

Pelatihan pemanfaatan *marketplace* tokopedia untuk peningkatan pendapatan bagi karyawan Inti Mas Motor

Rizky Tahara Shita¹, Lauw Li Hin², Anita Diana², Dwi Achadiani³

¹Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, Indonesia

²Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, Indonesia

³Sistem Komputer, Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, Indonesia

Penulis korespondensi : Rizky Tahara Shita

E-mail : rizky.taharashita@budiluhur.ac.id

Diterima: 28 Januari 2024 | Direvisi: 25 Maret 2024 | Disetujui: 25 Maret 2024 | © Penulis 2024

Abstrak

Pemanfaatan *marketplace* Tokopedia, sudah sering digunakan untuk bertansaksi jual beli secara aman. Hal ini tentunya membutuhkan teknik tertentu agar kios daring yang dimiliki dapat beroperasi optimal dan menghasilkan pendapatan tambahan bagi para penjual. Termasuk karyawan Inti Mas Motor, untuk mendapatkan tambahan pendapatan secara mandiri. Maka perlu ada pembekalan dasar bagi karyawan untuk memanfaatkan *marketplace*. Pada pelatihan kali ini, dilakukan pelatihan pemanfaatan *marketplace* Tokopedia bagi karyawan Inti Mas Motor di wilayah Ciledug, agar dapat memanfaatkan *marketplace* untuk peningkatan pendapatan. Dalam kegiatan ini dilakukan beberapa tahapan, yaitu pengamatan langsung, wawancara, dan studi literatur. Metode yang digunakan antara lain penjelasan teori dan praktek langsung kepada peserta karyawan. Hasil yang diperoleh dari pelatihan ini adalah karyawan dapat mengetahui teknik pemanfaatan *marketplace* untuk peningkatan pendapatan. Adapun tujuan dari pelatihan pemanfaatan *marketplace* ini, kiranya dapat membantu karyawan Inti Mas Motor untuk peningkatan pendapatan sampingan mereka, selain penghasilan utamanya.

Kata kunci: pelatihan; *marketplace*; tokopedia

Abstract

Utilizing the Tokopedia marketplace has often been used to carry out buying and selling transactions safely. This of course requires certain techniques so that your online kiosk can operate optimally and generate additional income for sellers. Including Inti Mas Motor employees, to earn additional income independently. So there needs to be basic training for employees to utilize the marketplace. In this training, training was conducted on the use of the Tokopedia marketplace for Inti Mas Motor employees in the Ciledug area, so they could utilize the marketplace to increase income. In this activity, several stages were carried out, namely direct observation, interviews, and literature study. The methods used include direct theoretical and practical explanations to employee participants. The results obtained from this training are that employees can understand techniques for using the marketplace to increase income. The aim of this marketplace utilization training is to help Inti Mas Motor employees increase their side income, apart from their main income.

Keywords: training; *marketplace*; tokopedia

PENDAHULUAN

Dukungan teknologi saat ini, sangat memudahkan pengunanya, maka perpaduan teknologi dan belanja dapat dilakukan dengan mudah. Dengan maraknya *marketplace* yang menyediakan tempat secara daring, maka para penjual dan pembeli dapat melakukan transaksi jual beli. Salah satu yang menerapkan konsep ini adalah *marketplace* Tokopedia yang dapat diakses melalui

<https://www.tokopedia.com> yang dapat memudahkan para penjual maupun pembeli dalam bertransaksi jual beli. Tidak sedikit yang sudah mulai memanfaatkan *marketplace* Tokopedia ini dalam berjualan, yang tak lain adalah untuk menaikkan penghasilan maupun sebagai tambahan pendapatan.

Inti Mas Motor adalah sebuah bengkel resmi Yamaha dengan nomor YSS 01356 yang beralamat di Jl. Raya Pondok Kacang Timur No 23 RT 01 RW 03 Tangerang Selatan. Sebagai salah satu bengkel resmi Yamaha, maka Inti Mas Motor perlu membuat sebuah langkah baru agar karyawannya juga dapat menghasilkan pendapatan tambahannya. Salah satu caranya adalah berjualan secara daring, maka perlu ada pembekalan dasar bagi karyawan untuk memanfaatkan *marketplace*. Pada pelatihan kali ini, dilakukan pelatihan *marketplace* Tokopedia bagi karyawan Inti Mas Motor di wilayah Ciledug, agar memanfaatkan *marketplace* untuk peningkatan pendapatan.

Masalah yang dihadapi karyawan Inti Mas Motor Ciledug antara lain adalah kebutuhan akan adanya pendapatan tambahan bagi para karyawan agar dapat menambah penghasilan secara mandiri dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, kurangnya pengetahuan dalam pengembangan usaha secara daring sehingga perlu pelatihan pengetahuan dasar agar dapat mengembangkannya dengan baik, serta kurangnya pelatihan tentang pemanfaatan *marketplace* yang tepat guna terhadap usaha yang dilakukan secara daring. Oleh karena itu, pelatihan tentang pemanfaatan *marketplace* yang tepat guna, akan membantu para karyawan Inti Mas Motor dalam memanfaatkan *marketplace* Tokopedia agar mereka bisa mendapat tambahan pendapatan, sehingga dapat dikembangkan lebih lanjut.

Dengan memadukan teknologi yang sudah ada dan kebutuhan dari karyawan Inti Mas Motor agar para karyawannya dapat menghasilkan pendapatan tambahan, maka pemanfaatan *marketplace* Tokopedia dapat membantu memecahkan permasalahan ini. Akan tetapi dalam memanfaatkan Tokopedia yang tepat guna, maka dibutuhkan sebuah landasan yang tepat dalam membuka kios daring yang ada di Tokopedia. Untuk itulah dibutuhkan sebuah pelatihan yang dapat membantu para karyawan Inti Mas Motor dalam memanfaatkan Tokopedia agar kios daring yang nantinya dijalani dapat dengan tepat menghasilkan pendapatan. Hal ini akan membantu para karyawan Inti Mas Motor untuk mendapatkan tambahan pendapatan secara mandiri.

Dalam kegiatan ini dilakukan beberapa tahapan, yaitu pengamatan langsung, wawancara, dan studi literatur. Metode yang digunakan antara lain penjelasan teori dan praktek langsung kepada peserta karyawan. Hasil yang diperoleh dari pelatihan ini adalah karyawan dapat mengetahui teknik pemanfaatan *marketplace* untuk peningkatan pendapatan. Pemanfaatan *marketplace* melalui pelatihan ini, kiranya dapat membantu karyawan Inti Mas Motor untuk peningkatan pendapatan secara mandiri dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Pada publikasi sebelumnya (Siregar et al., 2021) tertulis bahwa luaran utama dari pelatihan ini adalah memberikan berbagai dukungan dan kegiatan pelatihan terkait dasar-dasar manajemen yang baik, seperti penguatan dan peningkatan keterampilan sumber daya manusia UMKM melalui pelatihan yang diterapkan pada pasar. Kegiatan ini disampaikan melalui ceramah, tutorial aplikasi, dan diskusi. Publikasi lainnya (Paramita et al., 2022) dituliskan pengabdian masyarakat ini digambarkan sebagai pelatihan bagi penjual untuk bereksperimen menggunakan Facebook untuk penjualan *online*, sebagai alternatif penjualan, guna mengembangkan bisnis mereka dan memaksimalkan keuntungan. Kegiatan ini didasarkan pada pembelajaran praktis, yang dimulai dengan pekerjaan di tempat dan memberikan pengajaran tatap muka. Pada pelatihan sebelumnya (Ika et al., 2022) dinyatakan permasalahan tersebut dapat diatasi dengan pelatihan pemanfaatan media sosial, *marketplace*, dan telepon seluler untuk pendidikan kewirausahaan *online* sebagai salah satu solusi yang ditawarkan. Teknik yang digunakan terdiri dari pelatihan dan saran mengenai strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan barang dengan tujuan meningkatkan penjualan dan memperluas pemasaran barang.

Sedangkan pada kegiatan sebelumnya yang dipublikasikan (Ratnasari et al., 2021) dituliskan bahwa Pemasaran digital harus menjadi solusi bagi UMKM untuk menjual produknya secara *online* dan terus berdagang. Fokus kegiatan Abdimas adalah pelatihan pemanfaatan media digital khususnya media sosial dan pemasaran, serta penerapan strategi pemasaran *online*. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat seperti ini, anggota koperasi dapat memperoleh keterampilan yang diperlukan

untuk mengelola pemasaran digital, mentransformasikan usahanya dari tradisional menjadi modern, dan terutama mendukung keinginan anggotanya untuk mendapatkan akses ke pasar yang lebih luas.

Kegiatan pelatihan lainnya (Shita, Pramusinto, et al., 2023) dituliskan bahwa Hasil dari pelatihan ini, anggota Yayasan akan memahami cara mengelola toko *online* dengan menggunakan bukalapak.com sebagai media gratis dan memahami teknik optimasi mesin pencari untuk meningkatkan pemasaran toko *online* dan produknya. Hal ini memungkinkan bisnis komunitas untuk meningkatkan penjualan dan memaksimalkan pemasaran produk bisnis komunitas melalui pasar *online*.

Jony Wong dalam bukunya menyatakan, bahwa dengan menggunakan teknik pemasaran internet, bisnis dapat beroperasi dari lokasi mana pun, siang atau malam. Dengan cara ini, usaha tetap berjalan meskipun ruang kerja berpindah. Metode ini memungkinkan penjual menjangkau pasar global tanpa harus membuka kantor fisik di tempat lain. (Wong, 2013).

Dalam bukunya (Wati et al., 2020) Gusti Ngunrah Megha Nata menjelaskan pada tahun 2017 bahwa email marketing adalah tindakan atau kegiatan mengirimkan informasi komersial seperti promosi, penawaran produk, diskon, penawaran keanggotaan, dan lain-lain. Untuk grup pengguna email, Pemasaran email adalah salah satu strategi pemasaran yang paling efektif dan terjangkau. Namun, email pemasaran tidak boleh dikirim secara acak dan terus menerus.

Pada publikasinya (Sari, 2023), Puspa Novita Sari menulis bahwa tujuan kegiatan pelatihan adalah untuk memberikan pengetahuan dan wawasan mengenai pemasaran digital serta mengembangkan potensi daerah. Metodologi implementasi akan dilakukan dalam tiga tahap implementasi: diskusi kelompok terfokus, lokakarya, dan bantuan teknis. Melalui cara ini, peserta pelatihan dapat memasarkan produknya melalui digital marketing.

Dalam kegiatan yang telah dilakukan sebelumnya (Dewanti et al., 2023), menyatakan bahwa Upaya pemasaran mitra UMKM masih terbatas dan masih menggunakan cara tradisional. Oleh karena itu, para UMKM ini memerlukan pelatihan tentang pentingnya penggunaan pemasaran digital agar dapat meningkatkan sistem pemasarannya. Hal ini diharapkan dapat membantu UMKM menjangkau target pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.

Pada kegiatan lainnya, (Azra, 2023) mengemukakan Cara penyampaian kegiatan pelatihan ini adalah pemaparan materi secara detail oleh narasumber, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dengan peserta. Selain itu, peserta yang membutuhkan dukungan tambahan akan berkesempatan mendapatkan informasi dan dukungan dari perwakilan.

Dalam publikasinya, (Novitasari et al., 2023) dituliskan bahwa Permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM adalah meski kemajuan teknologi saat ini pesat, namun pemasarannya masih bersifat tradisional. Oleh karena itu, cakupan penjualannya masih terbatas. Tujuan kegiatan ini adalah mengembangkan usaha kecil dan menengah menuju industri kreatif.

Pada pelatihan yang telah dilakukan, (Shita, Hin, et al., 2023) Shita mengemukakan Hasil dari pelatihan ini adalah masyarakat dapat mengetahui lebih jauh mengenai pemanfaatan internet dan email untuk pengembangan usaha melalui teknik email marketing dan mengetahui misi Desa Panangiran Utara sebagai mitra pelatihan. Melalui pelatihan ini diharapkan pemanfaatan internet dan email bermanfaat bagi pengembangan usaha dalam kegiatan pemasaran.

Berdasarkan kebutuhan masyarakat dan dari referensi yang sudah pernah dilakukan, maka pada pelatihan pengabdian pada masyarakat kali ini, tim dosen Universitas Budi Luhur membantu para karyawan Inti Mas Motor dalam memanfaatkan *marketplace* Tokopedia agar mereka bisa mendapat tambahan pendapatan. Selain itu pada pelatihan pengabdian pada masyarakat ini, dapat menambah nilai dan citra Universitas Budi Luhur dimata masyarakat dalam membantu dibidang pendidikan.

METODE

Pelatihan ini telah melalui tahapan sebelumnya, yaitu pengamatan langsung ke lokasi mitra, wawancara kebutuhan mitra peserta pelatihan, dan studi literatur. Mitra pada pelatihan ini yaitu Inti Mas Motor di wilayah Ciledug yang mempunyai karyawan sebanyak 10 orang. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan pengajaran peserta pelatihan secara teoritis maupun

Pelatihan pemanfaatan *marketplace* tokopedia untuk peningkatan pendapatan bagi karyawan Inti Mas Motor

praktek langsung. Pelatihan yang diadakan, dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan proses menyampaikan materi yang langsung diterapkan oleh para peserta. Penyampaian materi meliputi memberikan materi yang menjadi dasar untuk dapat dilakukan oleh para peserta, dan adanya diskusi dan tanya jawab. Pada bagian penerapan dari materi yang disampaikan, peserta melakukan praktek secara langsung beserta beberapa latihan yang dapat dilihat hasilnya saat itu juga. Metode presentasi, diskusi dan praktek terbukti sangat efektif dan memungkinkan untuk meningkatkan jangkauan pasar melalui digital marketing. (Brianita et al., 2023).

Pada tahap kegiatan yang dilakukan dengan metode pengumpulan data pelatihan ini, panitia pelatihan melakukan analisis kebutuhan pengguna terhadap karyawan Inti Mas Motor. Tim pelatihan memberikan hasil analisis kebutuhan pada saat merencanakan kebutuhan pelatihan. Tim pelatihan kemudian menyiapkan modul pelatihan untuk melatih peserta. Selain itu, tim pelatihan melakukan persiapan pelatihan dengan menetapkan kondisi proses pelatihan dan mengevaluasi peserta pelatihan dengan melaksanakan pelatihan.

Untuk memenuhi tujuan dan kebutuhan mitra, tim dosen mengambil langkah persiapan untuk memastikan pelatihan ini memenuhi tujuan dan harapan mitra. Langkah-langkah tersebut antara lain observasi langsung, wawancara atau tanya jawab dengan mitra khususnya karyawan Inti Mas Motor, dan kajian pustaka.

Melalui bukunya, Sukmadinata menuliskan pengamatan atau observasi langsung artinya mengumpulkan informasi dengan mengamati langsung pada kegiatan terkait (Sukmadinata, 2013). Sugiyono berpendapat dalam buku lainnya (Sugiyono, 2018) bahwa pengamatan adalah dasar dari semua pengetahuan. Observasi bertujuan untuk mengumpulkan informasi. Informasi yang diperoleh akan dicatat dan disimpan. Dari segi observasi, tim pelatihan meninjau langsung salah satu masyarakat yang bermitra dengan para karyawan Inti Mas Motor.

Sugiyono menjelaskan bahwa tanya jawab atau wawancara adalah sebagai langkah untuk mengetahui kebutuhan mitra, juga dalam menjelaskan masalahnya, dan menawarkan alternatif jawaban yang berbeda untuk mengetahui informasi lebih dalam, dalam mengumpulkan data dari orang-orang (Sugiyono, 2018). Menurut Nazir (Nazir, 2014), dengan menyampaikan informasi langsung kepada responden, peneliti menerima informasi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan penelitian. Salah satu alat tersebut, yaitu panduan wawancara, dapat digunakan untuk mendukung tahap tanya jawab. Pada titik ini, tim pelatihan melakukan survei terhadap karyawan Inti Mas Motor untuk mengumpulkan informasi mengenai kebutuhan pelatihan mereka.

Dalam bukunya yang diterbitkan (Nazir, 2014), Pak Nazir menjelaskan bahwa penelitian kepustakaan adalah langkah pengumpulan data dengan cara mencari buku, jurnal, kajian, dan literatur yang berkaitan dengan masalah atau topik yang diteliti. Untuk mempelajari konsep dasar sastra, tahap Sastra mengumpulkan informasi dan data dari literatur dan sumber sastra lain yang berkaitan dengan satu topik atau lebih. Pada tahap ini, tim pelatihan melakukan penelusuran literatur dan mengkaji berbagai sumber, jurnal, kajian, dan literatur tergantung topik kegiatan pendidikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dilaksanakan di lokasi mitra, yaitu di Jl. Raya Pondok Kacang Timur No 23 RT 01 RW 03 Tangerang Selatan. Untuk menjalin silaturahmi, maka sebelum sesi pelatihan dimulai, diawali dengan sambutan dari pihak Inti Mas Motor tentang pencerahan kepada peserta dan memberikan penjelasan tujuan dari diadakannya pelatihan ini. Setelah itu, pelatihan dimulai dengan memberikan materi dasar – dasar berjualan secara daring oleh Bapak Lauw Li Hin. Selain itu, Bapak Lauw Li Hin juga menjelaskan bagaimana membuat toko virtual pada *marketplace* Tokopedia. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Bapak Lauw Li Hin memberikan materi dasar berjualan secara daring

Agar para peserta tetap semangat untuk melanjutkan di sesi kedua, maka dari itu perlu dilakukan rehat sejenak. Meskipun saat rehat, beberapa peserta melakukan sharing dan tanya jawab terhadap materi yang sudah didapatkan pada sesi awal. Setelah rehat, pembekalan materi dilanjutkan oleh Bapak Rizky Tahara Shita dengan mengembangkan usaha daring yang sudah dibangun sebelumnya agar dapat mengisi barang – barang yang sesuai dengan usaha daring yang dipilih oleh para peserta. Adapun materi yang diberikan adalah mulai dari cara menambahkan barang serta bagaimana cara mengelolanya dengan baik, mudah dan efisien serta pembekalan materi diberikan sampai pada proses penjualan yang dilakukan secara daring di toko virtual mereka. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Bapak Rizky Tahara Shita menyampaikan materi

Sebagai penutup, dilakukan tanya jawab dan tanggapan terhadap materi yang telah disampaikan pada hari ini, sehingga para peserta mendapatkan tambahan pengetahuan tentang usaha daring pada *marketplace* Tokopedia. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para peserta dapat memahami, menerapkan dan mengembangkannya menjadi salah satu media pemasaran yang juga dapat diandalkan.

Hasil yang didapat setelah dilakukannya pengabdian pada masyarakat adalah para peserta mendapat tambahan ilmu tentang dasar – dasar *marketplace* dan berjualan secara daring. Selain itu, peserta juga mempraktekan membuat toko virtual pada *marketplace* Tokopedia, mengisi barang yang sesuai dengan usaha daring yang diminatinya hingga mempraktekan untuk menjual barang tersebut secara daring.

Atas kelancaran terlaksananya pelatihan ini, kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Budi Luhur dan pihak Inti Mas Motor sebagai mitra kegiatan dan sebagai fasilitator kegiatan pelatihan dari tim dosen Fakultas Teknologi Informasi.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang didapat dari pelaksanaan pelatihan pada masyarakat kali ini adalah bahwa para peserta mendapatkan tambahan pengetahuan tentang berjualan secara daring melalui *marketplace* Tokopedia, sehingga mereka dapat membuat toko daring-nya dan menambahkan barang dagangan agar nantinya dapat dilihat oleh calon pelanggan. Dan yang paling penting adalah dilakukannya closing penjualan sehingga pendapatan dapat segera masuk pada saldo yang tersedia di *marketplace* Tokopedia.

Pelatihan pemanfaatan *marketplace* tokopedia untuk peningkatan pendapatan bagi karyawan Inti Mas Motor

UCAPAN TERIMAKASIH

Seluruh tim pelaksana kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat memberikan apresiasi setinggi-tingginya kepada Universitas Budi Luhur, khususnya DRPM Universitas Budi Luhur yang telah memberikan dukungan finansial terhadap kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat ini. Kami pun mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada karyawan dan Pemilik Inti Mas Motor, Ibu Sri Wahyuningsih sebagai mitra pelatihan.

DAFTAR RUJUKAN

- Azra, F. E. A. (2023). PENINGKATAN KAPASITAS KOMPETENSI UMKM DENGAN PELATIHAN PENYUSUNAN PROPOSAL USAHA DI DESA CIBITUNG KULON KABUPATEN BOGOR. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(3), 1782–1788.
- Brianita, O., Dindaputri, Z. N., & Harmawan, B. N. (2023). SOSIALISASI APLIKASI E-PEKEN SEBAGAI SARANA PENJUALAN ONLINE UMKM KELURAHAN SEMOLOWARU KOTA SURABAYA. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(3), 1640–1645.
- Dewanti, R. A., Marseto, & Nisa, F. L. (2023). PENERAPAN KONSEP DIGITAL MARKETING MENUJU EKONOMI KREATIF BAGI UMKM DESA NGEPOH KABUPATEN PROBOLINGGO. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(3), 2018–2025.
- Ika, T., Kusumawanti, J., & Anggraini, T. (2022). Pelatihan Pemanfaatan Sosial Media Dan Marketplace Serta. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1403–1407.
- Nazir, M. (2014). Metode Penelitian. In *Ghalia Indonesia* (Cetakan 10). Ghalia Indonesia.
- Novitasari, D. S., Marseto, & Nisa, F. L. (2023). PENDAMPINGAN UMKM MENUJU INDUSTRI KREATIF MELALUI IMPLEMENTASI DIGITAL MARKETING KEPADA PELAKU UMKM DESA KEDUNGDALEM, KABUPATEN PROBOLINGGO Dwi. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(3), 1536–1543.
- Paramita, L., Putri, A. U., Yeni, Y., & Lazuardi, S. (2022). Pelatihan Cara Meningkatkan Pendapatan Melalui Pemanfaatan Facebook Sebagai Alternatif Penjualan Pada Pedagang Sembako Di Desa Alai Selatan. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(3), 1333. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v6i3.10388>
- Ratnasari, I., Arnu, A. P., & Hannie, H. (2021). Pelatihan Digital Marketing Pada Anggota Koperasi Umkm Juara Kabupaten Karawang. *Jurnal Abdimas Mandiri*, 5(1), 64–70. <https://doi.org/10.36982/jam.v5i1.1823>
- Sari, P. N. (2023). PELATIHAN DIGITAL MARKETING BERBASIS POTENSI LOKAL DAERAH PADA ANGGOTA KARANG TARUNA DESA WANGEN KABUPATEN KLATEN. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(3), 1940–1947.
- Shita, R. T., Hin, L. L., Diana, A., Achadiani, D., & Fatmasari. (2023). Pelatihan Email Marketing bagi UMKM Wilayah Kelurahan Paninggilan Utara. *SELAPARANG. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(4), 2689–2693. <http://112.78.38.8/index.php/jpmb/article/download/19256/8244>
- Shita, R. T., Pramusinto, W., Hin, L. L., Diana, A., Achadiani, D., & Fatmasari. (2023). PENDAMPINGAN MASYARAKAT DI YAYASAN KREASI INSAN NUSANTARA (YAKIN) UNTUK PENJUALAN ONLINE MELALUI. *Aptekmas Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 94–100. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.36257/apts.vxix>
- Siregar, L. D., Farla, W., Diah, Y. M., Meitisari, N., & Mavilinda, H. F. (2021). PELATIHAN MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PENDAMPINGAN APLIKASI TEKNIS MARKETPLACE SEBAGAI STRATEGI BAGI UMKM DESA KERINJING DI MASA PANDEMI. *SELAPARANG. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5(1), 661–664.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). In *Alfabeta* (Cetakan 10). Alfabeta.
- Sukmadinata, N. S. (2013). Dalam Metode Penelitian Pendidikan. *Bandung: Remaja Rosdakarya*.
- Wati, A. P., Martha, J. A., & Indrawati, A. (2020). Digital Marketing. In *Cetakan pertama*. Edulitera (Anggota IKAPI), PT. Literindo Berkah Karya Jl.
- Wong, J. (2013). *Internet marketing for beginners*. Elex Media Komputindo.