



Pelatihan *Entrepreneuership* Melalui Pemanfaatan *Platform Online Shopping Marketplace* pada SMK BISTEK Gunungsindur

Tutug Srijatmiko¹, Jumino², Edi Mulyanto³

^{1,2,3} Universitas Pamulang

dosen.01338@unpam.ac.id¹

Kata kunci:	Abstrak
1 atau lebih kata atau frase yang penting, spesifik, atau representatif bagi artikel ini	Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan kemampuan peserta didik dalam melakukan bisnis digital melalui <i>platfom marketplace</i> . Kegiatan ini berbentuk Pelatihan <i>Entrepreneuership</i> Melalui Pemanfaatan Platform Online Shopping Marketplace. Sasaran dari kegiatan ini adalah peserta didik dan guru di SMK BISTEK Gunungsindur – Bogor. Metode yang digunakan adalah dengan melakukan pelatihan, seminar, dan tanya jawab. Hasil dari kegiatan ini adalah peningkatan motivasi dan kemampuan agar peserta dapat membuka wawasan dalam pemanfaatan <i>online shopping marketplace</i> dalam kegiatan kewirausahaan. Diharapkan Peserta Didik nantinya tidak hanya menjadi seorang pegawai/karyawan yang akan menjadi seorang yang sukses, akan tetapi menjadi seorang Wirausaha bisa menjadi lebih sukses masa depannya jika orang tersebut mau mengubahnya.

Pendahuluan

Salah satu usaha untuk memajukan perekonomian bangsa adalah dengan mencetak sebanyak mungkin pengusaha. Dalam hal ini, sekolah adalah salah satu wahana yang bisa digunakan untuk pembekalan dan pendidikan mencetak manusia yang mampu berusaha dan memiliki daya saing. Dalam melakukan usaha, salah satu faktor penting yang harus diperhatikan adalah kemajuan teknologi. Hal ini karena kemajuan teknologi mampu membantu dalam peningkatan dan percepatan perkembangan usaha. Atas hal tersebut, maka akan menjadi penting untuk memberikan pembekalan bagi peserta didik di sekolah tentang bagaimana menjadi *enterpreneur* yang mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi digital. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan pada peserta didik bagaimana menjadi *enterpreneur* yang mampu memanfaatkan *digital merketing* melalui *online shopping marketplace*.

Harapan dari Pelatihan ini bisa mampu memberikan wacana serta bekal tersendiri bagi peserta didik yang tidak didapatkan dalam mata pelajaran sekolah melalui kegiatan ekstra kurikuler yaitu Seminar dan Workshop secara praktis. Peserta didik dibangun motivasi

kesenangannya untuk memiliki usaha mandiri atau berkelompok. Bila teman pergaulannya memiliki minat yang sama dalam melakukan usaha wiraswasta tetapi belum bisa mengadaptasi perkembangan teknologi, maka minat temannya tersebut akan mempengaruhi dirinya dalam melakukan usaha serupa. Peran teknologi ini diyakini juga dapat mempengaruhi minat bagi peserta didik untuk menjadikan gadget atau teknologi informasi tidak sekedar alat permainan atau sosial media, tetapi juga menjadi alat untuk mendatangkan pendapatan serta memperluas lingkungan jaringan perkenalan yang positif. Ruang Guru adalah salah satu contoh *startup* sukses yang didapatkan dari pelajar, termasuk tokoh-tokoh muda sukses yang mendapatkan hasil sejak mereka masih pelajar.

Guru merupakan salah satu unsur dari lingkungan sekolah yang juga bisa memberikan motivasi kepada Peserta Didik agar gemar wiraswasta memanfaatkan *digital online shop*. Guru berperan membantu peserta didik memahami bagaimana *digital online shop* bisa memberikan tambahan penghasilan untuk membantu orang tua dalam membiayai sekolah mereka, membantu peserta didik memelihara dan menumbuhkan kembangkan potensi dan kondisi positif yang dimiliki peserta didik. Selanjutnya lingkungan sekolah juga sangat berpengaruh dari teman bergaul peserta didik lebih cepat masuk dalam jiwanya. Sesuai dengan perkembangannya, jika mereka bergaul dengan orang yang memiliki minat untuk gemar wiraswasta dengan memanfaatkan *gadget* dan *platform digital online shop*, tentunya dia akan juga memiliki minat yang sama dan begitu juga sebaliknya.

Pendidikan Menengah (SMA, SMK dan sederajat). Merupakan pangsa pasar yang sangat signifikan jika mereka mampu dikumpulkan dalam satu *platform digital online shop*, karena sifat konsumtif dan banyaknya kebutuhan mereka di usia berkembang tersebut. Di samping mereka banyak memiliki kebutuhan yang bersifat wajib terkait dengan sekolah, mereka juga memiliki kebutuhan untuk gaya hidup serta penunjang pertumbuhan serta pengetahuan. Hal tersebut merupakan pasar yang sangat menjanjikan serta besar untuk bisa ditampung dalam wadah khusus dari *platform digital online market*.

Perkembangan teknologi dalam masyarakat tak terelakkan lagi. Hampir semua tugas manusia dibantu dengan adanya teknologi. Dalam hal ini teknologi yang berkembang secara terus menerus adalah internet. Internet membuka cakrawala yang luas dalam berbagai ruang lingkup kehidupan. Internet bukan hal asing lagi bagi masyarakat. Hampir setiap hari mereka mengakses internet. Entah itu untuk sekedar berkomunikasi atau melihat *live streaming* maupun aktivitas lainnya. Dalam kaitannya dengan dunia kerja, internet menjadi salah satu wadah untuk meningkatkan persaingan bisnis mereka. Ketatnya persaingan dalam bisnis mereka rela melakukan berbagai cara dengan tujuan untuk mendapatkan hati para pembeli dengan memasarkan berbagai produk-produk yang terbaru.

Indonesia tercatat sebagai pengguna internet terbesar keenam di dunia (Ramadhan, 2018). Menurut survei yang telah dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pengguna internet di Indonesia sudah mencapai 143,26 juta. Angka ini meningkat sebesar 10,56 ribu pengguna dari sebelumnya 132,7 juta pengguna pada tahun 2016. Peningkatan tersebut dipicu oleh peningkatan jumlah penduduk Indonesia. Tahun 2016 total penduduk Indonesia mencapai 256,2 juta orang dan mengalami peningkatan pada tahun 2018 sebesar 5,8 jutan (Nainggolan, 2018). Posisi tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia telah banyak yang menggunakan internet. Tidak hanya pada kota besar saja, namun internet sudah merambah ke desa-desa. Salah satunya desa Karanglewas Kidul Kabupaten Banyumas. Internet bukan hal asing lagi bagi masyarakat desa Karanglewas Kidul. Penggunaan internet telah dimanfaatkan oleh masyarakat desa Karanglewas Kidul dalam membantu berbagai aspek kehidupan. Ada sebagian masyarakat yang telah ABDIMAS ALTRUIS Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol. 2, No. 1, April 2019 32 memanfaatkan

internet untuk membantu memasarkan usaha bisnis mereka melalui penjualan online. Namun sebagian lagi masih secara tradisional. Kendala yang dialami oleh sebagian masyarakat adalah mereka masih belum tahu bagaimana cara memanfaatkan internet untuk membantu bisnis yang mereka jalani, dalam hal ini penjualan online. Terlebih sebagian besar masyarakat telah memiliki piranti teknologi seperti laptop maupun ponsel berbasis android. Pelatihan penjualan online merupakan pilihan yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut.

Dalam pengabdian ini nantinya peserta akan diajari bagaimana cara menjual produk mereka di berbagai media (seperti web atau media sosial). Kemudian akan dikenalkan juga bagaimana memilih situs yang tepat untuk mengembangkan ataupun membangun usaha bisnis mereka. Berdasarkan analisis situasi di atas, kami tertarik untuk melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat khususnya di SMK BISTEK Gunungsindur - Bogor untuk membantu siswa memahami dan mampu menerapkan ilmu yang didapatkan dari pelatihan penjualan online tersebut. Sehingga siswa sebagai bagian dari masyarakat nantinya dapat mengembangkan usaha yang telah mereka jalani selama ini.

Hal tersebut dapat membantu siswa memiliki alternatif setelah lulus dari Sekolah Mengah Atas tidak mengalami kekosongan kegiatan dan terjadi penambahan angka pengangguran produktif. Peran Media di samping untuk membantu siswa dalam belajar dan komunikasi juga dapat membantu siswa menjadi seorang *enthrepeneur* sejati dalam hidupnya. Pilihan *online shop* sebagai wadah pintu usaha siswa juga tidak lepas dari perkembangan teknologi dan budaya komunikasi, di mana setiap orang saat ini cenderung senang berada di depan laptop dan berselancar melalui internet dibandingkan dengan pergi ke lokasi-lokasi belanja.

Teknologi informasi diciptakan untuk mempermudah setiap pekerjaan manusia. Imam Baihaqi menyebutkan bahwa teknologi merupakan suatu cara atau metode untuk mengolah data atau informasi agar menciptakan efisiensi biaya dan waktu sehingga dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas [4]. Dasar – dasar penciptaan teknologi adalah : kebutuhan pasar, pencarian solusi atas permasalahan, pengaplikasian berbagai bidang keilmuan, penyempurnaan efektivitas dan efisiensi produk serta modernisasi”.

Informasi merupakan himpunan data yang telah diolah sedemikian rupa menjadi suatu yang penting bagi penggunaanya dan mempunyai pengaruh nyata yang dapat dirasakan secara langsung maupun tidk langsung di kehidupan sekarang dan di yang akan datang.

Merebaknya internet merupakan dampak dari berkembangnya infrastruktur teknologi informasi. Dari perkembangan tersebut maka muncullah paradigma baru dalam melakukan proses bisnis yaitu dengan menggunakan internet dan infrastruktur teknologi informasi. Proses bisnis yang dilakukan melaui media teknologi informasi dan internet tersebut dikenal dengan sebutan e- commerce. E-commerce merupakan bisnis yang menggunakan ruang virtual sebagai tempat melakukan operasionalnya.

Bebera perusahaan e- commerce tersebut ada yang menyediakan ruang untuk para pelaku usaha lain agar dapat menampilkan produknya di website e-commerce tersebut. Hal tersebut menimbulkan terciptanya suatu pasar elektronik yang kita kenal dengan sebutan marketplace . Marketplace solusi tercipta dari pesatnya teknologi informasi dan internet yang menggempur industri perdagangan.

Dalam marketplace tersebut setiap pelaku usaha dapat menampilkan produknya untuk diperjualkan tanpa perlu repot membangun sistem. Adanya marketplace tersebut sangat menguntungkan para pelaku usaha, terutama usaha kecil dan menengah. Marketplace mempermudah pelaku usaha kecil dan menengah tersebut dalam melakukan operasional. Dengan adanya pasar virtual tersebut maka para pelaku usaha hanya perlu memberikan

informasi selengkap - lengkap nya tentang produk yang mereka jual di Marketplace seperti informasi produk, harga, pengiriman dan lain – lainnya.

Penggunaan teknologi informasi yang begitu pesat dipengaruhi oleh berkembangnya infrastruktur telekomunikasi. Saat ini untuk layanan data telah terjangkau jaringan generasi keempat atau lebih kita kenal dengan sebutan 4G. Pembangunan infrastruktur yang terus meningkat menciptakan kemudahan bagi masyarakat untuk menggunakan berbagai konten digital seperti aplikasi *chatting* instan, aplikasi transportasi online, dan aplikasi belanja online. Teknologi informasi dipergunakan dalam menyimpan dan pengolahan data menjadi sedemikian rupa sehingga data yang telah diolah tersebut menyajikan informasi yang bermutu, relevan dan akurat. Hal tersebut dapat berfungsi untuk menghubungkan antar komputer menurut kebutuhan.

Seiring dengan berkembangnya teknologi dan kebutuhan terhadap informasi, internet pun turut mengalami perkembangan. Teknologi informasi dan internet berjalan beriringan dan saling melengkapi sehingga menjadi satu kesatuan. Teknologi informasi juga telah merambah sektor bisnis yang produknya merupakan *e-commerce*. Marketplace tidak dapat dipisahkan dari *e-commerce*, karena sistem yang di gunakan pada *marketplace* merupakan sistem *e-commerce*. Perkembangan internet yang begitu pesat telah membawa banyak perubahan – perubahan dalam setiap kehidupan manusia.

E-commerce merupakan perdagangan yang memanfaatkan infrastruktur teknologi informasi dan internet yang memiliki peranan penting dalam kegiatan berbisnis, di era informasi sekarang ini terdapat banyak perusahaan *offline* yang aktif mengembangkan teknologi internet untuk operasional perusahaannya. Zwaas mendefinisikan *e-commerce* sebagai alat yang dapat digunakan untuk berbagi informasi bisnis, menjaga hubungan bisnis serta melakukan transaksi melalui media komunikasi (Mulyaningsih:2019).“Hoffman & Novak menyebutkan bahwa *E-commerce* merupakan teknologi internet yang dapat melakukan pembelian maupun penjualan secara online, juga dapat sebagai manajemen rantai pasokan (Nainggolan:2018).

Jika pasar konvensional memerlukan pasar fisik sebagai tempat bertemunya penjual dan pembeli maka *marketplace* memerlukan sarana virtual sebagai tempat terjadinya transaksi. Marketplace merupakan platform transaksi bisnis online yang menyediakan metode elektrik untuk memfasilitasi transaksi komersial seperti menjual barang, jasa ataupun informasi secara online antara pembeli dan penjual (Nainggolan:2018).

Internet mendefinisikan ulang *e-commerce* sebagai perantara antara penjual dan pembeli yang mencakup mempromosikan dan mengkomunikasikan informasi produk dan perusahaan ke khalayak umum, dapat melakukan pesanan dan melakukan pembayaran terhadap produk dan layanan online, serta dapat berkolaborasi dengan pebisnis lain untuk mengembangkan produk (Mulyaningsih:2019).

Metode

Sasaran kegiatan PKM ini adalah Siswa dan guru pada SMK BISTEK Gunungsindur – Bogor. Target Jumlah peserta pada kegiatan ini adalah 35 orang. Kegiatan ini terdiri dari penyampaian materi berupa peluang usaha di masa pandemi dan teknik digital *marketing* di *marketplace*. Kegiatan akan dilakukan mulai bulan Oktober 2021 yang dimulai dengan menghubungi pihak – pihak terkait seperti Kepala Sekolah untuk melakukan observasi awal dan selanjutnya di adakan rapat kecil untuk semua anggota yang pembuatan proposal penelitian adapun pihak-pihak yang terlibat dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini terlibat dalam PKM ini.

Metode yang kami gunakan dalam pelatihan penjualan online ini adalah dengan teknik ceramah dan pelatihan. Adapun ceramah yang kami lakukan adalah memberikan materi pelatihan terkait penjualan online Kepada siswa yang mengikuti dari ruang kelas mereka di SMK BISTEK Gunungsindur – Bogor.

Penyuluhan mengenai bagaimana menyiapkan konten pemasaran, melakukan registrasi pada platform tertentu, melakukan *upload* dan mengelola akun agar tetap menarik bagi konsumen. Materi akan disampaikan sekitar 1,5 jam dan dilanjutkan dengan praktik selama 45 menit dan diakhiri dengan tanya jawab. Pemaparan materi dimulai pukul 08.00 WIB dan berakhir sekitar pukul 11.30 WIB. Sasaran penyuluhan adalah siswa SMK BISTEK Kelas 12 yang sebentar lagi mereka akan Lulus sekolah di tahun 2022 dan Kegiatan Pelatihan dirancang agar peserta mampu memahami seluruh materi secara komprehensif sehingga mampu mengimplementasikan materi yang didapatnya secara langsung dan terutama dalam berwirausaha masing-masing peserta.

Untuk mencapai pemahaman menyeluruh Materi menggunakan pola sebagai berikut:

1. Presentasi
2. Diskusi
3. Case Study
4. Praktek
5. Evaluasi
6. Simulasi

Presentasi akan diberikan oleh ahli yang telah sukses melakukan usaha bisnis online pada platform tertentu. Tahap diskusi anggota dan pendampingan, dimana pada tahap diskusi peserta dan pendampingan merupakan tahap awal dari program ini. Dalam tahap ini akan dilakukan apa saja yang diperlukan untuk program pelatihan dan melihat bagaimana karakteristik masyarakat, selain itu juga melihat produk apa saja yang sudah mereka hasilkan akan diupload di Aplikasi Platform tertentu dengan sebelumnya mempunyai akun di Aplikasi tersebut dengan membuat email yang selaras dengan barang yang akan dijual.

Tahap pembentukan struktur organisasi, dimana tahap pembentukan struktur organisasi dilakukan agar setiap anggota dapat bertanggung jawab dengan tugas yang telah dibagikan dengan harapan semua tugas atau kegiatan dapat berjalan dengan lancar. Tahap pelaksanaan, yaitu bagaimana kita memberi pelatihan kepada siswa di SMK BISTEK Gunungsindur – Bogor dengan cara bertahap yaitu pelatihan dasar, menengah, dan secara spesifik. Tahap ini bertujuan untuk melatih siswa agar mengerti penggunaan aplikasi online dan cara penggunaannya.

Tahap evaluasi dilakukan setelah pelatihan berlangsung guna melihat kekurangan atau kendala yang timbul setelah adanya pelatihan tersebut. Tujuan tahap ini yaitu untuk mengamati serta menganalisis keberhasilan program ini. Hasil kesimpulan ini akan dijadikan dasar dalam pembuatan laporan PKM dan juga sebagai acuan dalam pengembangan pengabdian kepada masyarakat.

Tahap pembuatan laporan adalah tahap akhir dari tahap program ini. Tahap ini dilakukan untuk menyusun semua data yang telah didapat kegiatan sebelumnya agar dalam penyusunannya diperoleh hasil yang lebih baik.

Beberapa keahlian yang dibutuhkan tim pelaksana dalam pelaksanaan pelatihan yang akan dilakukan antara lain:

1. Mampu menjalankan komputer.
2. Mampu mengoperasikan sosial media dan web.
3. Memahami apa itu penjualan online.
4. Memahami apa saja permasalahan dalam jual beli online.

5. Memahami bagaimana melakukan penjualan online.

Setiap Anggota Tim mampu bekerja sama dengan baik. Seperti apabila ada masalah mampu untuk dikomunikasikan sehingga dapat dicarikan pemecahan masalah bersama.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

Kegiatan PKM yang telah dilakukan di SMK BISTEK Gunungsindur disambut dengan sangat antusias oleh Para Peserta. Para peserta sangat membutuhkan wawasan yang lebih luas terhadap pentingnya pengetahuan yang berkaitan dengan Teknologi Digital, dimana saat ini telah menguasai Dunia Bisnis di Era Globalisasi.

Peserta yang mengikuti kegiatan adalah siswa-siswa pada SMK BISTEK Gunungsindur sejumlah 33 orang. Selain itu, kegiatan PKM ini juga dihadiri oleh guru-guru SMK BISTEK Gunungsindur pada mata pelajaran terkait, seperti guru ekonomi sejumlah 2 orang. Sehingga, total peserta yang mengikuti adalah 35 Orang.

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan sambutan dari Kepala sekolah SMK BISTEK Gunungsindur dan sambutan dari Ketua Pengusul PKM. Selanjutnya acara dilanjutkan dengan penyampaian materi berupa Peluang bisnis pada era pandemi yang dibawa oleh Tutug Srijatmiko dan materi tentang Online Marketing oleh Edi Mulyanto. Setelah sesi materi, kegiatan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dari peserta. Pada akhir kegiatan dilakukan evaluasi target capaian kegiatan dan acara penutupan.



Gambar 1. Sambutan Kepala Sekolah dan Ketua Pengusul

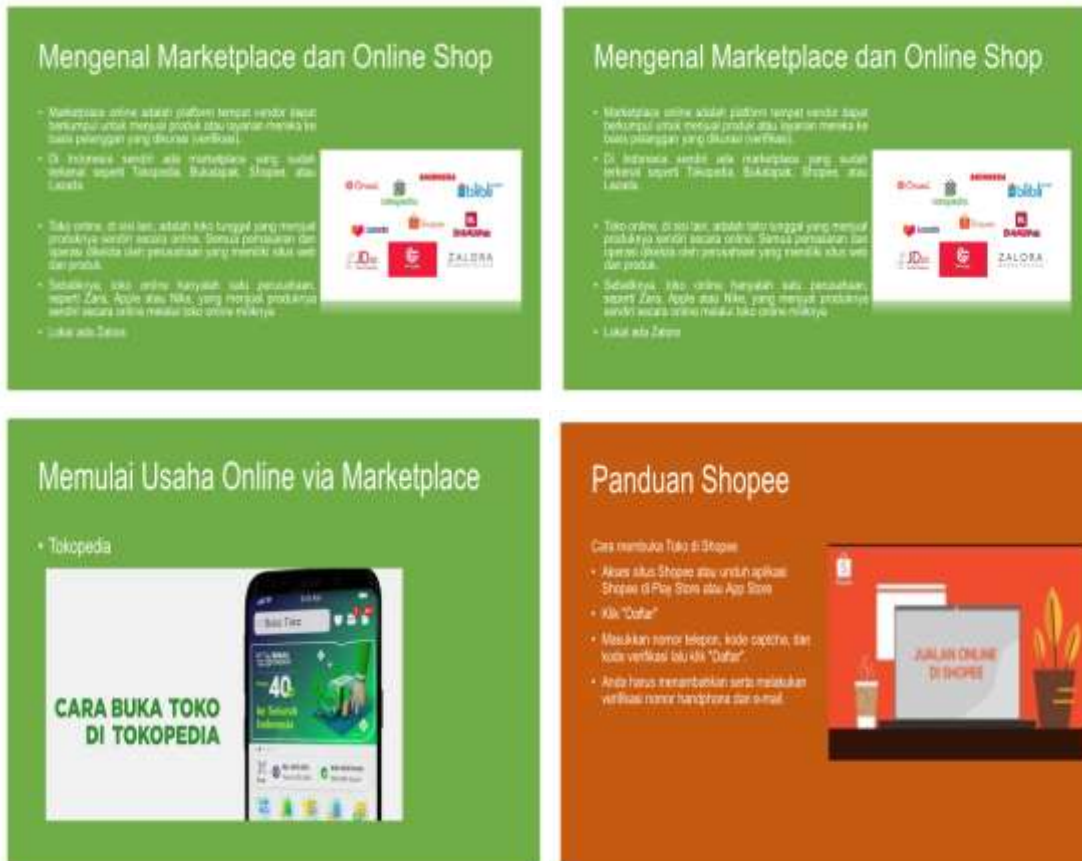


Gambar 2. Proses Penyampaian Materi



Gambar 3. Foto Bersama antara Tim PKM dan Peserta

Materi yang diberikan pada Kegiatan PKM adalah materi tentang Peluang bisnis di masa pandemi dan strategi dalam *digital marketing*. Berikut salah satu contoh materi dalam Pelatihan PKM yang diberikan kepada peserta:



Gambar 4. Contoh Materi Pelatihan

Pembahasan

Program penyuluhan dan pelatihan ini sangat direspons sangat antusias oleh Para Peserta, Pendidik dan Pengurus SMK BISTEK Gunungsindur - Bogor, dan sangat mengharapkan PKM semacam ini jangan dilakukan hanya sekali saja, akan tetapi dibuatkan jadwal yang rutin dengan Materi yang berbeda untuk menambah wawasan bagi anak-anak didik khususnya SMK BISTEK, dan diharapkan adanya Kontrak Kerjasama antar Lembaga, sehingga terjalin sinergi yang akan menguntungkan Kedua Belah Pihak.

Pelatihan *Entrepreneursip* Melalui Pemanfaatan Platform Online Shopping Marketplace Anak-anak Didik SMK BISTEK telah dilaksanakan dengan baik dan berdampak dalam memberikan motivasi bisnis pada peserta. Salah satu perserta menyampaikan bahwa pelatihan yang diberikan telah membuka wawasan bahwa tidak hanya menjadi seorang pegawai/karyawan yang akan menjadi seorang yang sukses, akan tetapi menjadi seorang Wirausaha bisa menjadi lebih sukses masa depannya jika orang tersebut mau mengubahnya.

Keterampilan dalam berwirausaha di dunia digital sangat penting untuk membekali peserta didik untuk terjun di dunia nyata. Dari hasil evaluasi didapatkan bahwa, sebagian besar peserta merasa sangat puas atas materi yang didapatkan. Disampaikan oleh salah satu guru di SMK tersebut bahwa materi yang disampaikan telah memberikan bekal keilmuan yang aplikatif dalam memulai usaha.

Hasil dari pelatihan ini berdampak pada peserta. Salah satu pemahaman yang diutarakan adalah Minat dan perubahan paradigma dalam berpikir untuk menjadi orang sukses, tidak setengah hati namun harus total dan segera melakukan *action*, jika tidak

peluang akan diambil oleh orang lain. Mau menjadi penonton atau pemain dalam Pangung Bisnis Digital, di era globalisasi ini, oleh karena itu perlu dituntut keberanian mengambil sikap dan keputusan dengan cepat untuk segera memulai, karena di luar sana banyak peluang sedang menunggunya.

Kesimpulan

Kesimpulan dalam PKM “Pelatihan Entrepreneurship Melalui Pemanfaatan Platform Online Shopping Marketplace” untuk anak-anak Didik SMK BISTEK Gunungsindur - Bogor dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Siswa SMK BISTEK Gunungsindur – Bogor, telah memahami penggunaan gadget.
2. Siswa SMK BISTEK Gunungsindur – Bogor, telah mengenal bisnis Online Shop.
3. Siswa SMK BISTEK Gunungsindur – Bogor, kurang berminat untuk menjadi entrepreneur/wirausahawan, terbukti dengan 35 peserta hanya 7 orang peserta yang berminat untuk menjadi Wirausahawan atau hanya 20% saja.

Daftar Pustaka

- A. R. Sumara, “Pertumbuhan Digital di Indonesia,” kominfo.go.id, 13 September 2016. [Online]. Available:
- D. Strzembicki, “The Development of Electronic Commerce in Agribusiness – The Polish Example,” dalam *Procedia Economics and Finance* 23, Warszawa, 2015.
- Flimmerce. (2018). Memilih marketplace yang cocok untuk memasarkan produk anda”. Diakses 25 Juli 2018 dari [http://flimmerce.com /blog/read/memilih-market place-yang-cocok-untuk-memasarkan-produk-anda/47](http://flimmerce.com/blog/read/memilih-market-place-yang-cocok-untuk-memasarkan-produk-anda/47).
- Hasil Survei Internet Tahunan APJII 2016,” idea.or.id, [Online]. Available: <https://www.idea.or.id/berita/detail/hasil-survei-internet-tahunan-apjii-2016>. [Diakses 17 09 2021].
- I. Baihaqi dan M. Nurif, “Technopreneurship,” 2015. [Online]. Available: <https://careers.its.ac.id/media/publikasi/Technopreneurship.pdf>. [Diakses 17 09 2021].
- Jurnal Fakultas Psikologi. Universitas Bina Darma. Palembang. [3] Slameto. (2010). Belajar dan FaktorFaktor yang Mempengaruhinya. Rineka Cipta. Jakarta.
- Sri Desi Mulyaningsih (2019) dalam “Kenali Perbedaan Mendasar Website E- Commerce dan Marketplace,” crocodic.com, [Online]. Available: <http://crocodic.com/kenali-perbedaan-mendasar-website-e-commerce-dan-marketplace/>. [Diakses 17 09 2021]
- Nainggolan, Johannes. (2018). Dua tahun terakhir pengguna internet di indonesia meningkat. Diakses 21 Juli 2018 dari [http://ekbis.rmol.co/ read/2018/02/21/327520/Dua-Tahun-Terakhir-Pengguna-Internet-Di-IndonesiaMeningkat-](http://ekbis.rmol.co/read/2018/02/21/327520/Dua-Tahun-Terakhir-Pengguna-Internet-Di-IndonesiaMeningkat-). [Diakses 17 09 2021]
- Pertiwi, Wahyunanda Kusuma. (2018). Riset ungkap pola pemakaian medsos orang indonesia. Diakses 20 Juli 2018 dari <https://tekno.kompas.com/read/2018/03/01/10340027/riset-ungkap-pola-pemakaian-medsos-orangindonesia>.
- Ramadhan, Bagus. (2018). Inilah perkembangan digital indonesia tahun 2018. Diakses 21 Juli 2018 dari [https://www.goodnewsfromindonesia .id/2018/02/06/inilah-perkembangan-digital-indonesia-tahun-2018](https://www.goodnewsfromindonesia.id/2018/02/06/inilah-perkembangan-digital-indonesia-tahun-2018).