

## PENJELASAN DAN SIMULASI LANGSUNG PENGGUNAAN APLIKASI MITRA SHOPEE PADA TOKO RETAIL

### *EXPLANATION AND DIRECT SIMULATION OF USING THE SHOPEE PARTNER APPLICATION IN RETAIL STORES*

Siti Aisyah<sup>1</sup>, Diah Ananda Kharisma<sup>2</sup>, Laila Fitria<sup>3</sup>, Silvi Tri Wardani<sup>4</sup>, Yuda Pratama<sup>5</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Manajemen

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

Jl. William Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371

[sitiaisyah@gmail.com](mailto:sitiaisyah@gmail.com)<sup>1</sup>, [diahanandak@gmail.com](mailto:diahanandak@gmail.com)<sup>2</sup>, [lailafitria1703@gmail.com](mailto:lailafitria1703@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[silvitriwardani02@gmail.com](mailto:silvitriwardani02@gmail.com)<sup>4</sup>, [Yuda.ganmev@gmail.com](mailto:Yuda.ganmev@gmail.com)<sup>5</sup>

---

#### Article History:

Received: 30 November 2022

Revised: 12 Desember 2022

Accepted: 26 Desember 2022

**Keywords:** *Online Marketing, Shopee Partners, Retail Stores*

**Abstract:** *The purpose of this research is to provide an explanation and direct simulation of the use of the Shopee Partner application in retail stores, with 1 retail shop actor. Using the implementation method: several stages carried out in this activity are as follows: (1). Initial preparation, 2) Implementation in the form of material presentation, socialization and creation of a shopee account, 3) Assistance in using Shopee Partners. From Retail Shop actors who previously used cash payments, had never used a Shopee Partner, or didn't even know there was a Shopee Partner. This research was conducted from October 2022 to early November 2022. There is Community Service in this study Retail Shop actors gave positive responses to the socialization of using Shopee Partners. By showing the results of the research, namely the existence of Shopee Partners has a good influence on Retail Shop actors in the form of effectiveness and efficiency of digital transactions. By saving time from having to look for change so that it will further increase productivity at the Retail Store, especially when carrying out large volumes of digital transactions so that unwanted technical errors do not occur.*

---

#### Abstrak

Tujuan dari diadakan penelitian ini adalah sebagai penjelasan dan simulasi langsung penggunaan aplikasi Mitra Shopee pada toko Retail, dengan 1 pelaku Toko Retail. Menggunakan metode pelaksanaan: beberapa tahapan yang dilakukan dalam kegiatan ini sebagai berikut: (1). Persiapan awal, 2) Pelaksanaan yang berupa pemaparan materi, sosialisasi dan pembuatan akun shopee, 3) Pendampingan penggunaan Mitra Shopee. Dari pelaku Toko Retail yang sebelumnya menggunakan pembayaran tunai, belum pernah menggunakan Mitra Shopee, atau bahkan tidak mengetahui adanya Mitra Shopee tersebut. Pada penelitian ini dilakukan pada Oktober 2022 hingga awal November

2022. Adanya Pengabdian Kepada Masyarakat dalam penelitian ini pelaku Toko Retail memberikan tanggapan positif terhadap diberikannya sosialisasi penggunaan Mitra Shopee. Dengan menunjukkan hasil penelitian yaitu adanya Mitra Shopee memberikan pengaruh yang baik kepada pelaku Toko Retail berupa efektifitas dan efisiensi terhadap transaksi digital. Dengan menghemat waktu dari terlepasnya mencari uang kembalian sehingga lebih meningkatkan produktivitas pada Toko Retail tersebut, terlebih lagi apabila melakukan transaksi digital yang jumlah besar sehingga tidak terjadinya kesalahan teknis yang tidak diinginkan.

**Kata kunci:** *Pemasaran Online, Mitra Shopee, Toko Retail.*

## A. PENDAHULUAN

Kehidupan masyarakat pada masa kini mempunyai gaya hidup yang serba instan karena mayoritas masyarakat memiliki mobilitas yang tinggi dalam aktivitas sehari-hari. Hal ini menyebabkan masyarakat mencari sesuatu yang praktis dan instan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Demikian juga dengan penyediaan berbagai layanan yang dibutuhkan untuk membantu aktivitas masyarakat. Maka menuntut para pelaku retail juga untuk terus berinovasi dan berkembang sesuai dengan kebutuhan zaman. Di era teknologi yang terus berkembang memerlukan perlengkapan pendukung, dimana pada era ini menuntut setiap pelaku untuk melakukan segala hal dengan cepat dan mudah. Tentunya hal ini menjadi tantangan untuk setiap pelaku retail untuk dapat memenuhi kebutuhan tersebut.

Pada masa pandemi Covid-19 sistem penjualan dengan menggunakan transaksi digital secara online untuk masyarakat Indonesia meningkat cukup signifikan. Peningkatan transaksi pada masa pandemi di tahun 2020, terjadi pada Shopee salah satu platform e-commerce yang mencatatkan naik 130% dibandingkan periode yang sama tahun lalu Penggunaan sistem digital dalam berbagai aktivitas masyarakat menjadi semakin cepat bertambah pada masa pandemi ini. Adanya pembatasan sosial berskala besar telah membuat aktivitas masyarakat untuk belanja online Pada masa pandemi ini semakin banyak konsumen yang belanja untuk memenuhi kebutuhan pokok, seperti sembako, dan lain-lain yang bisa dilakukan di rumah saja.

Fenomena ini tentunya menjadi peluang bisnis UMKM seperti Toko Retail yang merupakan UMKM bergerak dibidang penjualan sembako dan kebutuhan rumah tangga lainnya, UMKM Toko Retail ini berlokasi di PSR 6 Dwikora Sampali. UMKM Toko retail ini merupakan UMKM yang berkembang sudah 10 tahun. Toko retail ini sebelumnya melakukan pemasaran secara offline tidak pernah memasarkan secara online. Sedangkan sekarang ini pelaku bisnis tepatnya UMKM harus bisa mengikuti zaman dengan mengikuti kemajuan teknologi informasi dengan menerapkan penjualan secara online, baik melalui media sosial atau melalui e-commerce. Tujuan dari melakukan pemasaran secara online adalah untuk memperluas pasar, meningkatkan penjualan, dan agar menjalin hubungan baik dengan konsumen maupun calon konsumen. Karena itu UMKM Toko Retail juga harus beradaptasi melakukan kegiatan pemasaran secara online melalui e-commerce yang ada di Indonesia yakni Shopee, dengan tujuan agar kegiatan pemasaran bisa lebih mudah, cepat, efektif, dan efisien.

Mitra Shopee, merupakan aplikasi yang menjadi pembahasan utama dalam proposal ini. Dalam proposal ini pula akan menjelaskan proses pengenalan kepada pelaku retail khususnya industri UMKM. Hal ini demikian melihat aplikasi mitra Shopee terdapat berbagai fitur yang dapat membantu dan memudahkan pelaku retail dalam bertransaksi. Bahkan dalam aplikasi tersebut juga menyediakan beberapa layanan tambahan yang dapat menjadi sumber pendapatan tambahan bagi toko. Diantaranya seperti layanan pulsa, transfer uang, paket data, dan beberapa pembayaran lainnya. Disamping itu aplikasi ini juga mudah digunakan dan user interface juga mudah untuk dinikmati.

Karena Shopee merupakan platform belanja pilihan pertama untuk para ibu-ibu dan kalangan masyarakat lainnya di Indonesia, dengan presentase sebesar 73%, Hal ini mendukung dengan salah

satu target konsumen dari toko retail yaitu, para ibu-ibu atau pelaku rumah tangga dan semua kalangan masyarakat. Dengan memiliki akun e-commerce sendiri UMKM Toko Retail akan lebih mudah untuk memperluas pasar, meningkatkan penjualan. Dapat disimpulkan bahwa Shopee mampu membantu pedangan UMKM untuk berevolusi menjadi lebih baik. Perlunya upaya sosialisasi dan pendampingan penggunaan Mitra Shopee kepada para pelaku usaha agar dapat meningkatkan produktifitas pendapatan pada UMKM serta mendorong pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk melakukan penelitian dengan judul “Penjelasan Dan Simulasi Langsung Penggunaan Aplikasi Mitra Shopee Pada Toko Retail”.

## B. METODE PELAKSANAAN

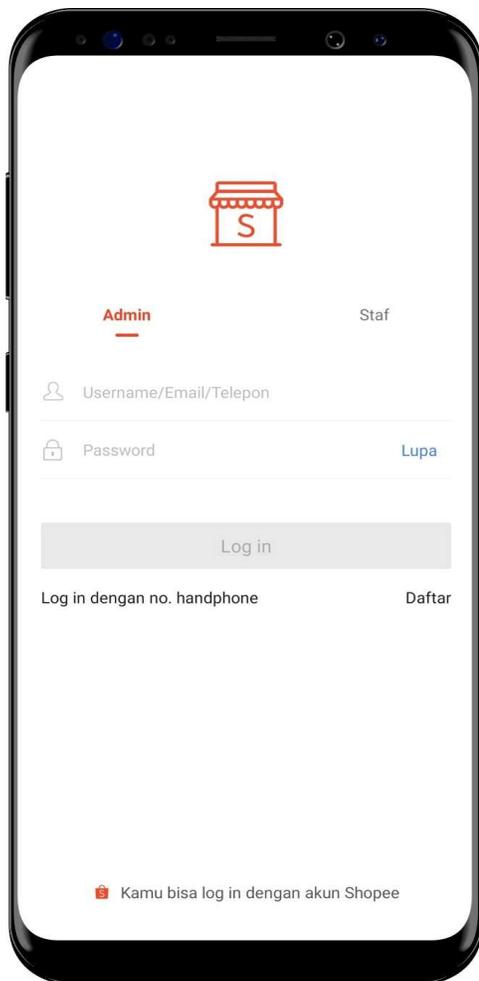
Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan di Kota Medan, dengan UMKM Toko Retail sebagai objek penjelasan dan simulasi langsung penggunaan aplikasi Mitra Shopee QRIS pada Toko Retail di Kota Medan. Kegiatan ini dilakukan pada bulan oktober dan november. Pendampingan dilakukan dengan mendatangi langsung Toko Retail tersebut.

Adapun beberapa tahapan yang dilakukan dalam kegiatan ini sebagai berikut: (1). Persiapan awal, yang meliputi; kegiatan survei pada UMKM Toko Retail, Permohonan izin kegiatan berupa penyerahan proposal kegiatan kepada pelaku UMKM Toko Retail, mempersiapkan modul sebagai bahan sosialisasi dan pelatihan kepada UMKM Toko Retail, Persiapan alat dan bahan berupa *smartphone*, Persiapan aplikasi *fintech* sebagai pjp (Penyedia Jasa Pembayaran) menggunakan Shopeepay. (2) Pelaksanaan, pada tahap ini kegiatan dibagi beberapa tahap yakni; **Pelaksanaan I kegiatan sosialisasi penggunaan Mitra Shopee**, Memperkenalkan Mitra Shopee, menjelaskan tujuan serta kegunaan dari adanya Mitra Shopee, menginformasikan kelebihan dari adanya penggunaan Mitra Shopee, menjelaskan pembuatan Mitra Shopee, **Pelaksanaan II (Pembuatan Mitra Shopee)** Sosialisasikan Mitra Shopee kembali dilakukan dengan pemilik UMKM Toko Retail tersebut, menjelaskan pembuatan Mitra Shopee di sertai pemberian modul yang telah dipersiapkan, mendaftar UMKM pada Mitra Shopee menggunakan *smartphone*, **Pelaksanaan III (Pendampingan selama program)**, Pendampingan dilakukan selama 2 hari sejak pembuatan verifikasi Mitra Shopee yang dilakukan selama 7 hari. Pendampingan dilakukan dibagi menjadi 2 tahap yaitu:

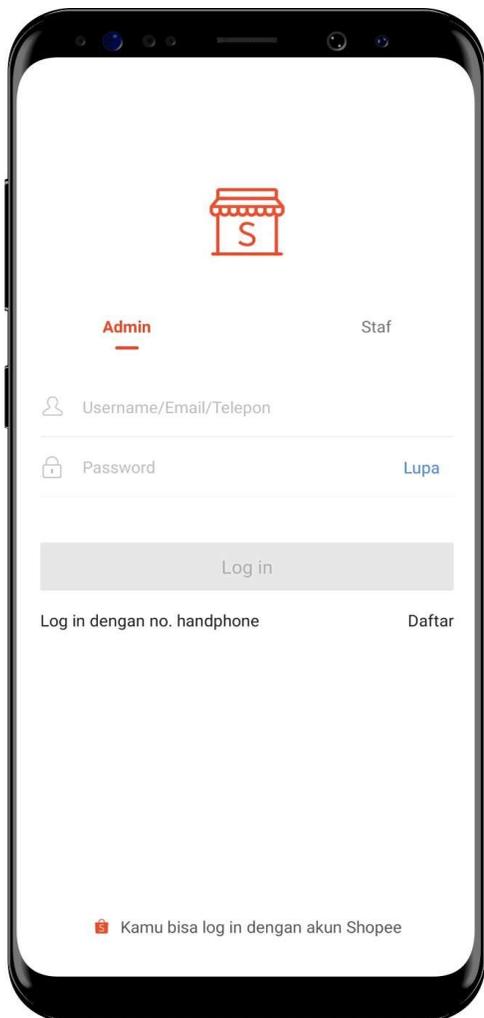
- Tahap 1 selama 1 hari mendampingi UMKM Toko Retail melakukan transaksi dengan Mitra Shopee kepada pelanggan
- Tahap 2 selama 1 hari setelah saldo dapat ditarik dari Shopeepay dan rekening.
- Evaluasi, pengukuran seberapa efektif Mitra Shopee digunakan pada objek UMKM Toko Retail, mengukur seberapa besar tingkat keberhasilan dari kegiatan pelaksanaan yang kemudian disampaikan pada laporan akhir kegiatan.

### Adapun Cara Membuat Akun Mitra Shopee

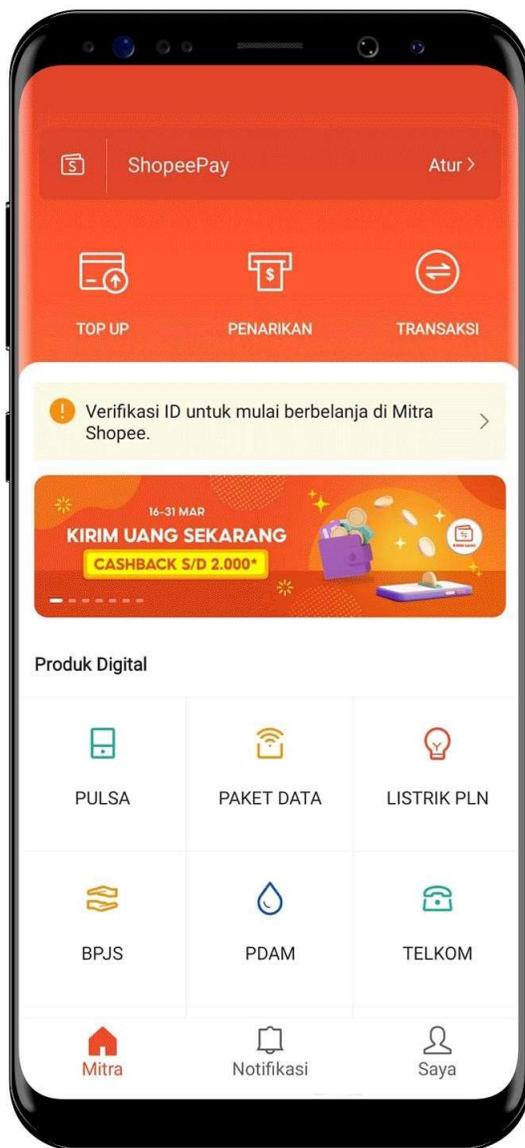
Anda bisa mendaftar dengan log in menggunakan akun Shopee di aplikasi Mitra Shopee. Masukkan **username/email/no. handphone** dan **password** akun Shopee Anda > klik **Log in**.



Apabila Anda tidak memiliki akun Shopee, silakan pilih **Daftar** > masukkan no. handphone yang akan digunakan > klik **Lanjut** > klik **Verifikasi** > masukkan **Kode Verifikasi (OTP)** yang dikirim melalui SMS.



Setelah berhasil mendaftar, masukkan **Username Mitra Shopee** dan *password* yang akan digunakan > masukkan **Konfirmasi Password** > klik **Ajukan** Untuk melakukan transaksi di aplikasi Mitra Shopee, mohon lakukan verifikasi identitas dengan pilih **Verifikasi ID** > *Upload Foto KTP/KITAS Anda* > *Upload foto diri beserta KTP* > klik **Lanjutkan**.



Setelah berhasil *meng-upload* KTP/KITAS, lengkapi **Informasi Pribadi** > klik **Lanjutkan** > lengkapi **Informasi Toko** > klik **Lanjutkan** > lengkapi **Informasi Bank** > pilih **Setuju dan Lanjutkan**.

← Informasi Pribadi

Pribadi Toko Bank

Pekerjaan Pegawai Swasta >

Kewarganegaraan Indonesia >

Nama Ibu Kandung

Fill in Your Address

Propinsi >

Kota >

Kecamatan >

Kode Pos >

Alamat Lengkap

Silakan isi alamat yang sama dengan kartu identitas Anda (hanya KTP/KITAS yang boleh digunakan), atau pendaftaran Anda akan ditolak

Lanjutkan

⚠️ **Catatan:**

1. Pastikan no. handphone yang digunakan belum pernah terdaftar di akun Shopee atau Mitra Shopee.

Berikut merupakan fitur yang diperjuangkan dan juga keuntungan menjadi Mitra Shopee:

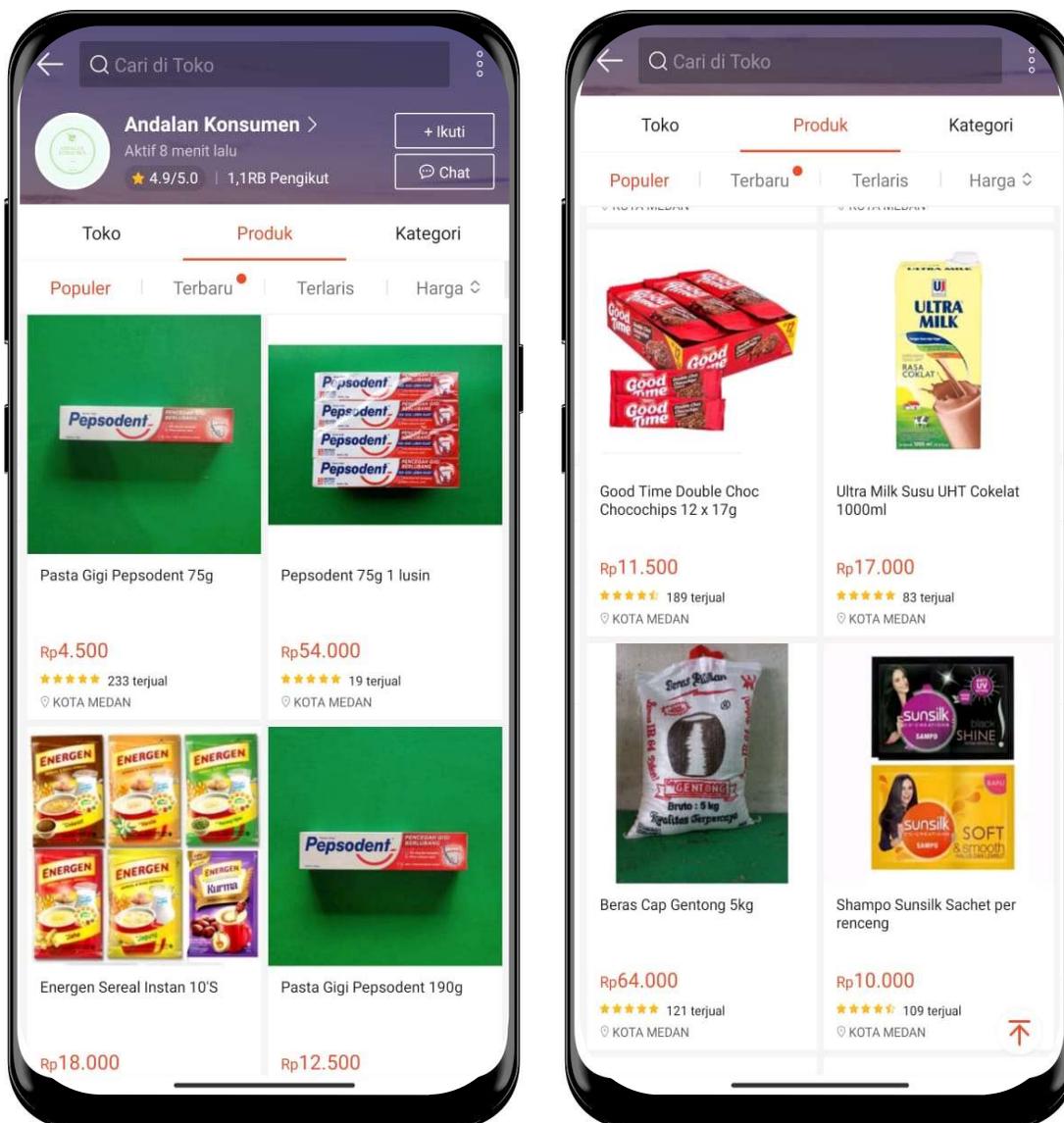
Produk	Keuntungan
 Pulsa	<b>Harga Terbaik</b> Mitra Shopee akan mendapatkan potongan harga langsung yang paling kompetitif
 Paket Data	
 Token Listrik	
 Voucher Game	
 Tagihan Listrik	Cashback langsung Rp2.200
 BPJS	Cashback langsung Rp2.000
 PDAM	Cashback langsung Rp1.100
 Angsuran Kredit	Cashback langsung Rp1.500
 Telkom	Cashback langsung Rp1.100
 Telepon Pascabayar	Cashback langsung Rp1.500
 TV Kabel	Cashback langsung Rp1.100
 Top up ShopeePay	Top up saldo mudah
 Tiket Kereta	Cashback langsung Rp4.500
 Kirim Uang	Admin fee terbaik
 PGN	Cashback langsung Rp1.000
 Kredit Shopee - Pembayaran Spinjam	Transaksi mudah dan aman
 Bayar Shopee	Transaksi mudah dan aman

1. Harga & Promo Terbaik Mitra Shopee akan mendapatkan Diskon dan *Cashback* yang lebih kompetitif dibandingkan dengan platform lainnya.
2. Produk Digital Lengkap Mitra Shopee dapat membeli berbagai Produk Digital yang akan terus bertambah produknya, antara lain Voucher Game (termasuk Arena of Valor dan Free Fire), Pulsa, Paket Data, Listrik PLN (Token dan Tagihan), Tiket Kereta Api Indonesia, dan tagihan lainnya seperti Angsuran Kredit, Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan (BPJS Kesehatan), Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM), Pascabayar, Telkom, dan TV Kabel. Selain itu, Anda dapat mengirimkan uang, membayar cicilan, dan melakukan pembayaran di Shopee Marketplace menggunakan Mitra Shopee.
3. Transaksi Mudah & Aman Seluruh transaksi pada aplikasi Mitra Shopee dapat dilakukandi *handphone* dengan mudah & aman.
4. Harga & Promo Terbaik Mitra Shopee akan mendapatkan Diskon dan *Cashback* yang lebih kompetitif dibandingkan dengan platform lainnya.
5. Produk Digital Lengkap Mitra Shopee dapat membeli berbagai Produk Digital yang akan terus bertambah produknya, antara lain Voucher Game (termasuk Arena of Valor dan Free

Fire), Pulsa, Paket Data, Listrik PLN (Token dan Tagihan), Tiket Kereta Api Indonesia, dan tagihan lainnya seperti Angsuran Kredit, Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan (BPJS Kesehatan), Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM), Pascabayar, Telkom, dan TV Kabel. Selain itu, Anda dapat mengirimkan uang, membayar cicilan, dan melakukan pembayaran di Shopee Marketplace menggunakan Mitra Shopee.

6. Transaksi Mudah & Aman Seluruh transaksi pada aplikasi Mitra Shopee dapat dilakukandi *handphone* dengan mudah & aman.

Adapun produk kebutuhan sembako yang dijual seperti berikut ini :



### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan program pengabdian masyarakat berdasarkan pengamatan pada observasi dan tahap tahap pelaksanaan. Observasi *pertama* secara langsung pada tanggal 16 oktober 2022 dilakukan di Toko Retail PSR 6 Dwikora Sampali, tim peneliti melakukan wawancara dengan pemilik UMKM dan diketahui bahwa kebanyakan pelanggan dari Toko Retail merupakan masyarakat sekitar toko serta masyarakat lain diluar jangkauan toko yang dominan menggunakan *smartphone* sehingga pemilik minat untuk memanfaatkan teknologi tersebut sebagai metode pembelian, lalu pemilik Toko Retail diketahui bahwa banyak pelanggan yang melakukan pembelian dengan shopee kemudian pada saat transaksi menggunakan media shopee dan transfer antar bank dikarenakan nominal yang harus dibayar memiliki jumlah yang banyak.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik UMKM Toko Retail dapat disimpulkan bahwa: Pertama adanya potensi yang kuat untuk memperluas pasar dengan memanfaatkan teknologi. Kedua berinovasi kepada pelanggan dengan menyesuaikan perkembangan teknologi. Ketiga UMKM Toko Retail tersebut telah mengenal Mitra Shopee dalam melakukan transaksi pembelian di kehidupan sehari-hari, hanya saja mereka masih belum mengetahui secara maksimal cara pemanfaatan Mitra Shopee sebagai metode transaksi pembelian dalam dunia bisnis.

Tahap pelaksanaan sosialisasi, sosialisasi dan pelaksanaan dilakukan di lokasi UMKM secara demonstrasi antara pemilik dan tim peneliti yang dilaksanakan pada 16 Oktober 2022. Digitalisasi saat ini sangat memberikan kemudahan di berbagai aspek kehidupan. Pada awalnya UMKM Toko Retail melakukan transaksi pembelian secara langsung cash/tunai, sehingga sekarang dapat memanfaatkan transaksi pembelian melalui Shopee yang merupakan salah satu platform dengan tujuan adalah untuk memajukan UMKM.

Untuk dapat bertransaksi dalam pembelian menggunakan Shopee, diharuskan terlebih dahulu untuk mendaftarnya. Langkah awal untuk mendaftar di Mitra Shopee dengan mengunjungi platform Mitra Shopee melalui <https://mitra.shopee.co.id>, proses pembayaran, registrasi, pengajuan dokumen dan menunggu hasilnya selama kurang lebih 3-7 hari. Pada penelitian PKM ini setelah sosialisasi tim peneliti, melakukan wawancara dengan para pemilik UMKM Toko Retail hasil wawancara menunjukkan mereka merasa senang dengan banyaknya informasi kemudahan yang diberikan dari adanya Mitra Shopee, mereka berharap Mitra Shopee dapat meningkatkan produktifitas pembelian pada UMKM Toko Retail mereka.

Adapun dokumentasi tahap sosialisasi tersebut disajikan pada gambar berikut:



Gambar 1. Dokumentasi tahap sosialisasi

Pendampingan dilaksanakan selama 2 hari sejak pembuatan verifikasi Mitra Shopee yang dilakukan selama 4 hari. Pendampingan dilakukan dibagi menjadi 2 tahap yaitu: Tahap 1 dilakukan selama 1 hari mendampingi pelaku UMKM Toko Retail melakukan transaksi pembelian dengan Mitra Shopee kepada pelanggan, Tahap 2 selama 1 hari setelah saldo dapat ditarik dari ShopeePay dan masuk ke fitur Mitra Saldo. Adapun setelah menyelesaikan tahap-tahapan yang ada, peneliti tidak lupa melakukan wawancara serta didukung oleh adanya dokumentasi.

Dokumentasi perdampingan dan wawancara tersebut disajikan pada gambar berikut :



Gambar 2. Dokumentasi tahap perdampingan dan wawancara

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh tim peneliti, terdapat beberapa umpan balik yang diterima dengan diadakannya pendampingan penggunaan Mitra Shopee. Diantaranya sebagai berikut.

Setelah menggunakan Mitra Shopee dalam beberapa hari, pelaku mengaku terbantu dengan adanya penerapan Mitra Shopee dikarenakan sebagian konsumen merupakan masyarakat sekitar toko retail dan masyarakat diluar jangkauan toko retail tersebut yang dominan menggunakan *smartphone* dan juga pengguna Shopee sehingga memudahkan dalam proses pembelian tanpa harus keluar rumah. Dengan adanya yang melakukan pembelian online dengan menggunakan Shopee sangat berpengaruh signifikan terhadap kemudahan dalam akses penjualan, yang tadinya memakan waktu dalam menunggu pelanggan atau pembeli datang membeli sekarang menjadi lebih efektif dan efisien dalam melakukan pembelian.

Kebanyak pelanggan yang membeli di Toko Retail dalam jumlah yang banyak, yang kemudian pembayarannya menggunakan media Shopeepay, Paylater, dan Cod serta transfer antar bank dikarenakan nominal yang harus dibayar memiliki jumlah yang banyak. Mitra Shopee sangat membantu dan memudahkan dalam melakukan kegiatan penjualan dan transaksi pada pelaku UMKM Toko Retail.

## KESIMPULAN

Hasil dari pemanfaatan platform Mitra Shopee sebagai media pemasaran atau penjualan online dari UMKM Toko Retail, maka didapat kesimpulan yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Dengan memanfaatkan *e-commerce* (Shopee), UMKUM Toko Retail dapat mengenalkan produk dengan lebih mudah, efektif, dan efisien, dan konsumen atau calon konsumen juga dapat lebih cepat untuk mendapatkan informasi mengenai produk yang dijual pada Toko Retail tersebut.
2. Dengan menggunakan Mitra Shopee sebagai media pemasaran dan penjualan secara online UMKM Toko Retail juga dapat memperluas pemasaran produk pada Toko Retail tersebut. Sehingga hal ini dapat berlangsung secara berkelanjutan.

Temuan pada konsumen yang telah berbelanja online pada Toko Retail dengan aplikasi Shopee, dapat dijadikan rujukan dalam menilai Toko Retail tersebut melalui rating dari pelanggan yang dapat membuat Toko Retail semakin terkenal didalam platform Shopee, karena aplikasi Shopee ini mempunyai jumlah pengguna terbesar diantara *e-commerce marketplace* yang ada di Indonesia.

## SARAN

Pada kegiatan yang sudah dilakukan, peneliti berpendapat bahwa masih ada kekurangan. Maka perlu adanya perbaikan dan pengembangan untuk pemasaran pada UMKM Toko Retail antara lain:

1. Konten visual (gambar produk) pada saat pengambilan gambar produk sebisa mungkin agar produk terlihat lebih begitu menarik dan mendapat minat lebih dari konsumen pada produk tersebut untuk membelinya.
2. Kurangnya jam kerja praktik dan keterbatasan waktu peneliti serta kegiatan yang dapat dilaksanakan untuk mengoptimalkan perancangan pemasaran melalui Shopee pada UMKM Toko Retail. Apabila memiliki banyak waktu lebih peneliti dapat melakukan kontroling pada Toko Retail tersebut dalam pemanfaatan Mitra Shopee sehingga dapat benar-benar dipastikan penggunaan Mitra Shopee pada Toko Retail tersebut untuk kemajuan dan perkembangan UMKM Toko Retail.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim peneliti PKM mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Dosen Pembimbing Siti Aisyah M.M melalui program studi Manajemen Teknologi pada Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang telah memberikan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dan kepada pihak Toko Retail yang telah memberikan kesempatan dan bantuan kepada kami untuk melakukan kegiatan ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

Alhasanah, J.U., 2014. *Pengaruh Kegunaan, Kualitas Informasi dan Kualitas Interaksi Layanan Web E-Commerce terhadap Keputusan Pembelian Online* (Survei pada Konsumen ([www.getscoop.com](http://www.getscoop.com))). Jurnal Administrasi Bisnis.

Amelia Putri,dkk. 2021 *PEMAANFAATAN APLIKASI TOKO ONLINE TERHADAP KEBUTUHAN KONSUMEN SELAMA PANDEMI COVID-19*. Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ Website: <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>

Rina Irawati dan Irawan Budi Prasetyo. (2021) *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) Vol. 6 No. 2 (2021) hlm. 114-133.

Adani, Muhammad Robith. 2020. “*Strategi dan Manfaat Digital Marketing untuk Mempromosikan Bisnis*”. <https://www.sekawanmedia.co.id/belajar-digitalmarketing/>.

Redcom. 2020. “*Tren Digital Marketing yang Bisa Diterapkan UKM di Masa Pandemi*”. <https://redcomm.co.id/knowledges/tren-digital-marketing-yang-bisaditerapkan-ukm-di-masa-pandemi>.

Wulandari, Oryz Agnu Dian, Ujiani, & Nita Riskiana Putri. 2020. “*Analisis Pemanfaatan Marketplace Dalam Meningkatkan Pendapatan bagi Penjualan Produk UMKM di Purbalingga*”. Jurnal Ekonomi Manajemen, Vol 6 no 2, November 2020.