

PRODUKTIF DENGAN BERJUALAN *ONLINE* MASA PANDEMI DI LINGKUNGAN RT 004/01 DESA BAKTI JAYA, TANGERANG SELATAN

Oke Hariansyah^{1*}, Wiwin Winarti², Dede Handayani³, Khanif Faozi⁴

^{1, 1,2,3,4}Universitas Pamulang

*E-mail: dosen00840@unpam.ac.id

ABSTRAK

Banyak peluang bisnis yang bisa dimanfaatkan masyarakat untuk bisa membuka peluang bisnis baru dengan pemanfaatan aplikasi-aplikasi *e-commerce* untuk bisa memberikan informasi dan meningkatkan jiwa usaha pada kalangan masyarakat, tentunya untuk bisa meningkatkan taraf ekonomi masyarakat yang lebih baik. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan informasi tentang manfaat penggunaan aplikasi *e-commerce* untuk meningkatkan produktivitas masyarakat sekitar dengan tema Produktif dengan Berjualan *Online* Masa Pandemi Di Lingkungan RT 004/01 Desa Bakti Jaya, Tangerang Selatan. Solusi yang diusulkan dengan melakukan suatu kegiatan pelatihan optimalisasi dengan memanfaatkan *e-commerce* yang ada sebagai media pemasaran dalam mendukung peluang usaha di masa pandemi. Kegiatan ini bertujuan untuk menumbuhkan minat usaha dan juga merubah pola masyarakat atau pelaku usaha dari model pemasaran tradisional ke model pemasaran modern dengan memanfaatkan digital teknologi informasi. Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yang diperoleh adalah bertambahnya wawasan dan keilmuan bagi masyarakat di lingkungan RT 004/01 Desa Bakti Jaya sehingga mengetahui cara meningkatkan produktivitas dan juga mampu mengidentifikasi peluang usaha, serta mengetahui pemanfaatan teknologi *e-commerce* dalam memaksimalkan usaha.

Kata kunci: Produktif, Berjualan *Online*, *E-commerce*, Pandemi

ABSTRACT

There are many business opportunities that can be used by the community to be able to open new business opportunities by utilizing e-commerce applications to be able to provide information and improve the business spirit of the community, of course, to be able to improve the economic level of the community for the better. This community service activity provides information about the benefits of using e-commerce applications to increase the productivity of the surrounding community with the theme Productive by Selling Online during the Pandemic Period in the RT 004/01 Bakti Jaya Village, South Tangerang. The proposed solution is to conduct an optimization training activity by utilizing existing e-commerce as a marketing medium to support business opportunities during the pandemic. This activity aims to foster business interest and also change the pattern of society or business actors from traditional marketing models to modern marketing models by utilizing digital information technology. From the results of this community service activity, what is obtained is an increase in insight and knowledge for the community in the RT 004/01 Bakti Jaya Village so that they know how to increase productivity and are also able to identify business opportunities, and know the use of e-commerce technology in maximizing business.

Keywords: *Productive, Selling Online, E-commerce, Pandemi*

PENDAHULUAN

Tahun 2020 ini menjadi tahun yang membawa dampak besar bagi kehidupan manusia di seluruh belahan dunia. Dimana masa pandemi COVID-19 ini sedikit banyak berdampak di berbagai aspek kehidupan, termasuk di bidang pekerjaan kita. Tidak sedikit yang mengalami pemotongan gaji atau bahkan pemutusan hubungan kerja (PHK) yang mengakibatkan berkurangnya atau bahkan hilangnya pendapatan seseorang di setiap bulannya. Sementara, kebutuhan/biaya hidup saat ini sangatlah tinggi.

Oleh karena menuntut kita agar lebih produktif dalam berbagai hal di masa seperti sekarang ini, agar mendapat pemasukan tambahan. (A. Ika Fahrika, dkk., 2020).

Produktivitas sendiri artinya sebuah kegiatan produksi sebagai perbandingan antara luaran (*output*) dengan masukan (*input*). Menurut Herjanto, 2021., produktivitas merupakan suatu ukuran yang menyatakan bagaimana baiknya sumber daya diatur dan dimanfaatkan untuk mencapai hasil yang optimal. Produktivitas ini tentunya bisa digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan suatu industri atau UKM dalam menghasilkan produk barang atau jasa. Sehingga semakin tinggi perbandingannya, berarti semakin tinggi produk yang dihasilkan. Ukuran produktivitas bisa bermacam-macam, tergantung pada aspek output atau input yang akan digunakan sebagai landasan dasar, misalnya: indeks produktivitas karyawan/pekerja, produktivitas biaya yang bersifat langsung, produktivitas biaya dalam total, produktivitas dalam bentuk energi, produktivitas dalam bentuk bahan mentah, dan lainnya. Oleh karena itu, kita harus mencari solusi untuk dapat meningkatkan produktivitas masyarakat Indonesia di masa pandemi ini. Pada era digital seperti sekarang ini, banyak pilihan bisnis yang bisa kita lakukan dengan modal yang kecil dan biaya promosi yang besar. Bahkan hanya bermodalkan *smartphone*, *social media* atau *marketplace*, kita bisa menjual *skill* atau produk kita. Enaknya lagi, dengan media digital yang terus berkembang maju, semuanya bisa serba fleksibel atau kita bisa menjalankannya dari mana saja dan kapan saja.

Bisnis *online* adalah sebuah bisnis/usaha yang aktifitasnya dijalankan dengan memanfaatkan jaringan/media internet dalam aktivitas/kegiatan keseharian bisnis/usahanya. Karena menggunakan jaringan internet, bisnis jenis ini bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja selama masih tersedia jaringan internet. Beberapa aktivitas bisnis yang masuk dalam kategori bisnis *online* seperti kegiatan penjualan dan pembelian barang atau jasa secara *online*, seperti penjualan makanan, pakaian, aksesoris, perlengkapan bayi dan masih banyak ide bisnis lainnya. Pada masa seperti sekarang semua orang mempunyai peluang yang sama dalam berjualan *online*. Memulai usaha *online* saat ini sangat mudah, hanya dengan mengandalkan *smartphone* atau *laptop* dan koneksi internet yang memadai, kita bisa mempunyai sebuah usaha *online* dengan memanfaatkan *e-commerce* dan *marketplace* yang ada saat ini seperti *Shopee*, *Lazada*, *Bukalapak*, dan *Tokopedia*. Kita juga bisa memanfaatkan media sosial seperti *Instagram* dan *Facebook* sebagai media pemasaran produk. Berikut ini adalah kita sebutkan beberapa ide bisnis/usaha *online* atau berbasis Internet yang cocok dan bisa dicoba oleh masyarakat umum, terutama dikalangan ibu rumah tangga (dalam koinworks.com, 2021).

1. Penjualan Makanan

Seorang yang mempunyai keterampilan memasak bisa dimaksimalkan dengan membuat makanan pokok atau camilan yang bisa dijual secara *online* dengan pengemasan yang premium.

Bagi yang belum mengetahui bagaimana caranya untuk mendapatkan modal bisnis makanan bisa meminjam terlebih dahulu di bank atau koperasi pinjaman dengan jumlah sesuai yang kita butuhkan. Dan kemudian untuk angsurannya kita bisa bayarkan dari keuntungan bisnis tersebut.

2. Bisnis Multi Level Marketing

Wanita dengan kosmetik akan selalu berhubungan atau berkaitan erat dan tidak bisa dipisahkan satu sama lain. Peluang usaha kosmetik dengan metode MLM akan memberikan keuntungan maksimal jika dikerjakan dengan rutin dan telaten. Dengan keuletannya, ibu rumah tangga mampu dan bisa membuat sebuah jaringan yang besar dimana tentunya akan memberikan keuntungan dan ini bisa dilakukan dari rumah saja tanpa harus meninggalkan pekerjaan utama sebagai ibu rumah tangga dan tetap bisa menjadikan pekerjaan rumah dan mengurus anak sebagai hal utama yang harus diprioritaskan.

3. Penjualan Baju atau Fashion

Jika kita belum bisa membuat merek (*brand*) sendiri maka tidak ada salahnya untuk menjadi *dropshipper* atau *reseller* terlebih dahulu untuk memulai sebuah usaha, sehingga keuntungan tetap bisa kita dapatkan dengan modal yang seminimal mungkin yang bisa kita keluarkan. Adanya *fashion* sebagai bisnis tidak akan memberikan banyak resiko dimana *fashion* akan selalu banyak diminati dan selalu berkembang dari tahun ke tahun. Jika kita sudah memiliki modal yang memadai maka kita bisa langsung membeli produk dalam jumlah yang banyak atau membuat/memproduksi sendiri dengan merk pribadi yang bisa dipasarkan dengan nama sesuai dengan keinginan.

4. Penjualan perlengkapan bayi

Ada banyak sekali jenis-jenis peralatan bayi mulai dari pakaian, perlengkapan makan, perlengkapan mandi, mainan dan lain-lain, yang tentunya bisa kita manfaatkan sebagai suatu peluang bisnis yang menguntungkan. Bergabunglah dengan wanita lain yang mempunyai bayi atau anak sehingga peluang untuk bisa berjualan pun menjadi lebih besar dan lebih menguntungkan. Karena jualan *online* bisa dilakukan dengan menggunakan handphone maka wanita atau ibu rumah tangga bisa mengecek orderan sesekali yang masuk ke dalam handphonenya. Jika sudah ada pesanan maka bisa melakukan Langkah selanjutnya seperti pengiriman dan lain-lain. Jika bisnis sudah berkembang pesat, tidak ada salahnya kita bisa merekrut pegawai yang bertugas untuk melakukan pengiriman dan pengepakan atau yang menerima order. Sebagai ibu rumah tangga, kebutuhan anak dan rumah tetap menjadi prioritas dan yang harus didahulukan sebelum kegiatan-kegiatan lainnya. Meskipun dilakukan secara *online* dan dijadikan sebagai bisnis sampingan saja, tetap saja diperlukan strategi-strategi penjualan seperti promosi agar bisnis bisa berjalan dengan baik. Dengan cara memaksimalkan media sosial dan meminta bantuan suami bisa menjadi cara yang terbaik karena

dukungan suami pun dibutuhkan supaya bisa bekerja secara sinergi dan mampu memasarkan produk dengan maksimal demi keuntungan yang maksimal juga.

5. Sebenarnya dalam menjalankan bisnis tak harus membuat anda pergi ke luar rumah, karena banyak jenis bisnis atau pekerjaan lainnya yang bisa dikerjakan di rumah dan mendatangkan penghasilan. Seperti halnya sebuah gagasan bisnis/usaha tanpa modal yang tentunya bisa kita dikerjakan secara *online* ini cocok sekali dilakukan para Ibu rumah tangga misalnya, menjadi *Drop shipper*, menulis blog, jasa titip atau jastip, dan lain-lain. Karena banyaknya peluang yang bisa dilakukan masyarakat dengan berbisnis *online* maka diperlukan adanya kegiatan seperti sosialisasi kepada masyarakat yang terkait dengan bagaimana meningkatkan produktivitas di masa pandemi dengan berjualan atau bisnis *Online*. Dengan adanya sosialisasi ini yang diselenggarakan oleh Universitas Pamulang diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman tentang meningkatkan produktivitas di masa pandemi dengan berjualan *Online*. Karena selain produktif hal tersebut juga dapat meningkatkan pengetahuan dan penghasilan masyarakat kedepannya. Oleh karena itu Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh dosen Program Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Pamulang ini, diharapkan dapat menjadi ruang baru bagi masyarakat sekitar, khususnya terkait dengan Pelatihan Produktif dengan Berjualan *Online* Di Masa Pandemi Di Lingkungan RT 004/01 Desa Bakti Jaya Tangerang Selatan.

METODE

1. Khalayak sasaran

Sasaran dari kegiatan ini adalah masyarakat di RT 004/01 Desa Bakti Jaya baik yang telah memiliki usaha maupun yang belum, terutama yang kehilangan mata pencaharian akibat pandemi COVID-19. Kegiatan ini diikuti oleh 24 (dua puluh empat) orang warga di lingkup RT 004/01 Desa Bakti Jaya.

2. Rencana Kegiatan

Berdasarkan hal tersebut di atas, tim pengusul bermaksud untuk memberikan sosialisasi kepada masyarakat. Adapun kegiatan yang dilakukan tertuang pada tabel berikut:

Tabel 1. Kegiatan yang dilakukan

Tahap	Nama Tahapan	Kegiatan
-------	--------------	----------

1	Koordinasi dengan pihak terkait	Koordinasi dengan pihak terkait, Pada kegiatan ini tim pengabdian dan masyarakat membahas tentang kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilaksanakan, pembahasan materi terkait dengan tema yang diusung, Pembahasan tempat dan waktu pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan, kepada RT/RW setempat.
2	Jenis Sosialisasi	Memberikan Penjelasan terkait dengan kegiatan apa saja yang dapat meningkatkan produktivitas masyarakat dan bagaimana cara berjualan <i>online</i> yang aman.
3	Lokasi dan Waktu pelaksanaan	Kegiatan ini diselenggarakan di kediaman Ibu Dede yang berlokasi di RT 004/01 Desa Bakti Jaya, Kecamatan Setu Kota Tangerang Selatan Dan dihadiri oleh masyarakat setempat
4	Penentuan Lokasi Pelatihan	Halaman Rumah Ibu Dede Handayani
5	Lama Sosialisasi	1 (satu) Hari
6	Monitoring	Melakukan pendampingan dalam proses sosialisasi berlangsung
7	Evaluasi	

3. Lokasi dan Waktu pelaksanaan

Kegiatan ini diselenggarakan di kediaman Ibu Dede yang beralamat di RT 004/01 Desa Bakti Jaya, Kecamatan Setu Kota Tangerang Selatan Dan dihadiri oleh masyarakat setempat

4. Pelaksanaan

Dalam proses ini, penulis melakukan beberapa hal yang sudah dilaksanakan dirinci sebagai berikut:

- a. Di Awal kegiatan dilakukan silaturahmi dan pengumpulan data awal atau observasi dengan tokoh masyarakat di Desa Bakti Jaya, RT 004/01. Kecamatan Setu Kota Tangerang Selatan.
- b. Kegiatan pelaksanaan untuk Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan Judul “Produktif dengan Berjualan *Online* Di Masa Pandemi Di Lingkungan RT 004/01 Desa Bakti Jaya, Tangerang Selatan” kepada masyarakat Desa Bakti Jaya, Tangerang Selatan.
- c. Memberikan penyampaian materi yang pertama adalah “potensi usaha”. Pelatihan ini diberikan kepada peserta dalam bentuk presentasi materi yang dilanjutkan dengan eksperimen dan sharing pengalaman (*sharing* praktisi UKM) langsung dan dilanjutkan tanya jawab. Selanjutnya Tim

PkM melanjutkan dengan materi yang kedua yaitu tentang Motivasi dan Entrepreneurship. Pada tahap ini peserta akan ditransfer iptek oleh tim pengabdian dengan materi pengenalan teknologi *e-commerce*.

- d. Evaluasi di akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan, di samping itu Tim PkM juga akan secara intensif melakukan pendampingan dan monitoring terhadap peserta pelatihan tentang bagaimana menggali potensi usaha/bisnis dan pemahaman tentang *entrepreneurship*.

5. Metode Kegiatan

Dari kegiatan yang sudah dilakukan di RT 004/01, Desa Bakti Jaya dalam Pengabdian kepada Masyarakat ini, Adapun metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan Observasi dan Wawancara

Kegiatan ini dilakukan dengan masyarakat dan para pelaku usaha di RT 004/01, Desa Bakti Jaya dan melihat sejauh mana pemahaman dan pengetahuan masyarakat terhadap berbagai peluang usaha di masa krisis dan aktivitas pemasaran yang dapat dilakukan di masa pandemi ini.

- b. Melakukan Presentasi dan Diskusi

Tim Pengabdian kepada Masyarakat dapat dengan mudah menyajikan konsep penting agar dapat dipahami dan dengan mudah para peserta sosialisasi dapat memahami dan menguasainya. Presentasi melalui penyampaian materi dengan menampilkan gambar dan konten yang menarik serta relatif padat, cepat, dan mudah dapat menarik perhatian peserta sehingga aktif melakukan diskusi. Materi-materi presentasi dan diskusi berupa pengetahuan berbagai peluang usaha di masa krisis pandemi, ekonomi kreatif, dan strategi pemasaran.

Materi yang diberikan meliputi:

- Mengenalkan Apa produktifitas?
- Bagaimana cara meningkatkan produktivitas?
- Bagaimana cara berjualan *online*?
- Menjelaskan apa saja yang harus dipersiapkan dan direncanakan Ketika berjualan *online*
- Dll.

- c. Tanya Jawab

Metode ini dipilih untuk memberikan kesempatan kepada peserta yang hadir untuk mengajukan pertanyaan, dimana jika ada dari salah satu peserta yang merasa kurang mengerti atau adanya beberapa hal yang mungkin membutuhkan penjelasan lebih detail. Tentunya hal ini

diperlukan dengan harapan untuk meminimalisir adanya peserta yang kurang informasi atau kurang memahami materi yang disampaikan dalam proses sosialisasi ini

d. Dokumentasi kegiatan sebagai berikut:



Gambar 1 Pembukaan dan Pembacaan Susunan Acara yang dibawaakn oleh Ibu Dede Handayani



Gambar 2 Pengenalan Universitas Pamulang dan Sambutan ketua PkM yang dibawakan oleh Bpk Oke Hariasyah



Gambar 3 Penyampaian Sambutan ketua RT 004/01, Desa Bakti Jaya yang dibawakan oleh Bpk Abdul Rachim



Gambar 4 Penyampaian Materi PkM yang disampaikan oleh Bpk Khanif Fauzi



Gambar 5 Peserta yang mengikuti Pelaksanaan dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di RT 004/01, Desa Bakti Jaya

HASIL

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pemberian pengetahuan tambahan kepada masyarakat atau warga di RT 004/01 Desa Bakti Jaya, terutama yang diutamakan adalah orang-orang yang terkena dampak dari pandemi Covid-19.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) Universitas Pamulang dari Program Studi Teknologi Informatika khususnya untuk membagikan ilmu pengetahuan tentang berbagai peluang usaha di masa pandemi Covid-19, untuk menyalurkan informasi terkait dengan sosialisasi yang dilaksanakan. Dengan adanya program sosialisasi ini, maka berbagai peluang usaha dan ekonomi kreatif di masa pandemi ini tentunya masyarakat pada kegiatan PkM ini dapat mengetahui adanya berbagai peluang usaha dan ekonomi kreatif yang dapat bertahan di masa krisis pandemi dan termotivasi untuk memanfaatkan segala peluang yang ada. Masyarakat yang mengikuti kegiatan ini dapat memperoleh informasi tentang berbagai macam usaha yang dapat bertahan di masa pandemi Covid-19. Para akademisi di Universitas Pamulang tentunya bisa salah satu sarana yang bisa menjadi sumber ilmu, penghubung atau *interface* dengan pemangku kepentingan (*stakeholders*) serta menjadi *center of excellent* dalam pengembangan bisnis melalui ekonomi kreatif.

PEMBAHASAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yang telah diselenggarakan oleh LPPM Universitas Pamulang (Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat), maka dari itu bagian yang paling penting dari pelaksanaan ini adalah tercapainya tujuan kita yaitu memberikan wawasan kepada masyarakat mengenai aplikasi *e-commerce* dan bagaimana cara menggunakannya sehingga dapat memberikan manfaat serta menciptakan peluang usaha baru. Program kegiatan Pengabdian kepada dilaksanakan dengan lancar. Kegiatan pelatihan ini adalah bagaimana cara berjualan *online* di masa pandemi. Adapun kegiatan ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 11 April 2021, di Kediaman Ibu Dede Handayani. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan tema produktif dengan berjualan *online* di masa pandemi di lingkungan RT 004/01 Desa Bakti Jaya, Tangerang selatan sangat memberikan dampak positif kepada masyarakat terlebih dalam pemahaman masyarakat bagaimana memanfaatkan peluang bisnis di masa pandemi dengan berjualan *online*. Hal demikian sangat memberi manfaat yang dapat diperoleh dengan menggunakan marketplace, dimana semua bisa diakses dengan cara *online*. Dari pelaksanaan kegiatan sosialisasi ini maka manfaat yang bisa di dapat oleh para masyarakat yang telah mengikuti kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Masyarakat mengetahui kelebihan dan kekurangan dengan berjualan *online*.
2. Masyarakat memahami cara berjualan *online* di *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, dll
3. Masyarakat menjadi lebih memahami bahwa dengan bisnis *online*, masyarakat bisa mengurangi bahkan menghilangkan banyak pengeluaran, seperti uang sewa gedung, tagihan listrik, biaya keamanan, dan pengeluaran umum kantor lainnya di lokasi fisik bisa meningkat.

Akhir dari kegiatan PKM ini ditutup dengan sesi tanya jawab oleh peserta kegiatan. Dimana sesi ini digunakan untuk kita bisa mendapatkan umpan balik dari peserta juga sebagai sarana evaluasi dari kegiatan yang telah dilakukan. Adapun pertanyaan serta rekapitulasi jawaban dari para peserta pelatihan sangat setuju dengan sosialisasi yang dilaksanakan serta menambah pemahaman tentang berjualan *online* di masa pandemi.

SIMPULAN

Program pelatihan telah diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Masyarakat di RT 004/01 Kelurahan Bakti Jaya Kecamatan Setu Kota Tangerang Selatan sudah mengetahui cara meningkatkan produktivitas juga mampu mengidentifikasi peluang usaha, serta mengetahui pemanfaatan teknologi *e-commerce* dalam memaksimalkan usaha.

Kegiatan ini mendapat sambutan sangat baik oleh masyarakat dan pejabat RT setempat. Dapat terlihat ketika penyampaian materi serta proses tanya jawab berlangsung, masyarakat sangat antusias menyampaikan pertanyaan materi yang telah disampaikan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Ika Fahrika, J. R. (2020). Dampak pandemi covid 19 terhadap perkembangan makro ekonomi di indonesia dan respon kebijakan yang di tempuh. *INOVASI*, 8.
- Elburdah, R. P., Pasaribu, V. L., Rahayu, S., Septiani, F., & Metarini, R. R. (2020). MOMPREENEUR PENOPANG PEREKONOMIAN KELUARGA DI MASA PANDEMI COVID-19 DENGAN BISNIS ONLINE PADA KELURAHAN PONDOK BENDA. *ABDI LAKSANA*, 8.
- Khasanah, F. N., Herlawati, Samsiana, S., Handayanto, R. T., Gunarti, A. S., Raharja, I., . . . Benrahman. (2020). Pemanfaatan Media Sosial dan Ecommerce Sebagai Media Pemasaran Dalam Mendukung Peluang Usaha Mandiri Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Sains Teknologi dalam Pemberdayaan Masyarakat (JSTPM)*, 12.
- Lestari, P., Saputro, I. H., Ruhadi, & Uddin, H. R. (2021). Pelatihan E-Commerce di Masa Pandemi: Satu Alternatif Solusi Ekonomi. *Jurnal Implementasi*, 7.
- Qurbani, D., Mardiana, S., & Nugroho, R. D. (2020). MENINGKATKAN MINAT DAN POTENSI GENERASI MILENIAL KHUSUSNYA SISWA-SISWI SMK DARUSSALAM UNTUK MEMULAI BISNIS ONLINE DENGAN SISTEM DROPSHIP. *DEDIKASI PKM UNPAM*, 5.
- Sarpan, Amdani, Roosdiana, Ramadhoni, A., & Pramestari, D. (2020). MENOPANG EKONOMI KELUARGA DENGAN BERBASIS ONLINE DI ERA VANDEMIK COVID 19 PADA RW 07 KELURAHAN PULO GEBANG KECAMATAN CAKUNG JAKARTA TIMUR. 27.
- Sudaryono, Rahwanto, E., & Komala, R. (2020). E-COMMERCE DORONG PEREKONOMIAN INDONESIA, SELAMA PANDEMI COVID 19 SEBAGAI ENTREPRENEUR MODERN DAN PENGARUHNYA TERHADAP BISNIS OFFLINE. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS (JUMANIS) PRODI KEWIRAUSAHAAN*, 14.