaran digital untuk usaha kecil Indonesia. **Disclaimer:** Artikel ini dibuat dengan bantuan AI berdasarkan informasi yang tersedia secara online. Isi artikel bersifat informatif umum dan bukan merupakan nasihat profesional hukum, keuangan, atau pendidikan. Untuk keputusan penting, harap verifikasi informasi dari sumber resmi atau konsultan yang kompeten.