

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bentuk usaha yang saat ini tengah menyita perhatian berbagai pihak. Salah satunya UMKM Sutan Frozen Food adalah distributor makanan olahan beku di Kota Tegal. Dengan perkembangan zaman banyak bermunculan bisnis makanan yang memanfaatkan teknologi internet untuk mengakses pembelian produknya. Salah satunya, pemanfaatan *e-commerce* juga menjadi pilihan bagi pelaku bisnis untuk melakukan penjualan. Penelitian ini bertujuan sebagai pelaku bisnis makanan harus memerhatikan kegunaan internet yang sesuai dengan target pasarnya serta memanfaatkan *e-commerce* sebagai media penjualan.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pengumpulan data yaitu triangulasi yang dimana isinya itu berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Kegunaan dari metode pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan maksud untuk mendapatkan informasi dan beragam data yang memungkinkan untuk dianalisis yang bertujuan untuk memecahkan rumusan masalah yang terjadi pada UMKM Sutan Frozen Food.

Hasil kegiatan dalam penelitian pada UMKM Sutan Frozen Food yaitu telah dibuatnya proses penjualan digital *e-commerce* Shopee dengan membuat Linktree sebagai media penghubung antara media pemasaran media sosial Instagram dengan media penjualan *e-commerce* Shopee. Serta pembuatan suntingan konten informasi bahwa Sutan Frozen Food tersedia pada *e-commerce* Shopee pada akun Instagramnya. Diharapkan UMKM Sutan Frozen food dapat mempergunakannya semaksimal mungkin sehingga dapat memperluas jangkauan penjualan, meningkatkan konsumen, adanya kenaikan penjualan dan produknya dikenal oleh masyarakat luas dan membuat konten tentang penjualan produk makanan olahan beku yang lebih kreatif di media sosial dan *e-commerce*.

Kata Kunci: UMKM, Proses Penjualan, *E-commerce*