

PENDAMPINGAN MASYARAKAT DI YAYASAN KREASI INSAN NUSANTARA (YAKIN) UNTUK PENJUALAN *ONLINE* MELALUI *MARKETPLACE* BUKALAPAK.COM

Rizky Tahara Shita^{1)*}, Wahyu Pramusinto²⁾, Lauw Li Hin³⁾, Anita Diana⁴⁾, Dwi Achadiani⁵⁾, Fatmasari⁶⁾

^{1,2} Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta

^{3,4} Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta

⁵ Sistem Komputer, Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur, Jakarta

Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

⁶ Sistem Informasi, STMIK Antar Bangsa, Tangerang

JL. HOS Cokroaminoto Blok A5 No. 29-36, Karang Tengah, Ciledug, Tangerang 15157

Email : rizky.taharashita@budiluhur.ac.id^{1}, wahyu.pramusinto@budiluhur.ac.id², lihin@budiluhur.ac.id³, anita.diana@budiluhur.ac.id⁴, dwi.achadiani@budiluhur.ac.id⁵, fsarie@gmail.com⁶

Abstract

Entrepreneurship is starting to be carried out by the community as well as Small and Medium Enterprises (SMEs) as an alternative to earn income, among others by utilizing information technology and telecommunications. One of the market places, namely Bukalapak, can help small and large entrepreneurs in developing their business to make it more developed. This community service training program aims to make people around the Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) in East Sudimara Village, Ciledug, Tangerang, able to start an online business with relatively light capital with the Bukalapak market place. Some of the obstacles felt by the surrounding community are the lack of training facilities and teaching staff in the Yayasan Kreasi Insan Nusantara environment, the lack of public interest in online entrepreneurship. Therefore, the use of the internet, technology and telecommunications through Bukalapak online market place sales training, is expected to help the community within the Yayasan Kreasi Insan Nusantara environment to be able to start an online business starting from opening an online store, filling out products and marketing them to earn additional income. In this activity, several stages were carried out to obtain information on initial needs, namely observations, interviews, and literature studies. At the time of the training, using methods, theoretical explanations and practicals directly to participants. The results obtained from this training, the community in the Kreasi Insan Nusantara Foundation environment understands how to manage an online store on Bukalapak.com as a free medium, know and understand Search Engine Optimization techniques in improving online store marketing and its products. Thus, community businesses can increase their sales, and can maximize the marketing of community business products through online marketplaces.

Keywords: online sales, marketplace, Bukalapak

Abstrak

Kewirausahaan mulai dilakukan oleh masyarakat maupun Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebagai salah satu alternatif untuk memperoleh penghasilan antara lain dengan memanfaatkan teknologi informasi dan telekomunikasi. Salah satu market place yaitu Bukalapak dapat membantu para pengusaha kecil maupun besar dalam mengembangkan usahanya agar lebih berkembang. Program pelatihan pengabdian masyarakat ini bertujuan agar masyarakat di sekitar Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) di Desa Sudimara Timur, Ciledug, Tangerang, dapat memulai bisnis online dengan modal yang relatif ringan dengan market place Bukalapak. Beberapa kendala yang dirasakan oleh masyarakat sekitar adalah kurangnya fasilitas pelatihan dan tenaga pengajar di lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara, kurangnya minat masyarakat untuk berwirausaha secara online. Oleh karena itu, pemanfaatan internet, teknologi dan telekomunikasi melalui pelatihan penjualan marketplace online Bukalapak, diharapkan dapat membantu masyarakat di lingkungan Yayasan

Kreasi Insan Nusantara untuk dapat memulai bisnis online mulai dari membuka toko online, pengisian produk dan memasarkannya untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Dalam kegiatan ini dilakukan beberapa tahapan untuk memperoleh informasi kebutuhan awal yaitu observasi, wawancara, dan studi literatur. Pada saat pelatihan, menggunakan metode, penjelasan teori dan praktek langsung kepada peserta. Hasil yang diperoleh dari pelatihan ini, masyarakat di lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara memahami cara mengelola toko online di Bukalapak.com sebagai media gratis, mengetahui dan memahami teknik Search Engine Optimization dalam meningkatkan pemasaran toko online dan produknya. Dengan demikian, usaha masyarakat dapat meningkatkan penjualannya, serta dapat memaksimalkan pemasaran produk usaha masyarakat melalui marketplace online.

Kata kunci : *penjualan online, marketplace, Bukalapak*

1. PENDAHULUAN

Wirausaha merupakan salah satu hal yang mulai banyak dilakukan oleh masyarakat maupun Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sebagai alternatif mendapatkan income baik pasif maupun income aktif. Banyak sekali jenis wirausaha yang dapat dijalani agar bisnis tetap lancar dan salah satunya adalah dengan memanfaatkan teknologi informasi dan telekomunikasi. Pemanfaatan teknologi dan telekomunikasi ini menjadi salah satu pendukung kelancaran bisnis yang dijalani untuk mendapatkan pangsa pasar dengan cakupan yang lebih luas dan dapat diarahkan agar menjadi pemasaran yang lebih tepat guna pada sasaran pangsa pasar yang menjadi target bisnis yang dipilih. Salah satu pendukungnya adalah adanya *marketplace* Bukalapak yang dapat membantu para wirausaha kecil maupun besar dalam mengembangkan bisnis mereka agar lebih berkembang.

Program pengabdian masyarakat yang kami selenggarakan kali ini bertujuan agar masyarakat yang berada pada lingkungan seputar Yayasan Kreasi Insan Nusantara yang berdomisili di Kelurahan Sudimara Timur Kecamatan Ciledug Kota Tangerang Banten dapat memulai usaha online dalam pembuatan toko online, dengan modal yang relatif ringan dengan adanya sarana *marketplace* Bukalapak. Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) adalah sebuah yayasan yang bergerak dibidang pendidikan, sosial, keagamaan, kemanusiaan dan pemberdayaan masyarakat.

Masalah yang ada pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN), sehingga diperlukannya pelatihan sistem penjualan online pada *marketplace* Bukalapak.com adalah kurangnya sarana

pelatihan pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara, kurangnya tenaga pengajar pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara, kurangnya minat masyarakat dalam berwirausaha secara *online*. Oleh karena itu pelatihan dengan pemanfaatan internet, teknologi dan telekomunikasi melalui *marketplace* Bukalapak.com diharapkan dapat membantu masyarakat pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) untuk dapat memulai usaha *online*.

Kegiatan ini memberikan langkah – langkah mulai dari pembuatan akun pada *marketplace* Bukalapak, membuka toko online, mengisi data produk dan memasarkannya hingga mendapatkan penghasilan tambahan, agar masyarakat tersebut dapat mencoba secara nyata seperti apa usaha online yang dilakukan. Sehingga, hasil dari kegiatan ini dapat saling memberikan keuntungan bagi para dosen dan mahasiswa yang dapat berbagi ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada masyarakat tersebut, ilmu yang dapat diterapkan secara nyata oleh masyarakat tersebut sebagai peserta dan bagi Yayasan Kreasi Insan Nusantara yang berperan sebagai mitra pengabdian kepada masyarakat dalam mewujudkan Tri Dharma perguruan tinggi.

Hasil yang didapatkan dari pelatihan ini, masyarakat pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara memahami cara mengelola toko online pada Bukalapak.com sebagai media sarana yang gratis, mengetahui dan memahami teknik *Search Engine Optimization* dalam meningkatkan pemasaran toko *online* dan produk yang dimilikinya. Dengan demikian, usaha masyarakat dapat tambah berkembang penjualannya, serta dapat

memaksimalkan pemasaran produk usaha masyarakat melalui *marketplace online*. Selain itu, pelatihan ini dapat memberi pengetahuan dan keterampilan di bidang teknologi internet (e-commerce dan *marketplace online*) kepada masyarakat pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara, mengenalkan dan meningkatkan pengetahuan peserta dalam pemanfaatan internet, melatih keterampilan peserta dalam pemanfaatan internet untuk menunjang wirausaha online.

Pada publikasi sebelumnya [1] dinyatakan bahwa, pada sebagian anggota koperasi, telah memanfaatkan internet untuk berjualan online, namun sebagian juga masih berjualan dengan cara tradisional. Salah satu kendalanya adalah, kurangnya pengetahuan tentang penjualan online dengan memanfaatkan internet. Dengan adanya pelatihan penjualan online merupakan solusi yang tepat untuk mengatasi kendala tersebut. Dalam pelatihan ini, anggota koperasi akan diajarkan cara penjualan produk mereka di *marketplace* untuk dapat mengembangkan dan memperluas pasar mereka.

Pada publikasi terdahulu [2] dinyatakan bahwa, tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk mengenalkan penggunaan *marketplace* dan mengaplikasikannya pada UKM. Melalui kegiatan ini, UKM dapat memanfaatkan dan memahami penggunaan salah satu *marketplace* atau media sosial.

Menurut Shita [3] pada publikasi sebelumnya, Kursus pelatihan yang diadakan menginformasikan masyarakat tentang pasar. Orang awam bisa langsung menjajal beberapa langkah pemasaran produk online, memanfaatkan fungsi pasar dan mengembangkan area pemasaran online. Pemasaran pasar online memaksimalkan pemasaran dengan meningkatkan penjualan publik produk dan layanan bisnis komunitas melalui pasar online.

Dalam pelatihan yang pernah dilakukan sebelumnya, pemanfaatan teknologi informasi untuk meningkatkan nilai ekonomi dilakukan oleh pemerintah daerah dengan memberdayakan masyarakat khususnya stakeholders UMKM untuk memanfaatkan *marketplace* sebagai sarana penjualan produk/jasa UMKM. Transaksi jual beli mudah, cepat dan aman. Berdasarkan hasil pelatihan *marketplace* ini, para pemangku

kepentingan UMKM dapat sepenuhnya memanfaatkan *marketplace* sebagai sarana pemasaran produk/jasa mereka. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan para pemangku kepentingan UMKM, khususnya masyarakat sekitar, karena semakin banyak produk yang diperdagangkan melalui *marketplace*. [4]

Pada publikasi lainnya, dikemukakan bahwa Tujuan diadakannya kegiatan pelatihan adalah untuk memberikan ide, atau gagasan, untuk meningkatkan pemasaran dengan menggunakan teknik pemasaran online melalui *marketplace*. Untuk pengembangan pemasaran dapat dilakukan dengan bantuan teknik pemasaran online berbasis teknologi yaitu e-commerce seperti *marketplace*. Di sisi lain, melakukan pelatihan menggunakan metode diskusi dan metode demonstrasi atau contoh agar para pelaku bisnis dapat mengakses pasar. [5]

Pada publikasi lainnya, dinyatakan bahwa Tujuan dari kegiatan nirlaba ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan karyawan kami sehingga mereka dapat melakukan pemasaran online berbasis pasar. Proses kegiatan terdiri dari pra kegiatan, pelatihan cara membuat akun *marketplace*, dukungan pemasaran online melalui *marketplace*, dan pasca kegiatan. Perusahaan mitra harus dapat mengembangkan pemasaran online berbasis pasar mereka sendiri menggunakan kegiatan ini. [6]

Dalam publikasi lainnya, dikemukakan bahwa Peranan penjualan online sangat penting bagi UMKM, karena UMKM Center belum pernah menggunakan pemasaran online untuk menjual produknya, mereka berpartisipasi dengan sangat antusias. Hal ini penting karena publisitas yang tepat diperlukan agar sentra-sentra UMKM dapat menjual hasil produksinya sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan minat belanja wisatawan yang berkunjung. [7]

2. IDENTIFIKASI MASALAH

Masalah yang ada pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN), sehingga diperlukannya pelatihan sistem penjualan online pada market place Bukalapak.com antara lain kurangnya sarana pelatihan pada lingkungan Yayasan Kreasi

Insan Nusantara. Pada lingkungan YaKIN terbatasnya sarana dan prasarana menjadi kendala, sehingga sebelum pendampingan yang kami lakukan, pihak mitra tidak memiliki kemampuan untuk mengadakan pelatihan atau pendampingan. Oleh sebab itu, kami mengundang masyarakat di lingkungan YaKIN ke kampus yang lebih memadai sarana dan prasarana nya.

Masalah lainnya, yaitu kurangnya tenaga pengajar dan kurangnya minat masyarakat dalam berwirausaha secara online. Oleh karena itu, pemanfaatan internet, teknologi dan telekomunikasi melalui *marketplace* Bukalapak.com diharapkan dapat membantu masyarakat pada lingkungan Yayasan Kreasi Insan Nusantara untuk dapat memulai usaha online. Keberadaan informasi dan pelatihan ini menjadi sangat penting dalam memacu masyarakat untuk mencoba berbisnis secara online dengan biaya yang minim, sehingga dapat menumbuhkan keterampilan berwirausaha serta membuka lapangan kerja baru yang dengan sendirinya dapat membantu program pemerintah dalam mengatasi pengangguran dan mengurangi jumlah kemiskinan.

Dengan latar belakang tersebut, maka kami melakukan program pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan pendampingan atau pelatihan penjualan online pada *marketplace* Bukalapak.com beserta beberapa tips *Search Engine Optimization* (SEO) agar masyarakat dapat memasarkan toko online beserta produk yang dimilikinya sehingga mendapatkan implementasi yang nyata dalam berbisnis secara online yang kedepannya diharapkan dapat dikembangkan untuk mengembangkan bisnisnya menjadi lebih baik lagi.

3. METODELOGI PELAKSANAAN

Kegiatan pelatihan dilakukan langkah-langkah kegiatan seperti analisis kebutuhan dan permasalahan, pembuatan materi, pelaksanaan, serta evaluasi. Pendekatan proses kemudian diterapkan untuk menyampaikan teori yang diterapkan dalam konteks implementasi praktis. Dalam pelatihan ini, praktik langsung menghitung lebih banyak waktu praktik daripada penjelasan teoretis.

Penyajian konsep teoritis meliputi pemberian materi konseptual dasar tentang pasar dan optimisasi mesin pencari, yang menjadi dasar dari kursus praktis, serta sesi tanya jawab dan diskusi antara instruktur dan peserta. Kemudian metode pelatihan praktik langsung pada komputer, metode tanya jawab dan pelaksanaan praktik langsung yang terdiri dari latihan dan tugas, kemudian sesi tanya jawab untuk perusahaan di pasar dan pelaksanaan praktik langsung pada komputer.

Untuk memenuhi kebutuhan mitra, tim Panitia Pelatihan melakukan serangkaian langkah prapelatihan untuk memastikan bahwa pelatihan tersebut sesuai dengan tujuan dan harapan para mitra. Langkah-langkah tersebut meliputi observasi atau pengamatan langsung, wawancara atau tanya jawab dengan mitra yaitu Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN), serta studi pustaka. Menurut Sukmadinata, observasi atau pengamatan langsung adalah pengumpulan informasi dengan mengamati secara langsung kegiatan-kegiatan yang berkaitan [8]. Sugiyono berpendapat dalam buku lain [9] bahwa pengamatan adalah dasar dari semua pengetahuan. Observasi bertujuan untuk memperoleh informasi, kemudian informasi yang diperoleh dicatat dan disimpan. Terkait observasi, tim Komite Pendidikan melakukan observasi langsung ke mitra Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) yang memiliki usaha.

Dalam bukunya, Sugiyono menggambarkan tanya jawab (wawancara) sebagai langkah untuk mengetahui apa yang dibutuhkan mitra, menjelaskan masalah, dan mengumpulkan data dari berbagai responden untuk mempelajari lebih lanjut [9]. Menurut Nazir dalam bukunya [10], wawancara tatap muka dengan responden memberikan peneliti informasi yang mereka butuhkan untuk mencapai tujuan penelitian mereka. Sebuah alat, panduan wawancara, dapat digunakan untuk mendukung tahap wawancara. Pada tahap ini, tim panitia mewawancarai sejumlah mitra Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) yang memiliki usaha, untuk mendapatkan informasi tentang kebutuhan pelatihan.

Dalam bukunya yang diterbitkan [10], Nazir menjelaskan bahwa studi pustaka adalah langkah pengumpulan data dengan mencari

buku, jurnal, kajian, dan literatur yang berkaitan dengan masalah atau topik yang diteliti.

Untuk mendapatkan konsep dasar kepastakaan dalam tahap mempelajari kepastakaan dilakukan dengan cara mengumpulkan informasi dan data dari kepastakaan atau sumber kepastakaan lain yang berkaitan dengan masalah atau topik. Pada tahap ini, kelompok panitia melakukan studi literatur, mengkaji berbagai sumber, majalah, kajian, literatur sesuai dengan mata pelajaran kegiatan pendidikan.

Urutan kegiatan yang dilakukan dengan metode pengumpulan data di atas adalah panitia pelatihan melakukan analisis kebutuhan pengguna di area Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN). Tim panitia pelatihan membuat hasil analisis kebutuhan dengan merencanakan kebutuhan pelatihan, tim panitia pelatihan menyiapkan modul pelatihan, digunakan untuk membimbing peserta pelatihan, tim panitia pelatihan mempersiapkan pelaksanaan pelatihan, tim panitia pelatihan memimpin selama pelatihan dan mengevaluasi peserta pelatihan dengan menyelenggarakan pelatihan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dilakukan selama dua hari berturut-turut di Laboratorium Universitas Budi Luhur Jakarta. Ini memfasilitasi peluang pelatihan bagi rekanan. Untuk mendukung laboratorium TIK, terdapat bantuan pelaksanaan pengabdian masyarakat berupa modul pembelajaran, dan komputer dengan koneksi internet untuk mempraktekkan langsung materi pembelajaran. Tim instruktur terdiri dari dosen-dosen pada Fakultas Teknologi Informasi yang sangat berpengalaman dalam penjualan *online*, dan sesuai mengajar matakuliah dengan penjualan *online*.

Rangkaian kegiatan pelatihan dimulai dengan penyusunan proposal, analisis kebutuhan pelatihan, penyusunan modul dan bahan kajian, penyusunan pelatihan, pelaksanaan pelatihan dan penyusunan laporan. Dalam rangka persiapan kegiatan pelatihan, tim pelaksana menyusun modul dan materi pembelajaran untuk peserta. Materi pelatihan tersebut terdiri dari tips berjualan dan

closing pada toko online, pembuatan akun bukalapak.com & konfigurasi toko online, mengisi produk pada sistem Bukalapak.com, Search Engine Optimization, teknik optimasi, Google Keyword Planner, serta modifikasi content dengan teknik SEO.

Pada awalnya, kegiatan dibuka oleh dua belah pihak yang saling berkolaborasi dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini. Dalam pembukaannya pihak kampus diwakili oleh Bapak Subandi, M.Kom dan dari pihak Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) diwakili oleh Bapak Sugihmoro selaku ketua yayasan. Pada pelaksanaannya, kegiatan pelatihan pada hari pertama, dimulai oleh instruktur dengan mengenalkan tips sukses berjualan online pada *marketplace* dan toko online sendiri, tips closing dalam berjualan online dan dilanjutkan dengan melakukan pendaftaran pada *marketplace* Bukalapak.com. Mulai dari cara kerja Bukalapak.com, registrasi pada Bukalapak.com, setting toko online, mencoba menjadi pembeli dan menambahkan produk serta melihat transaksi yang terjadi pada toko online yang sudah dibuka tersebut. Kegiatan ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Instruktur sedang memberikan pelatihan

Hari kedua dilanjutkan oleh instruktur dengan memberikan materi tentang Search Engine Optimization (SEO) untuk toko online yang sudah dimiliki oleh peserta. Materi teknik optimasi (baik *on-page* maupun *off-page* optimization) menjadi materi berikutnya yang disusul dengan materi *Google Keyword Planner* dan memberikan workshop untuk memperbaiki isi toko online dengan memanfaatkan teknik SEO berlandaskan teori yang sudah dipaparkannya. Kegiatan ini dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Instruktur memberikan materi SEO.

Hasil yang didapatkan dari adanya kegiatan pelatihan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain, peserta dapat memiliki lapangan pekerjaan yang berbasis online dengan membuka toko online yang minimum dapat dikelola sendiri, peserta mendapatkan pengetahuan dan keterampilan dalam bidang komputer yang didapatkan dari pengajar, peserta mendapatkan pembelajaran mengenai pembuatan toko *online* menggunakan media Bukalapak.com sebagai sarana toko online usahanya, serta peserta mendapatkan pengetahuan tentang teknik *Search Engine Optimization* (SEO) untuk meningkatkan penjualan toko *online* yang dimilikinya.

Atas terlaksananya pelatihan ini dengan lancar dan sesuai dengan harapan, kami selaku pelaksana kegiatan mengucapkan banyak terima kasih kepada Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur selaku naungan kami dan Yayasan Kreasi Insan Nusantara (YaKIN) selaku mitra dari kegiatan kami. Sehingga hasil dari pelatihan yang kami selenggarakan ini dapat bermanfaat bagi kita semua, terutama bagi kami dan para peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan ini.

5. KESIMPULAN

Kesimpulan yang didapat dari adanya pelatihan pengabdian adalah peserta dapat memiliki toko online dengan memanfaatkan market place Bukalapak.com, sehingga mereka dapat menambahkan data produk toko online mereka agar dapat dijual secara online. Para peserta juga telah dapat memanfaatkan *Search Engine Optimization* dan beberapa tips mengenai pemanfaatan teknik optimasi, teknik closing dan berbagai tips lainnya yang sudah diberikan oleh pengajar agar toko online nya menjadi lebih baik, sehingga para peserta

dapat memiliki penghasilan tambahan dari usaha online nya.

Saran yang dapat diberikan sebagai perbaikan pada kegiatan lanjutan, yaitu materi pembekalan kegiatan ditambah, agar pengetahuan peserta lebih luas dari *marketplace* Bukalapak dan SEO.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Segenap tim pelaksana kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Universitas Budi Luhur terutama pihak DRPPM Universitas Budi Luhur atas dukungan pendanaan kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat ini.

7. REFERENSI

- [1] K. Rahmawati, "Pelatihan Penjualan Online Menggunakan Marketplace Pada Ukm Di Bantul," *Dharma LPPM*, vol. 2, no. 1, hal. 79–85, 2021, doi: 10.31315/dlppm.v2i1.4794.
- [2] F. Fitriyana, A. Nuryani, T. Rosyati, dan Y. Gusvia, "Pelatihan Pemanfaatan Marketplace Pada Umkm Dalam Masa Covid-19," *Dedik. Pkm*, vol. 2, no. 2, hal. 206, 2021, doi: 10.32493/dedikasipkm.v2i2.9765.
- [3] R. Tahara Shita, L. Li Hin, A. Diana, G. Gata, dan A. Ariesta, "Pelatihan Marketplace Online Untuk Memperluas Pemasaran Produk Wirausaha Bagi Masyarakat Parung Serab Ciledug." hal. 198–204, 2021.
- [4] P. Haryani, "Pelatihan Marketplace Bagi Kelompok Informasi Masyarakat Kabupaten Bantul," *J. Penelit. dan Pengabd. Kpd. Masy. UNSIQ*, vol. 8, no. 1, hal. 78–83, 2020.
- [5] Enjang Suherman dan Rika Uswatun Hasanah, "Analisis Pelatihan Marketplace Bagi Pelaku Usaha Kue Di Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Jatiragas," *J. Manaj. Bisnis Kreat.*, vol. 6, no. 1, hal. 98–110, 2020, doi: 10.36805/manajemen.v6i1.1202.
- [6] L. Hakim, "Pelatihan Pemasaran Online Berbasis Marketplace Bagi UMKM Dalam Merespon Perubahan Perilaku Konsumen," *LOYALITAS, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 1. hal. 74–91, 2019, [Daring]. Tersedia pada:

- <https://ejournal.iaida.ac.id/index.php/loyal/article/view/353>.
- [7] Z. Rifai dan L. D. Oktaviana, "Pelatihan Aplikasi Teknis Online Marketplace Pada Sentra UMKM Banyumas ' Pratistha Harsa ' Untuk Pemasaran Produk Secara Online," *Jurnal Abdimas BSI*, vol. 1, no. 3. hal. 593–599, 2018.
- [8] N. S. Sukmadinata, "Dalam Metode Penelitian Pendidikan," *Bandung: Remaja Rosdakarya*, 2013.
- [9] Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Cetakan 10. Bandung: Alfabeta, 2018.
- [10] M. Nazir, *Metode Penelitian*, Cetakan 10. Bogor: Ghalia Indonesia, 2014.