

PENGELOLAAN MANAJEMEN DAN BISNIS ONLINE DALAM RANGKA PENGUATAN INDUSTRI RUMAH TANGGA (Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire Provinsi Papua Tengah)

Hans F. Liborang¹, J. M. Ramandey², Suryadi³, Sukriyanto Latif⁴,
Ali Waromi⁵, W. Wahyu Dharsono⁶.

¹Program Studi Argobisnis, FAPERTANAK, Universitas Satya Wiyata Mandala

²Program Studi Argoteknologi, FAPERTANAK, Universitas Satya Wiyata Mandala

^{3,4}Program Studi Teknik Informastika, FATEKSA, Universitas Satya Wiyata Mandala

^{5,6}Program Studi Teknik Industri, FATEKSA, Universitas Satya Wiyata Mandala

E- mail :

¹ fritsliborang@gmail.com, ² jmramandey@gmail.com ³suryadi.uswim@gmail.com,

⁴syukriyanto24@gmail.com , ⁵aliwaromi.uswim@gmail.com , ⁶wardhana.wd@gmail.com

ABSTRAK

Bisnis digital bisa dibilang sebagai sebuah transformasi bisnis ke arah yang lebih efisien. Untuk itu, banyak pegiat bisnis secara besar maupun kecil mementingkan hadirnya digitalisasi bisnis pada usaha yang tengah dijalankan. Dengan adanya transformasi digital, para pengguna akan menilai sebagai sebuah entitas yang sesuai dengan zaman. Pasalnya, transformasi bisnis digital ini juga akan menyelaraskan dengan perubahan yang tengah terjadi di ranah masyarakat yang juga mempengaruhi perilaku konsumen. Pengabdian Masyarakat ini dalam bentuk kegiatan pelatihan dilakukan selama 1 hari yang dilakukan di Kantor Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire, dengan metode ceramah dan diskusi dan hasilnya respon positif dari para peserta pelatihan. Beberapa peserta bahkan mengusulkan agar kedepannya kegiatan pelatihan bisnis digital/online dapat diprektekkan sesuai sektor agar peserta dapat lebih folus pada hasil produksinya

Kata Kunci: *Manejemen bisnis, Bisnis Online, Penguatan Industri, Papua Tengah, PKM*

ABSTRACT

Digital business is arguably a business transformation towards a more efficient direction. For this reason, many business activists, large and small, are concerned with the presence of business digitalization in the business being run. With digital transformation, users will assess it as an entity that is in accordance with the times. The reason is, this digital business transformation will also align with the changes that are happening in the realm of society which also affect consumer behavior. This Community Service in the form of training activities was carried out for 1 day at the Nabire Regency Industry Office, with lecture and discussion methods and the results were positive responses from the training participants. Some participants even suggested that in the future digital / online business training activities can be practiced according to the sector so that participants can be more focused on their production.

Keywords: *Business management, Online Business, Industrial Strengthening, Central Papua, PKM*

PENDAHULUAN

Pengelolaan bisnis industri rumah tangga di Kabupaten Nabire selama ini masih menganut sistem pemasaran konvensional, padahal konsep bisnis ini pelan-pelan mulai berubah dengan adanya kemajuan teknologi informasi. Di era modern dengan perkembangan teknologi dan informasi yang cepat, sangat disayangkan jika pengembangan bisnis online atau digital tidak mendapatkan perhatian khusus dari para pelaku usaha. Bahwa perkembangan bisnis digital saat ini tengah terus berjalan ke arah yang lebih baik. Untuk itu digitalisasi bisnis perlu dipersiapkan sejak dini.

Untuk mempersiapkan bisnis digital, perlu memahami pengertiannya terlebih dahulu. Bisnis digital tidak hanya sekadar membuat kanal digital untuk bisnis. Bisnis digital memerlukan sistem terpadu dalam operasional bisnis untuk bisa terintegrasi secara otomatis bagi setiap divisi atau bagian di dalamnya secara otomatis.

Bisnis digital bisa dibidang sebagai sebuah transformasi bisnis ke arah yang lebih efisien. Untuk itu, banyak pegiat bisnis secara besar maupun kecil mementingkan hadirnya digitalisasi bisnis pada usaha yang tengah dijalankan. Dengan adanya transformasi digital, para pengguna akan menilai sebagai sebuah entitas yang sesuai dengan zaman. Peralpnya, transformasi bisnis digital ini juga akan menyelaraskan dengan perubahan yang tengah terjadi di ranah masyarakat yang juga mempengaruhi perilaku konsumen.

Perubahan perilaku konsumen yang jelas terlihat adalah semakin banyaknya e-commerce dan juga marketplace yang hadir setiap saat. Sebagai bagian dari bisnis digital, sistem tersebut mengakomodasi perubahan perilaku konsumen yang ingin bisa memenuhi kebutuhan mereka tanpa menghilangkan aspek kenyamanan, seperti harus pergi ke toko tertentu untuk membeli sesuatu yang mungkin tidak terjamin ketersediaannya. Disamping itu konsumen juga memperhitungkan atau membandingkan oportunitis cost yang akan dikeluarkan antara Cash on Delivery (COD) dengan biaya untuk membeli secara langsung ditoko.

Permasalahan yang sering menjadi keluhan para pelaku bisnis adalah kurangnya pengetahuan serta pemahaman tentang bisnis online, padahal mereka memiliki sarana untuk itu. Rata-rata penggunaan sarana tersebut digunakan hanya untuk sarana hiburan dan tidak memiliki nilai tambah bagi bisnis yang dijalankan. Pengembangan Bisnis industri rumah tangga hanya terbatas pada peningkatan produksi, tanpa memikirkan aspek pemasaran. Padahal antara produksi dan pemasaran akan berbanding lurus. Konsep ini yang sering ditinggalkan oleh hampir sebahagian besar industri rumah tangga di daerah.

Dengan ditetapkannya Kabupaten Nabire sebagai Ibukota Provinsi Papua Tengah tentunya persaingan bisnis akan semakin ketat, baik secara kuantitas maupun kualitas produk. Oleh karena itu pelaku bisnis industri rumah tangga di semua sektor perlu memahami secara benar tentang keuntungan dari konsep bisnis online/digital.

Keuntungan dan kemudahan teknologi kini telah mendominasi hampir di semua lini kegiatan manusia. Salah satu kegiatan yang tidak luput bahkan sudah mampu mendominasi sistem konvensional adalah perdagangan berbasis teknologi digital atau yang lebih dikenal dengan e-commerce. Berbagai kemudahan e-commerce, diantaranya berbelanja tanpa harus repot bepergian ke luar rumah serta sistem pembayaran secara online mampu merontokan pusat-pusat perdagangan konvensional populer seperti pasar, mall dan plaza perbelanjaan. Digitalisasi juga telah menyebabkan banyak perusahaan bahkan institusi pemerintah mulai melakukan perdagangan secara elektronik/e-commerce contoh nyata adalah lelang berbasis elektronik yang dikenal dengan e-auction dari Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN).

Diharapkan kegiatan pelatihan ini tidak saja membuka wawasan dan pengetahuan pada para peserta

pelatihan, tetapi juga mulai mencoba konsep bisnis digital (online). Karena akan membuka luasan pasar produk (hasil industri rumah tangga) tidak hanya di dalam Kabupaten Nabire saja. Disamping itu produk-produk olahan dengan nilai kearifan lokal dapat pula diperkenalkan tidak saja untuk pasar dalam negeri tetapi juga luar negeri. Dengan konsep bisnis online ini, para pelaku bisnis industri rumah tangga pada akhirnya akan menyempurnakan kualitas produknya, karena biasanya konsumen akan selektif pada barang yang dibeli dengan berbagai pertanyaan-pertanyaan kepada produsen.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pelatihan ini dilakukan selama 1 hari yang dilakukan di Kantor Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire, dengan metode ceramah dan diskusi pelaksanaan PKM ini. Dari kegiatan di bagi menjadi 3 bagian pelaksanaannya .

1. Perkenalan

Pada sesi perkenalan ini, para narasumber yang merupakan Bapak/Ibu Dosen memperkenalkan diri sesuai dengan bidang keahliannya, hal ini dimaksudkan agar pertanyaan-pertanyaan peserta pelatihan dapat langsung bertanya pada narasumber sesuai dengan bidangnya.

2. Pemaparan Materi

Pada sesi pemaparan materi ini dibagi menjadi 3 bagian materi, yaitu yang berkaitan dengan bidangnya terlihat pada table 1.

Tabel 1. Materi bidang dan pemateri.

Materi	Bidang	Pemateri
Pertanian	Agroteknologi dan Agribisnis:	1. Hans F. Liborang, SE., M.Si 2. Johanis M. Ramandey, S.TP., M.Si
Teknik Informatika	Komputer dan Jaringan	1. Suryadi, ST., MT 2. Sukriyanto Latif, ST., MT
Teknik Industri	Manjemen dan Teknik Industri	1. Ali Waromi, ST., MT 2. Wardhana Wahyu Dharsono, ST., MT

3. Penutup

Sesi penutup adalah sesi tanya jawab dan diskusi dengan para peserta, serta masukan dari peserta tentang manfaat dari pelatihan ini. Hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan masukan dari peserta tentang materi yang diberikan narasumber dan demi penyempurnaan pada kegiatan-kegiatan selanjutnya

PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan tentang Pengelolaan Manajemen dan Bisnis Online dalam rangka Penguatan Industri Rumah Tangga pada Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire Provinsi Papua Tengah yang dilaksanakan pada Kamis, 15 Maret 2024 berlokasi di Kantor Dinas Kabupaten Nabire



Gambar 1 Pembukaan oleh Kepala Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire

Agenda Pembukaan/Perkenalan oleh Kepala Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire Provinsi Papua Tengah.

Kegiatan yang kedua penyampian 3 materi dan bidang pertanian, Teknik informatika dan Teknik Industri terkait istilah yang digunakan dalam kegiatan ecommerce memunculkan istilah-istilah baru yang cukup berbeda dengan transaksi langsung.

a. Istilah pada bisnis On line

Ada banyak istilah belanja online yang perlu kita ketahui ketika akan terlibat dalam sistem e-commerce. Istilah ini tercipta untuk memudahkan komunikasi. Biasanya istilah-istilah ini dijadikan singkatan agar mudah dan cepat dikomunikasikan. Hal ini karena komunikasi penjual dan pembeli cenderung dilakukan melalui aplikasi chat atau fitur chat di situs e-commerce. Sejumlah istilah belanja online yang sering dipakai dalam transaksi penjual dan pembeli :

1) Pre-order (PO)

Istilah pre-order digunakan ketika sebuah produk belum didistribusikan, tetapi bisa dipesan terlebih dahulu. Jadi, kamu membayar produk tersebut di muka sebelum tanggal rilisnya. Biasanya pre-order memiliki batas waktu pembayaran dan diiringi jumlah yang terbatas pula. Istilah pre-order sering disingkat menjadi PO.

2) Cash on Delivery (CoD)

Cash on delivery merupakan istilah belanja online dari sebuah jenis transaksi. Pembeli tidak membayar atas pesanan yang dibuatnya di muka. Produk akan dikirim terlebih dahulu ke alamat pembeli. Setelah menerima barangnya, pembeli baru membayarnya melalui kurir yang mengantar barang. Cash on delivery sering disingkat menjadi CoD.

3) Direct Message (DM)

Direct message (DM) terkadang disebut juga sebagai PM atau private message. Istilah ini lebih banyak digunakan di media sosial. Biasanya, calon pembeli yang tertarik akan meminta daftar harga produk-produk yang dijual. Bisa juga pembeli hendak melakukan nego. Agar bisa berkomunikasi secara privat dan tidak dilihat pelanggan lain, kamu bisa meminta calon pembeli untuk berkomunikasi melalui DM atau PM.

4) Price List (PL)

Terkadang calon pembeli bertanya soal PL. Jika belum tahu, PL itu merupakan singkatan dari price

list. Istilah belanja online ini yang biasa diminta calon pembeli melalui DM. Terutama ketika kita memasarkan produk tanpa mencantumkan harga.

5) Slow Response dan Fast Response

Istilah ini digunakan untuk mengukur respons penjual kepada pembeli dalam kegiatan transaksi belanja online. Misalnya, jika penjual lamban dalam merespons chat pembeli atau tidak langsung mengirim pesanan, ia akan dinilai slow response. Adapun fast response merupakan istilah jika penjual cepat tanggap terhadap segala pertanyaan dan pesanan pembeli. Slow response terkadang disingkat juga menjadi slow res.

6) Ready Stock

Jika ada pembeli bertanya "Ready?" itu artinya ia bertanya tentang ketersediaan produk. Kita bisa membalasnya dengan mengatakan jumlah existing produk tersebut. Namun, pada situs marketplace ataupun ecommerce, sudah ada fitur penghitungan jumlah produk. Jadi pertanyaan mengenai barang ready stock dari pembeli lebih ke pertanyaan konfirmasi saja.

7) Preloved

Istilah belanja online yang satu ini digunakan ketika kita menjual barang bekas pakai. Preloved menggambarkan bahwa kita sudah pernah menyukai barang itu sebelumnya, tetapi merasa sudah tidak relevan lagi untuk digunakan. Jadi, barang preloved yang dijual bukannya rusak. Hal ini karena barang preloved masih dalam kondisi bagus dan masih bisa dipakai.

8) Check Out

Istilah ini digunakan ketika barang yang ada di keranjang hendak dibeli. Ketika melakukan check out, pembeli harus memasukkan alamat kirim, memilih jasa ekspedisi, dan menentukan metode pembayaran.

9) Sold Out Istilah sold out digunakan ketika barang yang diujakan sudah terjual habis. Barang yang sudah sold out, tentunya tidak bisa dimasukkan ke keranjang, apalagi di-check out.

10) BOGO

Istilah belanja online yang satu ini merupakan singkatan dari buy one get one. Artinya, pembeli akan mendapat bonus satu produk ketika membeli sebuah produk. Ini merupakan salah satu teknik promosi yang sering digunakan untuk meningkatkan penjualan atau menghabiskan stok di gudang.

11) DP

Down payment atau disingkat DP, merupakan istilah ketika pembeli memberikan uang muka. Biasanya DP diperlukan jika produk atau jasa yang dijual memiliki nilai yang sangat tinggi dan tidak bisa diberikan saat itu juga. Maka dari itu, diperlukan DP sebagai komitmen pembeli terhadap penjual.

12) Ongkir

Istilah belanja online ini merupakan singkatan dari ongkos kirim. Ketika pembeli melakukan check out produk, pasti akan tertera jumlah uang yang harus dibayarkan atas pesanan ditambah ongkos kirim sesuai jarak kirim antara penjual dan pembeli.

13) Testi

Adapun testi merupakan versi singkat dari testimoni. Testi merujuk pada kesaksian pelanggan yang sudah menggunakan produk. Pelanggan menjelaskan kelebihan dan kekurangan dari produk tersebut. Testi kurang lebih seperti ulasan produk.

14) PCB

Istilah ini merupakan singkatan dari pantau-cocok-bayar. Penjual yang lebih banyak menggunakan istilah ini. Produk ditawarkan secara online, tetapi pembeli diminta untuk datang langsung jika ingin membeli produk tersebut. Setelah pembeli memantau langsung produk dan merasa cocok, barulah ia membayar kepada penjual.

15) Resi

Istilah resi yang dimaksud di sini, mengacu pada bukti pengiriman barang dari jasa ekspedisi. Resi biasanya terdiri dari deretan angka. Suatu paket yang dikirim jasa ekspedisi, bisa dilacak keberadaannya dengan memasukkan nomor resi ke sistem pelacakan. Baik penjual maupun pembeli bisa samasama melacak keberadaan paket.

16) Cruelty-Free

Istilah ini mengacu pada produk yang dibuat sama sekali tidak melibatkan uji coba kepada hewan dalam proses produksinya. Tulisan “cruelty-free” biasanya disematkan pada label produk atau laman deskripsi produk. Dengan meningkatnya kesadaran konsumen tentang kekerasan terhadap hewan, berbagai perusahaan pun berusaha membenahi proses R&D produk jadi lebih humanis.



Gambar 2. Pemberian Materi Pelatihan oleh Narasumber

b. Langkah Awal Bisnis Digital

Modal usaha hingga tempat usaha menjadi kendala yang sering ditemui seseorang ketika ingin memulai bisnis, namun ada pula cara bisnis online shop tanpa modal sebagai alternatif untuk menjajal dunia bisnis. Terdapat beberapa cara bisnis online shop tanpa modal yang cocok bagi pemula. Banyak contoh kasus pebisnis yang memulai bisnis tanpa modal namun sekarang telah menuai sukses dengan memiliki pelanggan tetap bahkan memiliki brand sendiri. Zaman dan teknologi yang semakin berkembang juga punya andil besar membuat cara bisnis online shop tanpa modal menjadi banyak diminati. Ada beberapa hal yang menjadi alasan bisnis online semakin diminati seperti bisa dilakukan di mana saja hingga dijamin menguntungkan. Dari beberapa model bisnis online di bawah ini, mungkin sesuai dengan minat dan kemampuan yang Anda miliki.

1. Membangun Blog/ Website

Langkah awal paling mudah yang bisa dilakukan oleh seorang pemula untuk membangun sebuah bisnis online adalah membangun sebuah blog/website dengan topik tertentu dan memberikan manfaat bagi audiens adalah sesuatu yang tidak terlalu sulit. Setelah blog/ website Anda memiliki banyak pengunjung, Anda bisa memonetize blog tersebut dengan banyak cara. Beberapa cara memonetize blog Anda adalah dengan memasang iklan, misalnya menjadi publisher dan memasang iklan PPC Google AdSense, iklan produk sendiri, iklan afiliasi, menjual jasa artikel review, dan lain-lain. Jika Anda memiliki sebuah blog yang profesional, pasti akan memberikan keuntungan jangka panjang dari berbagai jenis monetize. (di peragakan pada saat kegiatan

berlangsung)

2. Membangun Toko Online

Membuat toko online sendiri sudah bukan hal yang sulit lagi, dan salah satu cara termudahnya adalah membuat toko on-line dengan platform WordPress. Biasanya toko online digunakan untuk berjualan produk fisik dengan cara memajang produk tersebut di toko online Anda dan mempromosikannya di berbagai media online.

Lalu bagaimana jika kita tidak punya produk sendiri? Kita bisa menjual produk orang lain yang memang banyak dicari di internet, yaitu dengan mengikuti program dropship dari supplier besar. Keuntungan bisnis dropship ini adalah kita tidak perlu pusing dalam hal pengadaan barang, tidak perlu menyetok barang, tidak perlu melakukan proses packing dan pengiriman barang, dan supplier mengirim barang tersebut atas nama kita sebagai pemilik toko online.

3. Menjual Produk Digital

Sarana produk digital dapat berbentuk eBook, video, atau membership. Model bisnis ini potensinya luar biasa, apalagi di jaman digital saat ini, di mana orang semakin banyak yang lebih memilih membaca buku digital dibanding buku fisik. Produk digital ini biasanya laris di komunitas-komunitas tertentu. Misalnya di komunitas pebisnis online, produk seperti eBook, video, dan membership yang berhubungan dengan ilmu internet marketing pasti akan laris manis.

4. Menjadi Affiliate Marketer

Menjual produk orang lain yang dalam bahasa Inggrisnya adalah affiliate marketer. Produk yang dijual bisa dalam bentuk fisik ataupun dalam bentuk digital, Kita bisa menentukan produk seperti apa yang paling relevan dengan blog Anda. Misalnya blog/ website Anda memuat topik tentang produk fisik, maka bisnis afiliasi yang paling sesuai dengan blog Anda adalah menjual produk fisik. Anda bisa bergabung menjadi affiliate di situs-situs yang menawarkan program afiliasi.

5. Menjadi Penulis Artikel (Ghost Writer)

Profesi yang satu ini cukup laris di internet karena saat ini sangat banyak pemilik website yang membutuhkan penulis konten untuk situs mereka. Bukan hanya situs besar saja yang membutuhkan penulis, situs-situs yang masih merintis juga membutuhkan penulis-penulis handal. Walaupun bisnis yang satu ini terkesan sulit, cukup banyak yang sukses menjalankan profesi sebagai penulis. Jadi, buat Anda yang punya minat besar dalam menulis, manfaatkan minat dan keahlian menulis tersebut menjadi ladang penghasilan. Menyimak dari pertanyaan-pertanyaan peserta pelatihan menunjukkan bahwa para peserta pada hakekatnya telah mengetahui bisnis online ini, namun selama ini tidak ada kegiatan pelatihan kepada mereka. Oleh karena itu kegiatan ini sangat berarti dan membuka wawasan dan pengetahuan mereka tentang pentingnya memasuki dunia bisnis digital.

Sebagai bahan Analisa penyampaian materi di terima dengan baik, dilakukan tanya jawab dan diskusi . seperti pada gambar 3.



Gambar 3. Tanya jawab dengan para peserta

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami juga berterima kasih pada Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire yang mempercayakan Universitas Satya Wiyata Mandala sebagai narasumber dalam kegiatan ini. Harapan kami, kegiatan-kegiatan seperti ini tidak hanya bersifat insidental tetapi juga progresif. Karena bagaimanapun kegiatan pelatihan harus dievaluasi, untuk mengukur sampai sejauhmana efektivitas pelatihan yang telah dilakukan

KESIMPULAN

Pelatihan tentang Pengelolaan Manajemen dan Bisnis Online dalam rangka Penguatan Industri Rumah Tangga pada Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire Provinsi Papua Tengah mendapat respon positif dari para peserta pelatihan. Beberapa peserta bahkan mengusulkan agar kedepannya kegiatan pelatihan bisnis digital/online dapat diprektekkan sesuai sektor agar peserta dapat lebih folus pada hasil produksinya. Beberapa peserta juga mengusulkan agar pelatihan ini dapat dilakukan pada masing-masing kelompok, agar materi yang diterima mudah dicerna dan dapat dilakukan diskusi antar anggota kelompok.

Kegiatan Pelatihan tentang Pengelolaan Manajemen dan Bisnis Online dalam rangka Penguatan Industri Rumah Tangga pada Dinas Perindustrian Kabupaten Nabire Provinsi Papua Tengah merupakan salah satu kegiatan yang harus dilakukan oleh semua perguruan tinggi, yaitu pengabdian kepada masyarakat, disamping kegiatan penelitian dan pengajaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Datau, E. F. A., Saleh, Y., & Murtisari, A. (2017). Analisis ekonomi rumah tangga petani jagung di desa tolotio kecamatan tibawa kabupaten gorontalo. *Agrinesia* V, 2(1), 1-9.
- Diana, & Laila, N. (2020). Strategi Pengembangan Usaha Home Industri Makanan Sebagai Peluang Pendapatan di Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1(1), 1-8. <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- Endah, K. (2020). Pemberdayaan Masyarakat : Menggali Potensi Lokal Desa. *Moderat: Jurnal Ilmiah Ilmu Pemerintahan*, 6(1), 135-143. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/moderat/article/view/3319/2914>

- Eryana. (2018). Keterbatasan Sumber Daya Manusia terhadap Kinerja Pengelolaan Keuangan Desa. *Iqtishaduna Journal*, Juni(2), 89–95.
- Estriyanto, Y. (2020). Penguatan Ketahanan Masyarakat terhadap Pandemi Covid-19 dengan Program Kuliah Kerja Nyata. *DEDIKASI: Community Service Reports*, 2(2), 66–78. <https://doi.org/10.20961/dedikasi.v2i2.465>
- Fahmi, I., Fachruddin, R., & Silvia, V. (2019). Analisis E-Business pada Keputusan Kewirausahaan Bisnis Digital (Sebuah Kajian Literatur Studi). *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 1(1), 71–75. <https://doi.org/10.30596/snk.v1i1.3583>
- Fitrio, T., Apriansyah, R., & Astarman, A. (2019). Model Pengembangan Entrepreneurship dalam pemberdayaan ekonomi rumah tangga pada masyarakat melayu Rengat. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 8(2), 270–277. <https://doi.org/10.34006/jmbi.v8i2.118>
- Fitriyani, I., Sudiyarti, N., & Fietroh, M. N. (2020). STRATEGI MANAJEMEN BISNIS PASCA PANDEMI COVID-19. *Indonesian Journal of Social Sciences and Humanities*, 1(2), 87–95.
- Hapsari, D. P., Maulita, D., & Umdiana, N. (2019). Peningkatan Ekonomi Rumah Tangga Dengan Pengolahan Pisang. *Kaibon Abhinaya : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 78. <https://doi.org/10.30656/ka.v1i2.1586>
- Harmayani, Marpuang, D., Hamzah, A., Mulyani, N., & Hutahaean, J. (2020). ECommerce: Suatu Pengantar Bisnis Digital. Yayasan Kita Menulis. [https://books.google.co.id/books?id=DLjwDwAAQBAJ&pg=PA1&ots=6F056n144-&dq=E-Commerce%3A Suatu Pengantar Bisnis Digital&hl=id&pg=PP1#v=onepage&q =E-Commerce: Suatu Pengantar Bisnis Digital&f=false](https://books.google.co.id/books?id=DLjwDwAAQBAJ&pg=PA1&ots=6F056n144-&dq=E-Commerce%3A+Suatu+Pengantar+Bisnis+Digital&hl=id&pg=PP1#v=onepage&q=E-Commerce:SuatuPengantarBisnisDigital&f=false) [https://kominfo.go.id/index.php/content/detail/3415/Kominfo+%3A+Pengguna+Intern et+di+Indonesia+63+Juta+Orang/0/berita_satker](https://kominfo.go.id/index.php/content/detail/3415/Kominfo+%3A+Pengguna+Intern+et+di+Indonesia+63+Juta+Orang/0/berita_satker)
- Imron, A., & Syafa, M. (2020). Revitalisasi Home Industry Berbasis Modal Sosial Sebagai Strategi Ketahanan Ekonomi Menghadapi Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Nasional Problematika Sosial Pandemi Covid-19*, 97–101.
- Masithoh, F. N., Wahyono, H., & Wardoyo, C. (2016). Konsep pengelolaan ekonomi rumah tangga dalam memajukan kesejahteraan. *National Conference On Economic Education*, 530–542.
- Nugroho, A. (2021). Framework To Sell Item in Online Market Place in Indonesia. *International Journal of Open Information Technologies*, 9(1).
- Nurohmah, R., Aini, N., Kholik, A., & Maryani, N. (2020). Literasi Media Digital Keluarga di Tengah Pandemi COVID-19. *Educivilia: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 1(2), 159. <https://doi.org/10.30997/ejpm.v1i2.2834>
- Raharja, S. J., & Natari, S. U. (2021). Pengembangan Usaha Umkm Di Masa Pandemi Melalui Optimalisasi Penggunaan Dan Pengelolaan Media Digital. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 108. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v4i1.32361>
- Rohman, L. L., & Andadari, R. K. (2021). Dampak Pandemi COVID-19 pada Usaha Rumah Tangga dan Strategi Bertahan Pendahuluan Metode. 5(April), 82–90.
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19 *Jurnal IKRA-*

ITH Ekonomika Vol 4 No 1 Bulan Maret 2021. Jurnal IKRA-ITH Ekonomika, 4(1), 122-127.

Sina, P. G. (2020). Ekonomi Rumah Tangga Di Era Pandemi Covid-19. *Journal of Management : Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 12(2), 239-254.<https://doi.org/10.35508/jom.v12i2.2697>

Suryana, & Perdana, Y. (2020). *Bisnis Digital Cara Mudah Bisnis di Era Industri 4.0*. In Penerbit Salemba Empat.<https://api.penerbitsalemba.com/book/books/01-0445/contents/bb490b83-2b3d-44c9-8dcc-9b43c59b4c3a.pdf>