

TANTANGAN DAN PRINSIP ETIKA BISNIS DALAM PERSAINGAN BEBAS UNTUK UMKM PADA APLIKASI SHOPEE

Aryadino Anggara¹, M Darul Aswad Saragih², Riswan Rambe³

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

¹ariadino14@gmail.com, ²muhammaddarulaswad@gmail.com, ³riswanrambe93@uinsu.ac.id

Abstract

This study discusses the importance of applying business ethics for MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) selling on the Shopee platform, especially in the midst of increasingly fierce competition. MSMEs face various challenges such as price competition with imported products, limited understanding of digital technology, high operational costs, and difficulties in building a brand. The aim of this research is to explain the principles of business ethics and provide practical strategies to help MSMEs survive and compete fairly. This study uses a literature review method with a descriptive-qualitative approach. The results show that by applying ethical values such as honesty, responsibility, transparency, fairness, and respect for consumers, MSMEs can increase customer trust, strengthen their store's reputation, and ensure business sustainability.

Keywords: Business Ethics; Free Market Competition; MSMEs.

Abstrak

Penelitian ini membahas pentingnya pelaku UMKM di Shopee menerapkan etika bisnis, terutama di tengah persaingan yang semakin ketat. UMKM menghadapi berbagai tantangan seperti persaingan harga dengan produk luar negeri, kurangnya pemahaman tentang teknologi digital, tingginya biaya operasional, serta kesulitan dalam membangun merek. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan prinsip-prinsip etika bisnis dan memberikan tips praktis agar UMKM bisa tetap bertahan dan bersaing dengan cara yang sehat. Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dengan pendekatan deskriptif-kualitatif. Hasilnya menunjukkan bahwa jika UMKM menerapkan etika seperti jujur, bertanggung jawab, transparan, adil, dan menghormati konsumen, maka kepercayaan pelanggan akan meningkat, reputasi toko akan membaik, dan usaha bisa berjalan lebih stabil.

Kata Kunci: Etika bisnis; Persaingan Bebas; UMKM.

Article history

Received: Juni 2025

Reviewed: Juni 2025

Published: Juni 2025

Plagiarism checker no 80

Doi : prefix doi :
[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

1. Pendahuluan

Di era digital seperti saat ini, kemajuan teknologi membuat jual beli secara online berkembang dengan sangat pesat. Banyak pelaku usaha, termasuk UMKM, menggunakan platform seperti Shopee untuk menjual produk mereka. Tapi, kemudahan ini juga membawa tantangan baru, yaitu persaingan yang semakin ketat. Dalam situasi seperti ini, etika bisnis menjadi hal yang sangat penting karena bisa menentukan apakah sebuah usaha bisa berhasil atau tidak. Pelaku usaha tidak cukup hanya menawarkan produk yang bagus, tapi juga harus bersikap jujur, adil, dan bertanggung jawab kepada pembeli.

UMKM yang berjualan di Shopee menghadapi berbagai tantangan yang cukup berat. Pertama, mereka harus bersaing dengan produk luar negeri yang dijual dengan harga sangat murah. Kedua, banyak dari mereka belum tahu cara menggunakan fitur-fitur digital yang tersedia di Shopee, seperti iklan, promo, dan pengelolaan toko secara maksimal. Ketiga, biaya operasional yang tinggi dan potongan komisi dari penjualan membuat keuntungan mereka jadi berkurang. Keempat, banyaknya penjual membuat mereka kesulitan membangun nama atau identitas merek sendiri. Dalam kondisi seperti ini, menerapkan etika bisnis menjadi hal penting agar UMKM tetap dipercaya oleh pelanggan dan bisa bertahan di tengah persaingan yang tidak sehat. Penerapan etika bisnis tidak hanya membantu pelaku UMKM untuk menjalin hubungan baik dengan konsumen, tetapi juga dapat meningkatkan reputasi toko, menjaga loyalitas pelanggan, dan menghindari konflik. Etika seperti kejujuran dalam deskripsi produk, tanggung jawab atas pesanan, serta pelayanan yang sopan dan responsif akan menciptakan citra usaha yang positif. Tanpa adanya etika, UMKM berisiko kehilangan kepercayaan pembeli, mendapat ulasan buruk, bahkan terkena sanksi dari platform. Karena itu, memahami dan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis menjadi hal yang sangat penting bagi pelaku UMKM di platform seperti Shopee. Hasil penelitian yang dilakukan Darmawan et al. (2025) menunjukkan bahwa ketika pelaku UMKM menerapkan etika bisnis dalam usahanya di era digital, hal ini bisa berdampak baik pada peningkatan penjualan. Sikap jujur dalam menyampaikan informasi produk, bertanggung jawab kepada pembeli, dan terbuka soal harga membuat pelanggan jadi lebih percaya dan setia. UMKM yang menjalankan usahanya dengan cara yang baik biasanya mendapat reputasi yang positif, ulasan yang bagus, dan pelanggan pun sering membeli lagi. Selain itu, kejujuran dan sikap profesional menjadi keunggulan tersendiri dibanding pesaing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana UMKM bisa menerapkan etika bisnis dalam menghadapi persaingan bebas di Shopee. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan penjelasan dan langkah-langkah sederhana yang bisa digunakan pelaku UMKM agar bisa bersaing dengan cara yang sehat, menjaga usahanya tetap berjalan, dan membangun kepercayaan konsumen dalam jangka panjang di era digital seperti saat ini.

KAJIAN LITERATUR

1. Pengertian Etika Bisnis dan Pentingnya bagi UMKM di Shopee

Etika adalah aturan atau ilmu yang membahas tentang hal-hal yang baik dan buruk, serta pedoman moral yang membantu manusia bertindak dengan benar dan adil. Sementara itu, bisnis adalah kegiatan menjual barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan (Tafana, 2024). Menurut Nurhalim (2023). Etika bisnis adalah aturan dan nilai-nilai moral yang mengarahkan pelaku usaha agar bersikap jujur, adil, dan bertanggung jawab dalam menjalankan bisnisnya. Etika bisnis penting agar keputusan dalam bisnis tidak hanya fokus pada keuntungan, tetapi juga memperhatikan kepentingan pelanggan, karyawan, dan masyarakat. Dengan menjalankan etika bisnis, perusahaan bisa mendapatkan kepercayaan, menjaga nama baik, dan menjalin hubungan yang baik dengan semua pihak yang terlibat.

Bagi UMKM yang berjualan di Shopee, etika bisnis sangat penting karena dapat membangun kepercayaan konsumen. Di platform digital seperti Shopee, pembeli tidak bisa melihat produk secara langsung, sehingga mereka sangat mengandalkan informasi yang diberikan oleh penjual. Jika pelaku UMKM bersikap jujur dalam mendeskripsikan produk, memberikan informasi yang akurat, serta menjaga komunikasi yang baik, maka kepercayaan konsumen akan tumbuh dan berpotensi meningkatkan penjualan.

Penerapan etika bisnis sangat penting bagi UMKM karena bisa membantu membangun citra yang baik di mata pelanggan dan masyarakat. Ketika usaha dikenal jujur dan bertanggung jawab, pelanggan akan lebih percaya dan cenderung merekomendasikan ke orang lain, sehingga

peluang bisnis pun semakin luas. Sebaliknya, jika pelaku usaha berbuat curang, menaikkan harga secara tidak wajar, atau memberikan pelayanan yang buruk, hal itu bisa merusak kepercayaan pelanggan dan membuat mereka enggan kembali berbelanja (Wibowo & Afriadi, 2023).

2. Tantangan Persaingan Bebas yang Dihadapi UMKM di Shopee

UMKM yang berjualan di Shopee menghadapi banyak tantangan karena persaingan yang sangat ketat. Mereka tidak hanya bersaing dengan penjual lokal lainnya, tapi juga harus bersaing dengan produk impor dan perusahaan besar yang punya modal lebih kuat. Karena itu, UMKM perlu lebih cerdas dan kreatif agar tetap bisa menarik minat pembeli dan menjaga usahanya tetap bertahan. Menurut Rendy (2020), ada beberapa tantangan utama yang sering dialami UMKM saat berjualan di Shopee:

1) Persaingan Harga yang Sangat Ketat

Banyak UMKM harus bersaing dengan produk impor, terutama dari China, yang harganya jauh lebih murah. Akibatnya, UMKM sering terpaksa menurunkan harga jual agar tetap laku, padahal ini bisa membuat keuntungan yang didapat jadi sangat sedikit.

2) Terlalu Bergantung pada Shopee

Mengandalkan Shopee sebagai satu-satunya tempat jualan bisa jadi berisiko. Kalau Shopee tiba-tiba mengubah aturan, menaikkan biaya komisi, atau mengganti sistem pencariannya, pendapatan UMKM bisa langsung turun drastis.

3) Kurangnya Pengetahuan Digital dan Promosi

Banyak pelaku UMKM belum benar-benar paham cara menggunakan fitur-fitur Shopee dengan maksimal. Kurangnya pengetahuan tentang dunia digital dan kesulitan membuat konten promosi yang menarik membuat produk mereka kalah saing dengan penjual lain.

3. Biaya Komisi dan Operasional yang Memberatkan

Meskipun Shopee memudahkan penjualan, tapi biaya komisi dan biaya iklan yang harus dibayar sering terasa berat, apalagi bagi UMKM yang modalnya terbatas.

1) Sulit Membangun Nama Merek Sendiri

Karena banyaknya produk yang dijual di Shopee, UMKM sering kesulitan membuat merek atau brand mereka dikenal. Produk mereka bisa tidak terlihat karena kalah saing dengan produk lain yang lebih gencar dipromosikan atau dijual lebih murah.

Selain tantangan yang sudah disebutkan, Menurut Putri & Widadi (2024). UMKM juga harus siap menghadapi perubahan tren dan selera pembeli yang cepat berubah di Shopee. Karena banyak pilihan produk di platform ini, pembeli bisa dengan mudah pindah ke toko lain jika produk atau layanan dari UMKM dirasa kurang memuaskan. Karena itu, UMKM harus terus berinovasi, menjaga kualitas produk, dan memberikan pelayanan yang baik agar tetap menarik dan dipercaya oleh pelanggan.

4. Prinsip-prinsip Etika Bisnis yang Harus Diterapkan UMKM di Shopee

Dalam menjalankan usaha di platform Shopee, UMKM tidak hanya dituntut untuk menawarkan produk yang berkualitas dan harga yang kompetitif, tetapi juga harus menjalankan bisnis dengan cara yang benar dan bertanggung jawab. Etika bisnis menjadi landasan penting agar usaha dapat berjalan dengan baik, dipercaya oleh pelanggan, dan memiliki reputasi yang baik di pasar digital. Dengan menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis, UMKM bisa menciptakan hubungan yang harmonis dengan konsumen serta membangun usaha yang berkelanjutan (Bengu, 2024).

Menurut Pernando, et al. (2024). Prinsip-prinsip etika bisnis ini membantu UMKM untuk menjaga kejujuran, keadilan, dan transparansi dalam setiap transaksi yang dilakukan. Selain itu, penerapan etika juga berperan dalam meningkatkan kualitas layanan dan kepuasan pelanggan, sehingga usaha dapat berkembang secara positif. Berikut adalah beberapa prinsip etika bisnis yang sangat penting untuk diterapkan oleh UMKM di Shopee agar bisnisnya tetap sehat dan dipercaya oleh konsumen. Berikut beberapa prinsip utama yang perlu diperhatikan:

a. Kejujuran

UMKM harus menyampaikan informasi tentang produk dengan jelas dan apa adanya, mulai dari deskripsi, harga, sampai kondisi barang. Jangan memakai foto palsu atau melebih-lebihkan informasi, supaya pembeli tahu persis apa yang akan mereka dapatkan.

b. Tanggung Jawab

Penjual harus bertanggung jawab atas barang yang dijual, termasuk memastikan pengiriman dilakukan tepat waktu dan sesuai pesanan. Kalau ada masalah seperti barang rusak atau tidak cocok, penjual perlu siap membantu menyelesaikannya dengan baik.

c. Keadilan

Dalam berjualan, semua pembeli harus diperlakukan dengan adil, tanpa membedakan. Harga yang diberikan juga harus masuk akal dan tidak memanfaatkan situasi untuk mengambil untung secara tidak jujur.

d. Transparansi

UMKM harus terbuka dalam setiap transaksi, misalnya soal biaya tambahan, aturan pengembalian barang, dan proses pengiriman. Keterbukaan ini penting agar pembeli merasa aman dan tidak terjadi kesalahpahaman.

e. Menghormati Konsumen

Memberikan pelayanan yang sopan dan menghargai pembeli sangat penting. Menjawab pertanyaan dan menanggapi keluhan dengan cepat dan ramah bisa membuat pelanggan merasa puas dan ingin kembali membeli.

Dengan menjalankan prinsip-prinsip etika bisnis, UMKM yang berjualan di Shopee tidak hanya akan mendapatkan kepercayaan dari pembeli, tetapi juga bisa membangun nama baik yang penting untuk kelangsungan usaha. Saat pelanggan merasa diperlakukan secara jujur, adil, dan dihargai, mereka cenderung akan kembali membeli dan bahkan merekomendasikan produk tersebut ke orang lain. Selain itu, etika bisnis yang baik juga membantu pelaku usaha menghindari masalah hukum dan konflik yang bisa merugikan. Jadi, menjalankan usaha dengan cara yang benar dan bertanggung jawab bukan sekadar mengikuti aturan, tapi juga menjadi salah satu kunci utama untuk sukses dalam jangka panjang di bisnis online.

5. Dampak Pelanggaran Etika Bisnis pada UMKM di Shopee

Pelanggaran etika bisnis yang dilakukan oleh UMKM di Shopee bisa berdampak buruk bagi keberlangsungan usahanya. Salah satu akibat paling besar adalah hilangnya kepercayaan dari pelanggan. Misalnya, jika pembeli merasa tertipu karena barang yang diterima tidak sesuai dengan deskripsi atau kualitasnya mengecewakan, mereka kemungkinan besar tidak akan belanja lagi di toko tersebut. Bahkan, mereka bisa meninggalkan ulasan negatif yang akan merusak reputasi toko. Dalam bisnis online, kepercayaan adalah hal yang sangat penting. Jika kepercayaan hilang, penjualan bisa langsung turun secara drastis (Ruslang, 2020).

Pelanggaran etika seperti menipu atau tidak bertanggung jawab terhadap konsumen bisa memicu konflik dan keluhan yang akhirnya bisa berujung pada sengketa. Menyelesaikan masalah seperti ini tidak hanya memakan waktu dan tenaga, tetapi juga bisa menimbulkan biaya tambahan, misalnya untuk mengembalikan barang atau mengembalikan uang pembeli. Situasi

ini tentu sangat merugikan UMKM, apalagi bagi mereka yang masih berusaha menjaga dan mengembangkan modal usaha yang terbatas.

Pelanggaran etika bisnis bisa sangat merugikan dan berdampak langsung pada kelangsungan usaha UMKM. Jika pelanggan terus-menerus merasa kecewa dan tidak mau kembali berbelanja, pendapatan akan turun, dan usaha bisa mengalami kerugian besar, bahkan sampai harus tutup. Selain itu, UMKM yang tidak menjaga etika juga berisiko kehilangan peluang kerja sama dengan pihak lain, seperti pemasok atau mitra bisnis. Padahal, dalam dunia usaha, reputasi dan kepercayaan adalah hal utama yang sering jadi pertimbangan dalam menjalin kerja sama (Firdaus, 2018).

6.Strategi Menerapkan Etika Bisnis untuk Memenangkan Persaingan di Shopee

Dalam menghadapi persaingan yang ketat di Shopee, UMKM harus mampu menerapkan etika bisnis secara konsisten tanpa mengorbankan daya saing usahanya. Strategi ini penting agar bisnis tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dengan reputasi yang baik dan kepercayaan pelanggan yang kuat (Febryna, 2023). Berikut beberapa cara praktis yang bisa dilakukan UMKM untuk menerapkan etika bisnis sekaligus memenangkan persaingan di Shopee:

a.Tampilkan Informasi Produk Secara Jujur dan Lengkap

Pastikan deskripsi produk, foto, harga, dan detail lainnya disampaikan dengan jelas dan sesuai kenyataan. Hindari melebih-lebihkan atau menyembunyikan informasi penting.

b.Berikan Pelayanan Cepat dan Ramah

Tanggapi pertanyaan dan keluhan pembeli dengan cepat, sopan, dan membantu. Pelayanan yang baik bisa membedakan UMKM dari pesaing lain yang kurang responsif.

c.Tepat Waktu dalam Pengiriman

Usahkan untuk mengirim barang sesuai jadwal dan pastikan produk yang dikirim sesuai pesanan. Ini membangun kepercayaan dan mengurangi risiko ulasan negatif.

d.Gunakan Promo dan Diskon secara Bijak

Manfaatkan fitur promosi Shopee untuk menarik perhatian, tapi tetap perhitungkan biaya agar tidak merugikan usaha. Fokus pada kualitas, bukan sekadar harga murah.

e.jaga Konsistensi Kualitas Produk

Konsumen akan kembali jika merasa puas. Pastikan kualitas produk tetap terjaga, meskipun ada tekanan harga dari pesaing.

f.Bangun Hubungan Baik dengan Pelanggan

Ajak pelanggan untuk memberikan ulasan, berikan ucapan terima kasih, atau diskon khusus untuk pembeli setia. Ini bisa menciptakan loyalitas jangka panjang.

g.Terus Belajar dan Tingkatkan Literasi Digital

Pelajari fitur-fitur terbaru di Shopee dan cara pemasaran online yang etis dan efektif. Semakin banyak tahu, semakin besar peluang untuk berkembang.

Bersaing dengan cara yang sehat membuat UMKM lebih fokus pada hal-hal penting seperti kualitas produk, pelayanan yang baik, dan rencana usaha untuk jangka panjang. Jadi, mereka tidak hanya terpaku pada menurunkan harga atau meniru cara jualan orang lain. Dengan terus belajar, menjalin komunikasi yang baik dengan pelanggan, dan tetap jujur dalam berjualan, UMKM bisa bertahan dan tetap berkembang meskipun persaingannya ketat di Shopee. Usaha yang dijalankan dengan kejujuran dan tanggung jawab biasanya lebih mudah maju karena mendapat dukungan dan kepercayaan dari pelanggan serta mitra bisnis (Rahmawati, 2024).

2. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur. Menurut Sari dan Nugroho (2022), studi literatur bukan hanya tentang mengumpulkan data, tetapi juga melakukan analisis

mendalam terhadap isi dan konteks dari berbagai sumber agar dapat memahami topik secara menyeluruh. Dalam penelitian ini, penulis mengkaji dan menganalisis berbagai referensi seperti jurnal ilmiah, buku teks, artikel berita, serta laporan-laporan yang berkaitan dengan etika bisnis, tantangan UMKM, dan persaingan di platform digital seperti Shopee.

Metode ini dipilih karena topik yang dibahas bersifat konseptual dan tidak memerlukan pengumpulan data lapangan secara langsung. Penulis menggunakan pendekatan deskriptif-kualitatif, yaitu dengan menjelaskan data berdasarkan isi pustaka secara sistematis dan menghubungkannya untuk mendapatkan pemahaman yang utuh mengenai peran etika bisnis dalam menghadapi tantangan UMKM di Shopee.

Fokus utama dalam penelitian ini meliputi:

1. Pemahaman dasar tentang etika bisnis dan manfaatnya bagi UMKM.
2. Tantangan nyata yang dihadapi UMKM dalam persaingan bebas di Shopee, seperti perang harga, biaya operasional, hingga promosi digital.
3. Prinsip-prinsip etika bisnis seperti kejujuran, tanggung jawab, transparansi, dan keadilan.
4. Dampak pelanggaran etika terhadap reputasi, kepercayaan, dan kelangsungan usaha.
5. Strategi yang dapat diterapkan UMKM untuk menerapkan etika bisnis secara konsisten dalam lingkungan digital yang kompetitif.

Dengan menggunakan pendekatan studi literatur ini, penelitian diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam mengenai pentingnya penerapan etika bisnis oleh pelaku UMKM agar mampu bersaing secara sehat, bertahan, dan berkembang di tengah persaingan yang ketat dalam platform e-commerce seperti Shopee.

3. Hasil Dan Pembahasan

1. Pentingnya Etika Bisnis bagi UMKM di Shopee

Etika bisnis menjadi pondasi penting bagi UMKM yang ingin sukses dalam berjualan di Shopee. Dalam dunia digital, kepercayaan konsumen sangat bergantung pada informasi yang diberikan penjual. Bila pelaku UMKM mampu bersikap jujur, terbuka, dan bertanggung jawab, maka konsumen akan merasa aman dan nyaman saat berbelanja. Hal ini bisa membangun reputasi yang baik dan mendatangkan pelanggan yang loyal.

Sebaliknya, jika penjual memberikan informasi palsu atau pelayanan yang buruk, maka pelanggan bisa kecewa dan tidak kembali membeli. Bahkan, satu ulasan negatif saja bisa menurunkan kepercayaan calon pembeli lain. Oleh karena itu, etika bisnis seperti kejujuran, keadilan, dan pelayanan yang ramah sangat penting untuk diterapkan oleh UMKM agar bisa bertahan dan berkembang di Shopee.

2. Tantangan Persaingan Bebas yang Dihadapi UMKM

UMKM di Shopee menghadapi berbagai tantangan serius, seperti persaingan harga yang ketat dari produk impor dan perusahaan besar. Untuk tetap bersaing, banyak UMKM terpaksa menurunkan harga, yang berisiko membuat keuntungan semakin tipis. Tidak hanya itu, ketergantungan penuh pada Shopee juga berisiko tinggi, karena jika ada perubahan kebijakan, dampaknya langsung terasa pada pendapatan.

Tantangan lainnya adalah kurangnya kemampuan digital dan promosi. Banyak pelaku UMKM belum paham cara memanfaatkan fitur Shopee secara optimal. Ditambah lagi, biaya komisi, iklan, dan operasional kerap menjadi beban berat. Bahkan membangun brand pun sulit karena produk mereka sering tenggelam di tengah lautan barang lain yang lebih murah atau lebih populer.

3. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis yang Harus Diterapkan

UMKM perlu menerapkan prinsip-prinsip etika bisnis seperti kejujuran, tanggung jawab, keadilan, transparansi, dan menghormati konsumen. Kejujuran dalam menjelaskan produk akan

membuat konsumen merasa dihargai, sedangkan tanggung jawab dalam mengatasi masalah pengiriman dan keluhan bisa memperkuat kepercayaan. Dalam jangka panjang, hal ini menciptakan reputasi yang baik bagi toko.

Selain itu, prinsip seperti transparansi soal biaya tambahan atau aturan pengembalian barang membuat pembeli merasa aman. Memberikan pelayanan yang sopan dan responsif juga akan membuat pelanggan lebih puas dan mungkin memberikan ulasan positif. Prinsip-prinsip ini bukan hanya soal etika, tapi juga strategi jangka panjang untuk mempertahankan dan mengembangkan bisnis secara berkelanjutan.

4. Dampak Pelanggaran Etika Bisnis

Pelanggaran etika seperti menipu deskripsi produk atau tidak bertanggung jawab atas komplain bisa berdampak besar bagi UMKM. Kepercayaan pelanggan bisa hilang dalam sekejap, dan ini bisa langsung menurunkan penjualan. Dalam dunia online, ulasan negatif bisa menyebar dengan cepat dan merusak reputasi toko, membuat calon pembeli ragu untuk bertransaksi.

Lebih parah lagi, pelanggaran etika bisa membuat akun penjual dibatasi atau dikenai sanksi oleh Shopee. UMKM juga bisa kehilangan peluang kerja sama dengan pihak lain karena dianggap tidak profesional. Jika tidak segera diperbaiki, pelanggaran etika bisa menyebabkan usaha mengalami kerugian besar atau bahkan gulung tikar karena kehilangan pelanggan dan kepercayaan pasar.

5. Strategi Menerapkan Etika Bisnis dalam Persaingan Shopee

Untuk memenangkan persaingan, UMKM harus menerapkan strategi etika bisnis yang konsisten. Ini bisa dimulai dengan memberikan informasi produk yang jujur dan lengkap, serta menjawab pertanyaan pembeli dengan cepat dan ramah. Selain itu, pengiriman barang yang tepat waktu dan sesuai pesanan akan meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mengurangi risiko ulasan negatif.

UMKM juga perlu memanfaatkan fitur promo dengan bijak, menjaga kualitas produk, dan membangun hubungan baik dengan pelanggan melalui layanan purna jual yang ramah. Tidak kalah penting, pelaku UMKM harus terus belajar tentang teknologi dan pemasaran digital agar tetap relevan dan bisa bersaing secara sehat. Dengan strategi ini, UMKM dapat tumbuh dan bersaing dengan tetap menjaga integritas dan tanggung jawab bisnis.

4. Kesimpulan

Etika bisnis memegang peranan penting bagi UMKM yang berjualan di Shopee karena dapat membangun kepercayaan pelanggan dan menciptakan citra usaha yang baik. Dalam menghadapi persaingan bebas yang ketat, pelaku UMKM harus menerapkan prinsip-prinsip etika seperti kejujuran, tanggung jawab, keadilan, transparansi, dan penghormatan terhadap konsumen. Sikap etis ini dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan membuat usaha bertahan dalam jangka panjang. Sebaliknya, pelanggaran etika dapat merusak reputasi, menurunkan penjualan, hingga menyebabkan usaha kehilangan pelanggan dan berisiko tutup.

Agar dapat bersaing di Platform Shopee, UMKM perlu fokus pada kepercayaan dan pelayanan yang berkualitas. Hal ini bisa dilakukan dengan memberikan informasi produk yang benar, mengirim pesanan tepat waktu, melayani pelanggan dengan baik, serta menggunakan promosi secara bijak. Selain itu, UMKM juga harus terus belajar teknologi agar bisa menggunakan fitur-fitur Shopee dengan cara yang baik dan benar. Jika usaha dijalankan dengan cara yang bertanggung jawab, maka UMKM bisa bersaing dengan sehat dan terus berkembang di dunia digital yang penuh tantangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Darmawan, R. J., Rahmatullah, V., Dilla, F., & Dina, N. (2025). Penerapan Etika Bisnis dalam Meningkatkan Penjualan UMKM di Era Digital. *JURNAL EKONOMI, MANAJEMEN, BISNIS, DAN SOSIAL (EMBISS)*, 5(3), 262-268.
- Sari, D., & Nugroho, H. (2022). Analisis Mendalam Studi Literatur dalam Penelitian Ilmiah. *Jurnal Pendidikan dan Penelitian*, 8(3), 200-213.
- Tafana, A., Andika, B., Mahyu, F. R. O., & Siregar, F. N. (2024). ETIKA BISNIS ISLAM. *Jurnal Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 1(4), 63-70.
- Nurhalim, A. D. (2023). Pentingnya etika bisnis sebagai upaya dalam kemajuan perusahaan. *Jurnal Ilmu komputer dan bisnis*, 14(2), 11-20.
- Wibowo, D. P., & Afriadi, H. (2023). Pentingnya Penerapan Etika Bisnis Dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan Dalam Bisnis. *Nusantara: Jurnal Pendidikan, Seni, Sains dan Sosial Humaniora*, 1(02).
- Putri, P. L., & Widadi, B. (2024). Peran Inovasi dalam Pengembangan Model Bisnis UMKM di Era Digital. *Maeswara: Jurnal Riset Ilmu Manajemen Dan Kewirausahaan*, 2(4), 180-189.
- Bengu, H., Kelin, S., & Hadjon, R. (2024). Penerapan etika bisnis dalam kegiatan UMKM di era digital. *TIMOR CERDAS-Jurnal Teknologi Informasi, Manajemen Informasi dan Rekayasa Sistem Cerdas*, 2(1), 1-7.
- Pernando, O. R., Berliandes, W., & Juliyani, E. (2024). Penerapan Prinsip-prinsip Etika Bisnis dalam Transaksi E-Commerce: Membangun Kepercayaan Konsumen. *Ebisnis Manajemen*, 2(4), 51-59.
- Ruslang, R., Kara, M., & Wahab, A. (2020). Etika Bisnis E-Commerce Shopee Berdasarkan Maqashid Syariah Dalam Mewujudkan Keberlangsungan Bisnis. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), 665-674.
- Firdaus, A. (2018). Penyimpangan Etika Bisnis Usaha Mikro dalam Perspektif Fenomenologi Sechler dan Weber (Studi Kualitatif pada Produk Tahu dan Ayam Potong Oleh Usaha Mikro di Pasar Tradisional Harapanjaya, Kota Bekasi, Provinsi Jawa Barat, Indonesia). *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 11(1), 21-33.
- Febryna, I. A. (2023). *Penerapan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan di Platform Shopee Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Online Shop Belgetha Desa Deyeng Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri)* (Doctoral dissertation, IAIN Kediri).
- Rahmawati, T., Febriyanto, F. C., & Erliana, E. (2024). Peranan Etika Bisnis Umkm Dalam Berinovasi. *Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia SEAN (ABDIMAS SEAN)*, 2(02), 72-78.