
PELATIHAN *E-COMMERCE* DAN MEMBUAT TOKO ONLINE PADA ASRAMA YATIM DAN DHUAFAL AL ALIF 165

Ahmad Jurnaidi Wahidin¹, Tiska Pattiasina², Dudi Duta Akbar³, Pungkas Budiyo⁴

^{1,2}Program Studi Teknologi Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Sarana Informatika

^{3,4}Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Sarana Informatika
Jl. Kramat Raya No.98, RT.2/RW.9, Kwitang, Kec. Senen, Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta

e-mail: ahmad.ajn@bsi.ac.id¹, tiska.tpa@bsi.ac.id², dudi.ddb@bsi.ac.id³, pungkas.pby@bsi.ac.id⁴

ABSTRACT

The COVID-19 pandemic which was designated as a national disaster on March 14, 2020 made many sectors and lines of life weakened including trade, one of which was affected was the Asrama Yatim and Dhuafa Al Alif 165 Pondok Rajeg, Cibinong, Bogor Regency, this dormitory has trading activities such as selling cassava chips, pastries and work on trellis orders, but the sales process is still done manually, which is only trading on the side of the road in front of the hostel. The existence of a pandemic plus government regulations regarding PPKM greatly affected the mobility of the community, including in the dormitory area, so that there were very few buyers which caused the income of the Asrama Yatim and Dhuafa Al Alif 165 to decrease. By holding one-day training online with the theme of e-commerce and making a shop on the shopee application, foster children and hostel administrators can expand the market with a global reach and can transact in cyberspace without being hindered by location and conditions. This activity has made a positive contribution, namely increasing knowledge and expertise in the field of information technology in order to increase product sales. New knowledge about selling products using shopee. The training participants already know and practice how to create a shop, upload products, determine product categories to determine store locations and delivery services on shopee. Furthermore, training with the same theme can be given again but using a different marketplace such as Tokopedia, Lazada, Bibli and others.

Keywords: E-Commerce; Training; Pandemic, Marketplace

ABSTRAK

Pandemi covid-19 yang ditetapkan sebagai bencana nasional pada 14 maret 2020 membuat banyak sektor dan lini kehidupan melemah termasuk perdagangan, salah satu yang terdampak adalah Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 Pondok Rajeg, Cibinong, Kabupaten Bogor, asrama ini memiliki kegiatan berdagang seperti menjual kripik singkong, kue kering dan mengerjakan pesanan teralis, namun proses penjualannya masih dilakukan secara manual, yaitu hanya memperjual belikan dagangannya dipinggir jalan didepan asrama. Adanya pandemi ditambah peraturan pemerintah tentang PPKM sangat berimbas terhadap mobilitas masyarakat, termasuk di wilayah asrama, sehingga sangat sepi pembeli yang menyebabkan pendapatan Asrama Yatim Dan Dhuafa Al Alif 165 berkurang. Dengan diadakanya pelatihan *one-day training* secara daring dengan tema *e-commerce* dan pembuatan toko pada aplikasi shopee, maka anak asuh dan pengurus asrama dapat memperluas pasar dengan jangkauan global dan dapat bertransaksi di dunia maya tanpa terhalang lokasi dan kondisi. Kegiatan ini telah memberikan kontribusi positif yaitu peningkatan pengetahuan dan keahlian dalam bidang teknologi informasi guna meningkatkan penjualan produk. Pengetahuan baru perihal menjual produk menggunakan shopee. Para peserta pelatihan sudah mengetahui dan mempraktekan cara membuat toko, mengupload produk, menentukan kategori produk sampai menentukan lokasi toko dan jasa kirim pada shopee. Selanjutnya bisa diberikan kembali pelatihan dengan tema yang sama namun menggunakan *marketplace* yang berbeda seperti tokopedia, lazada, blibli dan lainnya.

Kata Kunci: *E-Commerce; Pelatihan, Pandemi, Marketplace*

1. PENDAHULUAN

Pemerintah Indonesia telah menetapkan Wabah Corona Virus atau Covid-19 sebagai Bencana Nasional. Status tersebut diumumkan pada 14 maret 2020 oleh Presiden melalui Kepala Badan Nasional Penanggulangan Bencana Doni Monardo di Gedung BNPB (Kemenkes, 2020).

Dampak pandemi covid-19 membuat banyak sektor dan lini kehidupan melemah, seperti pendidikan, politik, ibadah, sosial dan lainnya. Termasuk sektor perdagangan, jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,19 juta, dengan komposisi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) sangat dominan yakni 64,13 juta (99,92%) dari keseluruhan sektor usaha. Kelompok ini pula yang merasakan imbas negatif dari pandemi Covid-19 (Lengkong et al., 2020). Salah satu yang terdampak adalah Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 Pondok Rajeg, Cibinong, Kabupaten Bogor, asrama ini selain melakukan kegiatan sosial dan belajar ilmu agama juga memiliki kegiatan berdagang seperti menjual kripik singkong, kue kering dan mengerjakan pesanan teralis. Namun proses penjualannya masih dilakukan secara manual, yaitu hanya memperjual belikan dagangannya didepan asrama.

Dengan adanya pandemi dan peraturan pemerintah tentang PPKM sangat berimbas terhadap mobilitas masyarakat, termasuk di wilayah Cibinong, Sehingga sangat sepi pembeli yang menyebabkan pendapatan Asrama Yatim Dan Dhuafa Al Alif 165 berkurang. PPKM merupakan kebijakan Pemerintah Indonesia untuk menangani COVID-19 yang dibuat sejak awal tahun 2021. Sebelumnya pemerintah telah melakukan pembatas sosial berskala besar (PSBB) sebelum adanya PPKM yang dilakukan di sejumlah wilayah Indonesia (Krisdiyanto, 2021).

Munculnya pasar e-commerce telah menciptakan peluang pasar yang luas bagi para pengecer dan penyedia layanan logistik, dapat meningkatkan kepuasan pembelian dan penjualan serta dapat memfasilitasi kemampuan penyedia layanan logistik untuk mengelolah yang lebih besar (Leung et al., 2020).

Menurut (Tantomi, 2021), SnapCart melakukan riset dengan metode *online survey* yang dilakukan sejak bulan September 2021, diikuti oleh 1000 responden dari berbagai jenis kelamin, golongan usia, pendapatan, dan tersebar di berbagai area di Indonesia. Berdasarkan hasil riset SnapCart tersebut, ditemukan bahwa Shopee merupakan e-commerce yang paling banyak diingat dan paling banyak digunakan kebanyakan orang. Sebanyak 75% responden menjawab bahwa Shopee merupakan aplikasi atau situs belanja online yang menjadi *Top of Mind*, disusul oleh Tokopedia dengan persentase 18%, dan Lazada dengan persentase 5%.

Dengan diadakannya pelatihan e-commerce dan pembuatan toko online, diharapkan anak asuh asrama dapat memperluas pasar dengan jangkauan global dan dapat bertransaksi di dunia maya tanpa terhalang lokasi.

2. METODE

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan metode *One-Day Training* (ODT) yaitu training selama satu hari ini bertujuan memberikan pelatihan singkat guna tujuan tertentu seperti memberikan informasi, refreshment, gathering, workshop, atau tujuan tertentu lainnya yang bersifat praktis dan padat. Selain mengatasi masalah, melalui ODT juga mampu memberikan nilai tambah, bahkan menumbuhkan usaha baru dan menumbuhkan wirausaha baru UMKM (Darmono, 2019).

Metode latihan berstruktur dapat menjadi alternatif pembelajaran untuk meningkatkan hasil belajar (Zarkiah et al., 2017). Proses pelatihan dilakukan dengan Metode ceramah, Metode demonstrasi dan Metode tanya jawab. Metode ceramah ialah penerangan dan penuturan secara lisan oleh guru di muka kelas (Fatmawati & Rozin, 2018). Metode demonstrasi adalah cara penyajian bahan dengan memperagakan atau mempertunjukkan kepada siswa suatu proses, situasi atau benda tertentu yang sedang dipelajari baik sebenarnya atau tiruan, yang disertai dengan penjelasan lisan (Djamarah & Zain, 2013) dan metode tanya jawab adalah metode pembelajaran dengan cara

penyajian pelajaran dalam bentuk pertanyaan yang harus dijawab, terutama dari guru kepada siswa, tetapi dapat pula dari siswa kepada guru (Djamarah & Zain, 2013).

Table 1 Kegiatan dan Metode

No	Kegiatan	Metode	Bahan/Alat
1	Penjelasan <i>E-commerce</i>	Ceramah dan Tanya Jawab	Modul
2	Membuat toko pada shopee	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
3	Menyiapkan foto produk	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Photoshoop
4	Mengupload produk dan diskripsi produk	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
5	Menentukan lokasi toko	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee
6	Menentukan jasa pengiriman	Demonstrasi dan Tanya Jawab	Aplikasi Shopee

Menurut (Rahardjo, 2011) teknik pengumpulan data yang benar akan menghasilkan data yang memiliki kredibilitas tinggi, dan sebaliknya. Pada kegiatan pengabdian masyarakat di Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi dilakukan dengan datang langsung ke lokasi mitra yaitu di Jl. Raya Pondok Rajeg No. 34. Pondok Rajeg, Cibinong, Kabupaten Bogor, Jawa Barat dan melihat keadaan mitra serta kegiatan apa saja yang dilakukan.

2. Wawancara

Kegiatan ini dilakukan langsung dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada responden yaitu pengurus asrama untuk mengetahui permasalahan yang sedang terjadi.

3. Studi Pustaka

Pencarian data dan informasi melalui dokumen-dokumen yang mendukung proses penelitian, dan mempelajari teori-teori yang berhubungan dengan tema yang diangkat pada pelaksanaan pengabdian masyarakat melalui internet sesuai tema yang akan diimplementasikan kepada mitra.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan satu mitra, yaitu Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 yang berlokasi di Jl. Raya Pondok Rajeg No. 34. Pondok Rajeg, Cibinong, Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Kegiatan ini melibatkan 16 anak asuh di Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 dengan memanfaatkan aplikasi *Zoom Cloud Meetings*. Pelatihan dilakukan secara online dengan materi *e-commerce* dan diajarkan membuat toko pada shopee sampai dengan mengupload produk pada toko. Kegiatan pelatihan dilakukan secara online atau daring dikarenakan kondisi pandemi dan kebijakan pemerintah tentang Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) sehingga kegiatan *One-Day Training* dengan cara daring lebih efektif. Proses pelatihan juga direkam kemudian diupload ke youtube sehingga para peserta pelatihan atau anak asuh dapat menyimpan kembali materi pelatihan dan mempraktikannya.

Pelaksanaan kegiatan ini terdiri dari beberapa tahapan yaitu (1) Identifikasi Masalah, (2) persiapan, (3) pelatihan, (4) evaluasi, (5) dokumentasi dan penyusunan laporan. Kegiatan yang dilakukan mendapat dukungan dari pengurus asrama dengan memberikan fasilitas tempat untuk kegiatan pelatihan yaitu aula asrama.

Pada kegiatan ini peserta dijelaskan mengenai apa itu *e-commerce* yang merupakan kegiatan jual beli barang dan jasa atau transmisi dana atau data melalui jaringan elektronik, terutama internet (Laming, 2020). Pada materi *e-commerce* diharapkan peserta yaitu anak asuh Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 dapat mengetahui hal baru perihal jual beli barang, dimana kegiatan jual beli tidak hanya dilakukan didepan asrama saja, namun juga bisa dijual secara online.

Selain itu peserta juga mendapatkan pelatihan cara membuat toko online pada salah satu *marketplace* terbesar di Indonesia yaitu shopee. Shopee yang merupakan *marketplace* yang digunakan oleh para penjual online di Indonesia, pada Desember 2015 shopee resmi diperkenalkan di Indonesia di bawah naungan PT Shopee International Indonesia. Produk yang ditawarkan di marketplace Shopee banyak variasinya (Sulistiyawati & Widayani, 2020). iPrice mengungkapkan peta *e-commerce* di Indonesia, dua nama yakni Tokopedia dan Shopee cukup mendominasi pasar tanah air. Dalam laporan pada kuartal II-2021 Shopee menduduki peringkat pertama baik di App Store dan juga PlayStore. Namun iPrice mengungkapkan hanya Tokopedia dan Shopee yang memiliki pengunjung bulanannya di atas 100 juta (Bestari, 2021). Atas dasar tersebut kegiatan ini menggunakan shopee sebagai bahan pelatihan.

Dalam pelatihan disampaikan langkah-langkah untuk membuat toko atau bergabung dengan shopee. Berikut langkah-langkah untuk mengetahui cara berjualan yang mudah dan cepat di Shopee (Shopee, 2021a):

- a. Melalui aplikasi Shopee: Pilih Saya > klik Daftar
- b. Melalui situs Shopee: Pilih Mulai Jual atau pilih Seller Centre > klik Buat Akun
- c. *Seller* bisa daftar menggunakan akun Facebook, Google, Apple, atau klik Daftar untuk mendaftar menggunakan no. handphone.
- d. Jika mendaftar menggunakan no. handphone, mohon masukkan no. handphone, kemudian lakukan verifikasi dan buat password akun Shopee yang dibuat. Verifikasi no. handphone wajib dilakukan agar pembeli bisa menemukan produk yang sudah di-*upload*.
- e. *Update* username Shopee sesuai yang inginkan.
- f. Lengkapi Profil Toko di Seller Centre atau aplikasi Shopee.
- g. Atur alamat toko melalui *Seller Centre* atau aplikasi Shopee dengan mengikuti langkah-langkahnya.
- h. Atur pengaturan pengiriman toko melalui *Seller Centre* atau aplikasi Shopee dengan mengikuti langkah-langkahnya.
- i. *Seller* bisa meng-*upload* produk, mengisi atribut produk dan deskripsi, menyertakan foto produk, dan memilih jasa kirim. Pastikan produk yang di-*upload* tidak termasuk barang yang dilarang oleh Shopee.
- j. *Seller* juga bisa mengikuti berbagai program di Shopee untuk mempromosikan toko dan membantu *seller* mendapatkan pesanan pertama.
- k. Setelah mendapatkan pesanan pertama, *Seller* bisa langsung mengemas dan mengirim produk kepada pembeli.

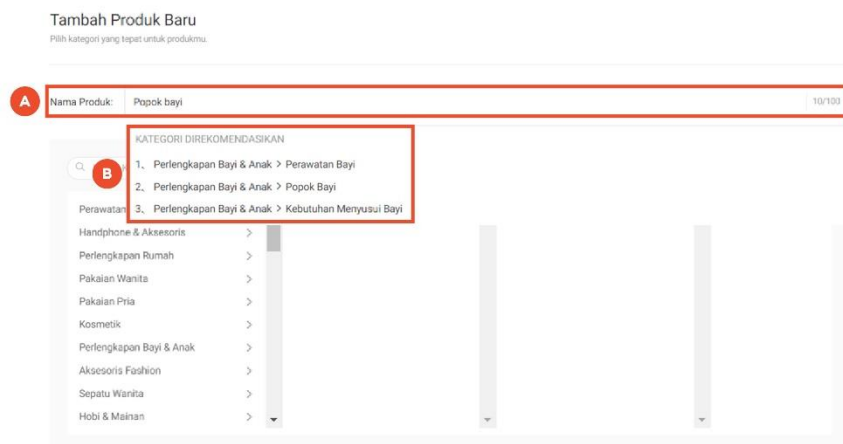


Gambar 1 Menu Mulai Jual Untuk Memulai Membuat Toko

Dilanjutkan dengan menambahkan produk, tahapan ini agar Pembeli bisa melihat produk yang dijual di Shopee dan memesan produk tersebut. Daftar produk yang baik adalah yang menunjukkan kelebihan produk dan menarik calon pembeli untuk membantu memberikan penjualan yang lebih banyak (Shopee, 2021b). *Seller* dapat meng-*upload* produk melalui Seller Centre dan aplikasi Shopee. Berikut adalah langkah-langkah untuk meng-*upload* produk Anda:

- Menambahkan informasi produk: Nama, deskripsi, dan kategori produk. Merek produk. Atribut produk.
- Menambahkan informasi penjualan: Harga dan stok. Variasi. Grosir (jika ada).
- Menambahkan pengaturan media: Foto dan video.
- Menambahkan informasi pengiriman: Berat dan ukuran paket. Ongkos kirim.
- Menambahkan informasi produk lainnya. Pre-order, Kondisi, dan SKU Induk

Sistem kami mendeteksi bahwa Anda mengunggah terlalu banyak produk dalam waktu singkat. *Seller* juga dapat meng-*upload* produk secara massal menggunakan fitur *Mass Upload*. Dalam memilih kategori produk sistem shopee akan merekomendasikan kategori yang paling sesuai berdasarkan nama produk, agar *seller* dapat mengisi informasi produk dengan akurat (Shopee, 2021c).



Gambar 2 Tampilan Layar Untuk Tambah Produk Pada Shopee

Isi Nama Produk untuk memunculkan rekomendasi kategori, sistem akan merekomendasikan tiga kategori berdasarkan nama produk untuk seller.

Peserta juga diberikan pelatihan untuk mendesain foto produk semenarik mungkin sebelum diupload, mendesain produk bertujuan untuk menarik minat para pembeli, foto yang akan ditampilkan harus memiliki pencahayaan dan warna yang sesuai. Selain mendesain foto produk, juga harus menambahkan diskripsi tentang produk selengkap mungkin, agar calon pembeli mendapatkan informasi produk secara detail.

Untuk pengukur tingkat keberhasilan dari pelatihan yang dilakukan, maka penulis menentukan tolak ukur keberhasilan pelatihan yang ditampilkan pada tabel 2.

Tabel 2 Tolak Ukur Keberhasilan Pelatihan

Tolak Ukur	Keterangan
<i>Respons</i> positif dari peserta pkm	<i>Respons</i> peserta pkm diukur dari evaluasi yang diisi oleh peserta pkm
Toko siap digunakan	Peserta mengikuti demonstrasi membuat toko online pada shopee

Keberhasilan pelatihan diukur dari respon positif peserta pelatihan yaitu anak asuh Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165. Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 adalah meningkatnya pemahaman anak asuh dan pengurus asrama tentang *e-commerce* dan mengetahui cara membuat toko dari mendownload aplikasi shopee, membuat akun menggunakan email atau nomer handphone, mengupload produk, menentukan lokasi toko, memasukan nomer rekening sampai dengan bisa berjualan menggunakan aplikasi shopee. Sehingga dari pelaksanaan kegiatan ini adalah memberikan pengetahuan kepada anak asuh asrama untuk dapat mempromosikan dan menjual barang dagangan yang selama ini hanya dijual didepan asrama saja.

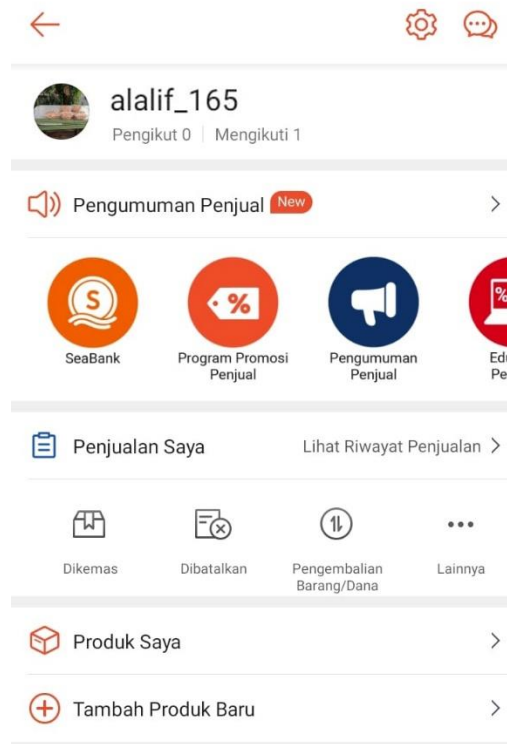
Pada tahap akhir pelatihan, peserta diberikan kuesioner untuk mengetahui *respons* dari peserta terhadap kegiatan yang sudah dilaksanakan, rekap kuesioner ditampilkan pada tabel 3.

Tabel 3 Rekap Kuesioner Pengabdian Masyarakat

Nama Mitra		: Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165																							
Judul Kegiatan PM		: Pelatihan E-Commerce dan Membuat Toko Online																							
Tanggal Kegiatan		: 20 November 2021																							
No.	Data Responden			P1		P2		P3		P4		P5		P6		P7		P8		P9		P10		TOTAL	
	Nama Responden	L/P	Umur	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas	Puas	Tidak Puas
1	SODIKIN_165	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
2	RAHMAN ADITYA	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
3	MOH. FIKRI AUJI	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
4	RAHMAN ADITYA	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
5	MUHAMMAD FAHRIZAL SAPUTRA	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
6	FARIS	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
7	RAMADAN	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
8	AJID ABDULLAH	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
9	MUHAMMAD REHAN	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
10	MUHAMMAD YUSRIL	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
11	ADIN	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
12	MUHAMAD FIRMAN SYAH	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
13	UJANG SUPRIYAD	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
14	KELVIN PRATAMA	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
15	MISBAH	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
16	SAEFUL HAMDANI	L	<30	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		10	0
Total				16	0	16	0	16	0	16	0	16	0	16	0	16	0	16	0	16	0	16	0	160	0

Dari tabel rekap kuesioner didapat 16 peserta yang memberikan *respons* dengan mengisi kuesioner yang telah dibagikan setelah kegiatan, dan dari ke 16 peserta menghasilkan total nilai 160 dengan nilai rata-rata adalah 10. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan dengan lancar,

para anak asuh selaku peserta pelatihan dapat memahami materi dengan baik yang diukur dari hasil kuesioner yang telah diberikan, keberhasilan pelatihan juga dapat diukur dari hasil toko pada marketplace shopee yang sudah dibuat, ditunjukkan pada gambar 3.



Gambar 3 Toko Al Alif 165 di Shopee

Namun karena pelatihan dilaksanakan secara *online* sehingga memiliki kekurangan dan kelebihan. Kekurangan pelatihan dilaksanakan secara *online* adalah peserta harus mempersiapkan perangkat dan kuota internet dan terkadang mengalami kendala seperti gangguan sinyal ataupun keterbatasan perangkat pendukung yang dimiliki peserta, namun kelebihan dari pelatihan secara online ini adalah peserta dapat mengulang demonstrasi saat pelatihan melalui video yang diupload ke youtube.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan diatas, kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan pada Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini telah memberikan kontribusi positif yaitu peningkatan pengetahuan dan keahlian dalam bidang teknologi informasi guna meningkatkan penjualan produk. Pengetahuan baru perihal menjual produk menggunakan shopee.

Para peserta pelatihan sudah mengetahui dan mempraktekan cara membuat toko, mengupload produk sampai menentukan lokasi toko pada shopee. Selanjutnya bisa diberikan kembali pelatihan dengan tema yang sama namun menggunakan *marketplace* yang berbeda seperti tokopedia, lazada, blibli dan lainnya.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis berterima kasih kepada pengurus Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165 yang mengizinkan untuk melakukan kegiatan pelatihan.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada LPPM UBSI yang telah menyetujui proposal kegiatan pengabdian masyarakat ini.

REFERENSI

- Bestari, N. P. (2021, September 21). Ini Dia Jawara Baru e-Commerce Indonesia. *Cnbcindonesia.Com*. <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20210921143619-37-277966/ini-dia-jawara-baru-e-commerce-indonesia>
- Darmono, L. A. (2019, May 17). One Day Training, Atasi Masalah dan Ciptakan Job Creator Dalam Sehari. *Suarakarya.Id*. <https://www.suarakarya.id/detail/92141/One-Day-Training-Atasi-Masalah-dan-Ciptakan-Job-Creator-Dalam-Sehari>
- Djamarah, S. B., & Zain, A. (2013). Strategi Belajar Mengajar (Cetakan ke-5). *Jakarta: Rineka Cipta*.
- Fatmawati, R., & Rozin, M. (2018). Peningkatan Minat Belajar Siswa dengan Menggunakan Metode Ceramah Interaktif. *Journal Focus Action of Research Mathematic (Factor M)*, 1(1).
- Kemendes. (2020, March 15). Status Wabah Corona di Indonesia Ditetapkan sebagai Bencana Nasional. *Kemkes.Go.Id*. <https://www.kemkes.go.id/article/view/20031500003/status-wabah-corona-di-indonesia-ditetapkan-sebagai-bencana-nasional.html>
- Krisdiyanto, T. (2021). Analisis Sentimen Opini Masyarakat Indonesia Terhadap Kebijakan PPKM pada Media Sosial Twitter Menggunakan Naïve Bayes Clasifiers. *Jurnal CoreIT: Jurnal Hasil Penelitian Ilmu Komputer Dan Teknologi Informasi*, 7(1), 32–37.
- Laming, S. (2020). Tren E-Commerce pada Era Pandemi Covid-19. *Humano: Jurnal Penelitian*, 11(2), 55–63.
- Lengkong, J. R. T., Tumbel, T. M., & Mukuan, D. D. S. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Kinerja UMK Beebeebless Colleciton Di Airmadidi Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal Administrasi Publik*, 6(98).
- Leung, K. H., Lee, C. K. M., & Choy, K. L. (2020). An integrated online pick-to-sort order batching approach for managing frequent arrivals of B2B e-commerce orders under both fixed and variable time-window batching. *Advanced Engineering Informatics*, 45, 101125.
- Rahardjo, M. (2011). *Metode pengumpulan data penelitian kualitatif*.
- Shopee. (2021a). *Berjualan di Shopee*. [Shopee.Co.Id. https://seller.shopee.co.id/edu/courseDetail/37?lessonId=798](https://seller.shopee.co.id/edu/courseDetail/37?lessonId=798)
- Shopee. (2021b). *Meng-upload Daftar Produk*. [Shopee.Co.Id2. https://seller.shopee.co.id/edu/courseDetail/37?lessonId=782](https://seller.shopee.co.id/edu/courseDetail/37?lessonId=782)
- Shopee. (2021c). *Update Daftar Kategori & Proses Pendaftaran Produk per 28 Juni 2021*. [Shopee.Co.Id. https://seller.shopee.co.id/edu/article/7388](https://seller.shopee.co.id/edu/article/7388)
- Sulistiyawati, E. S., & Widayani, A. (2020). Marketplace Shopee Sebagai Media Promosi Penjualan UMKM di Kota Blitar. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 4(1), 133–142.
- Tantomi, I. (2021, November 1). Berdasarkan Riset SnapCart 2021, Berikut E-Commerce Terbaik di Indonesia. *Merdeka.Com*. <https://www.merdeka.com/gaya/berdasarkan-riset-snapcart-2021-berikut-e-commerce-terbaik-di-indonesia.html>
- Zarkiah, I., Sugita, G., & Awuy, E. (2017). Penerapan Metode Latihan Berstruktur Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pada Materi Operasi Hitung Bentuk Aljabar Di Kelas Viii B Smp Negeri 13 Palu. *Jurnal Elektronik Pendidikan Matematika Tadulako*, 5(2), 202–212.