

# PKM Pemanfaatan Teknologi Informasi Untuk Berbisnis Online Dalam Upaya Menumbuhkan Minat Berwirausaha Bagi Siswa SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren

Agus Umar Hamdani<sup>1\*</sup>, Lis Suryadi<sup>2</sup>, Gandung Triyono<sup>3</sup>, Feby Lukito Wibowo<sup>4</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

<sup>4</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Budi Luhur

E-mail : <sup>1</sup>[agus.umarhamdani@budiluhur.ac.id](mailto:agus.umarhamdani@budiluhur.ac.id), <sup>2</sup>[lis.suryadi@budiluhur.ac.id](mailto:lis.suryadi@budiluhur.ac.id),

<sup>3</sup>[gandung.triyono@budiluhur.ac.id](mailto:gandung.triyono@budiluhur.ac.id), <sup>4</sup>[feby.luckito@budiluhur.ac.id](mailto:feby.luckito@budiluhur.ac.id)

**Abstrak** – SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren adalah salah satu lembaga pendidikan swasta yang berorientasi pada proses sebagai langkah kemajuan untuk peserta didik, disertai dengan pengembangan nilai-nilai kehidupan yang memiliki keseimbangan antara kecerdasan emosional, akademik dan spiritual. Adapun siswa/i SMA Katolik Ricci 2 terdiri dari kepala sekolah beserta jajarannya, guru, tenaga pendidikan dan peserta didik. Di era industri 4.0 saat ini, SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren sudah memanfaatkan penggunaan teknologi informasi dan komunikasi untuk mendukung kegiatan belajar mengajar kepada peserta didik. Banyak kegiatan ekstrakurikuler dan non-ekstrakurikuler yang diadakan untuk menambah pengetahuan dan pengalaman kepada peserta didik. Salah satunya kegiatan non-ekstrakurikuler adalah kegiatan bisnis menjual perlengkapan sekolah melalui koperasi sekolah yang ditangani oleh perwakilan siswa yang tergabung dalam Organisasi Siswa (Osis). Salah satu produk unggulan yang diproduksi sendiri adalah seragam dan kaos dengan pangsa pasar hanya ditujukan kepada siswa/i sekolah saja dan belum dapat menjangkau pasaran di luar sekolah, hal ini dikarenakan keterbatasan dalam sarana dan prasarana pendukung yang tersedia. Selain itu, meskipun saat ini sudah menggunakan media Whatsapp untuk melakukan pemasaran produk, namun layanannya dirasakan kurang maksimal. Berdasarkan kondisi diatas, maka kami berniat untuk memberikan solusi alternatif dengan mengadakan pelatihan pengenalan membangun bisnis online melalui aplikasi *marketplace* harapan dapat membantu membangun jiwa kewirausahaan (*entrepreneur*) khususnya bagi peserta didik dan umumnya kepada siswa/i sekolah lainnya. Dengan memiliki jiwa kewirausahaan (*entrepreneur*), maka siswa/i sekolah SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren dapat mengembangkan bisnis yang ada sehingga perekonomian warga sekolah dapat tumbuh dan berkembang dengan baik.

**Kata Kunci:** Pengabdian Masyarakat, Bisnis Online, *Marketplace*, *Entrepreneur*

**Abstract** – Ricci Catholic High School 2 Pondok Aren is one of the private educational institutions that is oriented towards the process as a step of progress for students, accompanied by the development of life values that have a balance between emotional, academic and spiritual intelligence. The Ricci 2 Catholic High School students consist of the principal and his staff, teachers, education staff and students. In the current industrial 4.0 era, Ricci 2 Pondok Aren Catholic High School has utilized the use of information and communication technology to support teaching and learning activities for students. Many extracurricular and non-extracurricular activities are held to increase students' knowledge and experience. One of the non-extracurricular activities is the business activity of selling school supplies through school cooperatives which are handled by student representatives who are members of the Student Organization (Osis). One of the superior products that are self-produced are uniforms and t-shirts with a market share that is only intended for school students and has not been able to reach markets outside of schools, this is due to limitations in available supporting facilities and infrastructure. In addition, although currently using Whatsapp media to do product marketing, the service is felt to be less than optimal. Based on the above conditions, we intend to provide an alternative solution by holding an introduction training to build an online business through a marketplace application in the hope that it can help build an entrepreneurial spirit, especially for students and generally for other school students. By having an entrepreneurial spirit, students of Ricci 2 Pondok Aren Catholic High School can develop existing businesses so that the economy of the school community can grow and develop well.

**Keywords:** Community Service, Online Business, *Marketplace*, *Entrepreneur*

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat di era globalisasi ini memberikan dampak yang signifikan di berbagai aspek kehidupan, diantaranya perdagangan, bisnis maupun organisasi. Perkembangan teknologi informasi tersebut dipicu oleh adanya kebutuhan informasi

secara cepat, tepat dan terkini untuk penggunaannya (Utami, 2010). Universitas Budi Luhur yang merupakan salah satu Perguruan Tinggi swasta mempunyai visi dan misi cerdas dan berbudi luhur yang ditopang dengan teknologi informasi. Berkaitan dengan visi dan misi tersebut, setiap sivitas akademik yang berstatus dosen diminta untuk melaksanakan kewajiban sebagai dosen dan dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung rutinitas harian. Pengabdian kepada masyarakat adalah kegiatan yang mencakup upaya-upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam hal perluasan wawasan, pengetahuan maupun peningkatan keterampilan yang dilakukan oleh civitas akademika sebagai perwujudan dharma bakti, serta wujud kepedulian untuk berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan dan memberdayakan masyarakat luas (Sudin, 2004).

SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren adalah salah satu sekolah tingkat atas swasta yang berada di Kota Tangerang Selatan dan berada dibawah naungan Yayasan Ricci. Gedung SMK Berbudi menjadi satu dengan Sekolah Menengah Atas (SMA) yang terletak di Jl. Jl. Karya Utama No.1-2, Pondok Karya, Pondok Aren, South Tangerang City, Banten. SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren adalah sekolah menengah atas swasta yang berada dibawah naungan Yayasan Ricci dan berdiri pada Februari 1993. Berdiri dengan 4 lantai dengan 24 lokal untuk ruang kelas, laboratorium, kantor dan ruang pertemuan dengan lingkungan yang asri, sejuk dan tenang sehingga mendukung proses pembelajaran. Selain berkontribusi untuk mencerdaskan masa depan bangsa, SMA Katolik Ricci 2 sangat peduli akan peningkatan sumber daya manusia, tenaga pendidik dan tenaga kependidikan. Untuk membentuk manusia Indonesia yang seutuhnya pada peserta didik, berbagai kegiatan n. Saat ini, sekolah sudah memiliki unit kegiatan bisnis melalui koperasi sekolah yang dikelola oleh organisasi siswa / OSIS (SMA Katolik Ricci 2, 2022) . Kegiatan bisnis pada Koperasi Sekolah yang hanya memiliki target pasar siswa/i sekolah saja dan belum mampu menjangkau pasar luas. Berdasarkan kondisi diatas, maka kami berniat untuk melakukan penyuluhan dan pelatihan untuk menumbuhkan jiwa kewirusahaan berupa cara bisnis online menggunakan perangkat teknologi informasi (*technopreneurship*) agar dapat meningkatkan perekonomian warga sekolah di lingkungan SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren dengan mengadakan kegiatan pengabdian masyarakat berupa pengenalan bisnis online menggunakan aplikasi marketplace.

Menurut Arief Darmawan (Darmawan, 2013), bisnis online terdiri dari 2 (dua) kata yaitu bisnis dan online. Bisnis adalah suatu usaha atau aktivitas yang dilakukan oleh kelompok maupun individual, untuk mendapatkan laba dengan cara memproduksi produk maupun jasanya untuk memenuhi kebutuhan konsumennya Sedangkan kata online menurut kamus web.id adalah suatu kegiatan yang terhubung melalui jaringan komputer yang dapat diakses melalui jaringan komputer lainnya. Beberapa kajian yang terkait dengan kegiatan yang penulis lakukan, antara lain : pengabdian kepada masyarakat (Cahya et al., 2021) menyatakan bahwa penggunaan marketplace sebagai media promosi dapat meningkatkan meningkatkan penjualan produk dengan perbandingan omzet sebesar Rp. 5.302.000 selama tiga bulan pertama, sedangkan omzet menggunakan marketplace sebesar 5.352.000 selama tiga bulan pertama. Penelitian (Irawati & Prasetyo, 2022) yang menyatakan bahwa dengan penggunaan marketplace seperti Tokopedia, maka terjadi peningkatan penjualan diatas 50%, transaksi minimal per order adalah Rp. 50.000 hingga 100.000, serta frekuensi transaksi terjadi setiap hari., penelitian (Wulandari et al., 2020) menyimpulkan bahwa terjadi peningkatan kapasitas produksi dan penjualan yang rata-rata berkisar antara 30% sampai 70%, penelitian (Yustiani & Yunanto, 2017) yang menyimpulkan bahwa marketplace menyediakan sistem yang dapat mendukung penjualan produk, dengan penggunaan marketplace dapat memangkas biaya operasional perusahaan, serta dapat melakukan promosi secara gencar, penelitian (Dameria et al., 2022) yang menyimpulkan bahwa penggunaan Shopee sebagai marketplace, dikarenakan lebih mengutamakan pada aksesibilitas dan kemudahan dalam memilih barang, serta dapat melihat promo-promo yang tersedia di Shopee.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang dilakukan kepada Kepala Sekolah SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren pada tanggal 04 Juni 2022, maka diperoleh fakta mengenai permasalahan yang terjadi saat ini, adalah sebagai berikut :

- a. Kegiatan pemasaran produk masih kurang maksimal, dikarenakan pemasaran produk sekolah hanya terbatas pada siswa/i sekolah dan belum mampu menjangkau pasaran di luar sekolah.

- b. Pelayanan kepada siswa/i sekolah kurang maksimal, dikarenakan keterbatasan sarana dan prasarana penunjang bisnis / usaha yang dimiliki SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren untuk mempromosikan produk sekolah.
- c. Sebagian besar siswa/i sekolah belum memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung rutinas mereka, dikarenakan keterbatasan kemampuan siswa/i SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren dalam memanfaatkan teknologi informasi.

Adapun rumusan masalah yang harus diselesaikan untuk SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan pelatihan untuk memperkenalkan cara berbisnis online kepada siswa/siswi SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren?
- b. Bagaimana metode pembelajaran yang akan diterapkan dalam pelatihan memperkenalkan cara berbisnis online kepada SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren?

Adapun solusi yang ditawarkan oleh tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat dilihat pada tabel 1.

**Tabel 1.** Korelasi Masalah Dengan Solusi Yang Ditawarkan

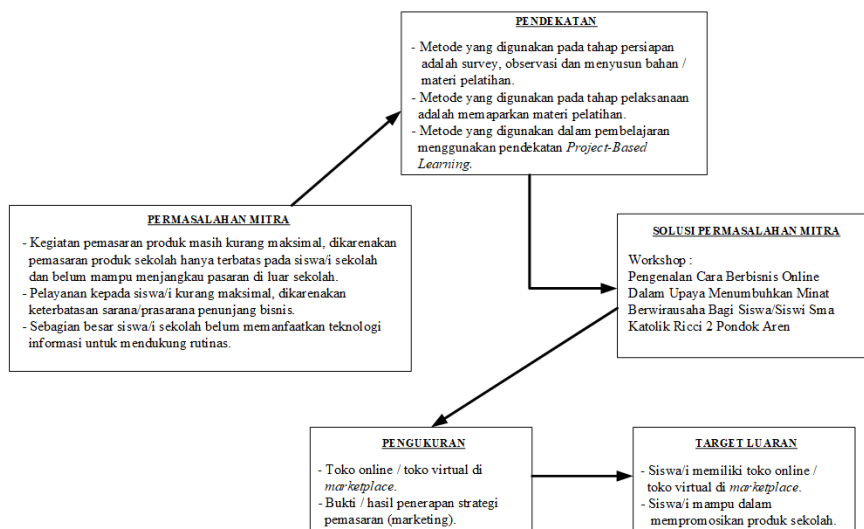
Masalah	Solusi Yang Ditawarkan
Pemasaran produk masih kurang maksimal, dikarenakan pemasaran produk sekolah hanya terbatas pada warga sekolah dan belum mampu menjangkau pasaran di luar sekolah.	Mengadakan pelatihan mengenai pembuatan toko online ( <i>E-Commerce</i> ) atau membuat akun di <i>marketplace</i> .
Pelayanan kepada warga sekolah kurang maksimal, dikarenakan keterbatasan sarana dan prasarana penunjang bisnis / usaha yang dimiliki SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren untuk mempromosikan produk sekolah.	Mengadakan pelatihan mengenai strategi pemasaran dengan pendekatan <i>digital marketing</i> .
Keterbatasan kemampuan warga SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung kegiatan bisnis.	Mengadakan pelatihan mengenai penggunaan teknologi informasi untuk mendukung kegiatan bisnis.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah :

- a. Memberikan pengetahuan dan wawasan kepada siswa/i SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren mengenai cara pemanfaatan teknologi informasi, khususnya untuk menunjang kegiatan usaha / bisnis ikan hias.
- b. Memberikan pencerahan kepada siswa/i SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren tentang cara / strategi pemasaran produk ikan hias menggunakan perangkat teknologi informasi.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Berikut ini adalah metode pelaksanaan untuk menyelesaikan permasalahan yang terjadi di SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren. Penulis menggambarkan metode pelaksanaan tersebut menggunakan alat bantu Flowchart. Adapun metode pelaksanaan tersebut dapat dilihat pada gambar 1.



**Gambar 1.** Metode Dan Tahapan Pelaksanaan Untuk Menyelesaikan Permasalahan Mitra

Berikut ini adalah penjelasan singkat mengenai metode dan tahapan pelaksanaan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada di SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren:

- Tahap permasalahan mitra  
Di tahap ini, penulis melakukan analisis masalah yang terjadi di SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren, kemudian melakukan perumusan masalah.
- Tahap metode penyelesaian masalah  
Di tahap ini, penulis melakukan studi literatur baik dari buku maupun dari jurnal/prosiding yang memiliki permasalahan yang sama. Selain itu juga, penulis melakukan identifikasi metode-metode yang dapat digunakan untuk menyelesaikan masalah.
- Tahap solusi permasalahan mitra  
Di tahap ini, penulis melakukan identifikasi solusi alternatif untuk menyelesaikan permasalahan dan menetapkan program kerja yang akan dilaksanakan, yaitu dengan melaksanakan pengenalan dan pelatihan berbisnis online dan menjelaskan studi kasus berbisnis online menggunakan marketplace.
- Tahap menetapkan target luaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat.  
Di tahap ini, penulis melakukan penetapan target luaran yang akan dihasilkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat bertema pemberdayaan masyarakat melalui program kewirausahaan berbasis teknologi informasi (*Technopreneurship*) telah dilaksanakan Rabu, 15 Juni 2022 yang dimulai pada pukul 12.00 sampai dengan 14.00 WIB di ruang Auditorium SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren dan diikuti oleh 36 (tiga puluh enam) perwakilan siswa yang tergabung dalam organisasi siswa (Osis). Pelatihan kali ini difokuskan pada bagaimana proses migrasi dari transaksi bisnis yang dilakukan secara tradisional (*direct selling*) menjadi transaksi yang dijalankan secara elektronik (*E-Commerce*) dan strategi pemasaran apa saja yang harus diterapkan dalam rangka pengembangan bisnis online tersebut sehingga dapat menarik pelanggan. Adapun aplikasi yang digunakan untuk membangun bisnis online tersebut menggunakan *marketplace Tokopedia*. Menurut Hidayat dalam (Rachmadhwati, 2020), *E-Commerce* atau toko online adalah suatu tindakan melakukan transaksi bisnis secara elektronik dengan menggunakan internet sebagai media komunikasi yang paling utama dan berhubungan dengan pembelian dan penjualan barang atang

biasa jasa melalui internet, khususnya *World Wide Web* (www). Kegiatan penyuluhan kepada masyarakat pada SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren dibuka oleh Bapak Feby Lukito Wibowo, S.Si, M.M. sebagai Koordinator Kegiatan Pengabdian Masyarakat dari Universitas Budi Luhur. Gambar 2 dokumentasi penyampaian sambutan oleh Koordinator Kegiatan Pengabdian Masyarakat Universitas Budi Luhur oleh Bapak Feby Lukito Wibowo, S.Si., M.M. Dalam sambutannya, beliau mengucapkan terima kasih kepada peserta pelatihan yang telah menyempatkan waktu untuk mengikuti penyuluhan dan pelatihan yang diadakan oleh tim pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Budi Luhur.



**Gambar 2.** Sambutan dari Bapak Feby Lukito Wibowo, S.Si, M.M

Dalam sambutannya, beliau mengucapkan terima kasih kepada peserta pelatihan yang telah menyempatkan waktu untuk mengikuti penyuluhan dan pelatihan yang diadakan oleh tim pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Budi Luhur.



**Gambar 3.** Sambutan Moderator Acara oleh Bapak Dr. Ir. Gandung Triyono, M.Kom

Gambar 3 merupakan sambutan moderator acara oleh Bapak Dr. Ir. Gandung Triyono, M.Kom. Dalam sambutannya, beliau berharap dengan adanya penyuluhan dan pelatihan kewirausahaan berbasis teknologi informasi (*Technopreneurship*) tersebut diharapkan dapat mendorong minat bisnis dan inovasi baru berbasis Teknologi Informasi bagi peserta pelatihan. Selain itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut merupakan salah satu perwujudan dari Tridharma perguruan tinggi yang harus dilaksanakan oleh setiap dosen. Tridharma perguruan tinggi

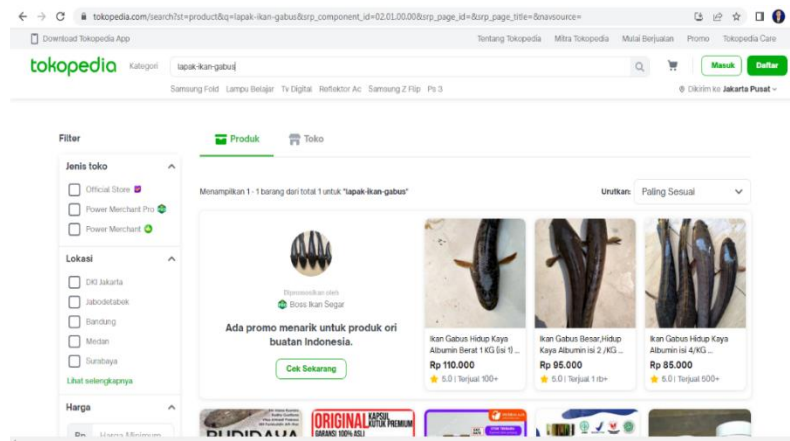


meliputi : pengajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Di akhir kata sambutan, Bapak Dr. Ir. Gandung Triyono, M.Kom menyampaikan harapan agar penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur dapat dilanjutkan dan ditingkat di masa mendatang. Beliau menjelaskan juga bahwa pemateri dalam kegiatan ini adalah para programmer dari Universitas Budi Luhur yang dalam kesehariannya menangani pembuatan perangkat lunak (*software*) sehingga diharapkan dapat berbagi pengetahuan dan pengalaman dalam hal membangun perangkat lunak (*software*) baru.



**Gambar 4.** Penyampaian materi pelatihan kewirusahaan berbasis teknologi informasi oleh Bapak Lis Suryadi, M.Kom

Gambar 4. merupakan dokumentasi penjelasan mengenai produk-produk yang dijual dalam toko online <https://www.tokopedia.com/lapak-ikan-gabus>. Lapak toko online ini merupakan toko online yang dibuat dan dikembangkan oleh Bapak Lis Suryadi, M.Kom. Dalam sehari, beliau dapat melakukan penjualan ikan gabus rata-rata berkisar antara 15 Kg per hari dengan omzet pendapatan berkisar Rp. 1.500.000. Beliau memaparkan bahwa diperlukan ketekunan, ketelatan dan kecermatan untuk bisa bersaing dengan sesama pelapak yang ada di marketplace. Selain aktif di marketplace Tokopedia, bapak Lis Suryadi juga aktif melakukan kegiatan promosi melalui aplikasi Whatsapp dengan cara memanfaatkan fitur promosi yang ada di aplikasi tersebut.



**Gambar 5.** Toko Online milik Bapak Lis Suryadi, M.Kom

Gambar 5. merupakan dokumentasi penjelasan mengenai tips dari Bapak Lis Suryadi, M.Kom untuk membangun bisnis online untuk peserta pelatihan. Salah satu tips beliau adalah menjual produk yang paling dicari, tetapi barang sulit diperoleh. Artinya produk tersebut sangat

jarang ditemui di pasaran. Tips berikutnya adalah tekun dan mencintai bisnis yang dijalani dengan terus melakukan kegiatan promosi produk melalui media sosial dan whatsapp.



**Gambar 6.** Bapak Lis Suryadi, M.Kom Berbagi Pengalaman

Gambar 7. merupakan dokumentasi penjelasan mengenai pemaparan materi ke-2 yang disampaikan oleh Bapak Agus Umar Hamdani, M.Kom. Di materi tersebut, beliau menjelaskan beberapa proyek yang terkait dengan pengembangan aplikasi toko online menggunakan pendekatan *Content Management System (CMS)*. Beberapa contoh proyek toko online yang menjual produk-produk tanaman hias yang berada di kawasan Fortune Tangerang Selatan dan toko online yang menjual minuman berbagai jenis kopi dan kue di kawasan Cengkareng Jakarta Barat.



**Gambar 7.** Bapak Agus Umar Hamdani, M.Kom Memaparkan Materi ke-2

Gambar 8. merupakan dokumentasi penjelasan mengenai praktikum membuat toko online yang dilakukan oleh salah satu siswi yang bernama Grace Putri Serevina. Siswa tersebut dipandu oleh Bapak Agus Umar Hamdani, M.Kom untuk membuat akun di *marketplace* Tokopedia.



**Gambar 8.** Praktikum Membuat Akun di marketplace Tokopedia

Adapun luaran yang dicapai dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2.** Target Kegiatan dan Luaran Yang Dicapai

No.	Materi	Kegiatan	Target Luaran	Luaran Yang Dicapai
1.	Membahas pembuatan toko online menggunakan marketplace Tokopedia.	- Peserta pelatihan mempraktekkan cara membuat akun toko online di tokopedia.	- Setiap peserta memiliki akun di toko online.	- Siswa/siswi memiliki akun di Tokopedia.
2.	Membahas strategi promosi produk menggunakan metode <i>Digital Marketing</i> .	- Peserta pelatihan mempraktekkan cara membuat strategi promosi produk menggunakan media online.	- Produk-produk yang dijual dapat diupload di toko online / media sosial.	- Hampir 35% peserta dapat mengikuti dan mempraktekkan materi dengan baik.
3.	Evaluasi	- Tanya jawab	Peserta dapat bertanya melalui forum tanya jawab.	Sebanyak 5 peserta bertanya mengenai materi yang telah disampaikan. Dengan jumlah prosentase peserta pelatihan yang bertanya adalah 13,88% dari total peserta pelatihan.



#### **4. KESIMPULAN**

Adapun kesimpulan yang bisa ditarik dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMA Katolik Ricci 2 Pondok Aren sebagai berikut :

1. Dengan adanya pelatihan pengenalan berbisnis secara online tersebut, maka peserta pelatihan dapat mengerti dan memahami tata cara pembuatan akun toko online melalui marketplace seperti Tokopedia, Shopee, Buka Lapak, dll.
2. Dengan adanya pelatihan tersebut, maka peserta pelatihan dapat mengetahui bagaimana cara mengelola website dengan baik, seperti mengatur isi blog/website, mengatur tampilan blog/website, mengatur tampilan menu, membuat katalog produk, membuat fitur pemasaran, dsb.
3. Dengan adanya pelatihan tersebut, maka peserta pelatihan juga dapat menumbuhkembangkan inovasi dan jiwa kewirausahaan dengan memasang produk-produk yang laku dijual ke masyarakat menggunakan perangkat teknologi informasi, seperti : Twitter, Facebook, Instagram, dll.

#### **REFERENCES**

- Cahya, A. D., Aqdella, F. A., Jannah, A. Z., & Setyawati, H. (2021). Memanfaatkan Marketplace Sebagai Media Promosi Untuk Meningkatkan Penjualan Di Tengah Pandemi Covid-19. *SCIENTIFIC JOURNAL OF REFLECTION: Economic, Accounting, Management and Business*, 4(3), 503–510. <https://doi.org/10.37481/sjr.v4i3.329>
- Dameria et al. (2022). Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan. *SKYLANDSEA PROFESIONAL Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Teknologi*, 2(2), 16–21. <https://jurnal.yappsu.org/index.php/skylandsea/article/view/85>
- Irawati, R., & Prasetyo, I. B. (2022). Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Mempertahankan Bisnis di Masa Pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang). *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 6(2), 114–133.
- Rachmadhwati, I. D. (2020). Pengaruh Risk, E-Wom dan Service E-Commerce Terhadap Keputusan Pembelian Mahasiswa FE UNY. *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi*2, 9(1), 82–89.
- SMA Katolik Ricci 2. (2022). *Kegiatan Pengembangan Keterampilan dan IT*. <https://smaricci2.sekolahricci.sch.id/read/27/pengembangan-keterampilan-it-dan-ekstrakurikuler-daring>
- Sudin. (2004). Pengabdian Kepada Masyarakat Bagi Perguruan Tinggi Agama Islam. *Aplikasia*, 5(2), 161–172.
- Wulandari, O. A. D., Ujiani, & Putri, N. R. (2020). Analisis Pemanfaatan Marketplace Dalam Meningkatkan Pendapatan Bagi Penjualan Produk Umkm Di Purbalingga. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 6(November), 96–101.
- Yustiani, R., & Yunanto, R. (2017). Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era Teknologi Informasi. *Komputa : Jurnal Ilmiah Komputer Dan Informatika*, 6(2), 43–48. <https://doi.org/10.34010/komputa.v6i2.2476>