

PKM PELATIHAN PENGGUNAAN APLIKASI TUKANG SAYUR.CO BAGI PEDAGANG SAYUR

Naely Muchtar^{1,*}, Reski Praminasari², Shanty Halim³, Kurniawati Naim⁴
^{1,2,4} *Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar*
³ *Jurusan Teknik Sipil Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar*

ABSTRACT

Greengrocers in the traditional Tamalate market have been involved in this profession for many years. The purpose of implementing this training activity is to improve the ability of greengrocers to utilize *TukangSayur.Co* application actively. Therefore, it can help their daily professional activities effectively and increase income efficiently by practicing the training module. The application has been used widely by traditional greengrocers in big cities around Indonesia, especially during the pandemic. The method used in the implementation of this activity were discussion and simulation. The training activities were carried out four times and lasted two hours, where 1 hour was allocated for theory and application usage and 1 hour for practice. After four meetings, monitoring and evaluation were conveyed to determine the success of the training. The output of this training is to empower the competency of traditional greengrocers in maximizing *TukangSayur.Co* application supported by the module as a training aid.

Keywords: *Training, TukangSayur.Co Application, Greengrocers*

ABSTRAK

Mitra PKM adalah kelompok pedagang sayur di pasar tradisional Tamalate yang telah menggeluti profesi tersebut selama bertahun-tahun. Tujuan pelaksanaan kegiatan pelatihan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan pedagang sayur dalam menggunakan aplikasi *TukangSayur.Co* secara aktif sehingga dapat membantu aktivitas profesi keseharian sebagai pedagang sayur secara efektif dan meningkatkan pendapatan secara efisien dengan menggunakan modul pelatihan yang didesain dengan sederhana sesuai dengan tingkat pemahaman mitra. Aplikasi *TukangSayur.Co* telah banyak digunakan oleh pedagang sayur tradisional di kota-kota besar di Indonesia khususnya selama pandemi. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini adalah diskusi dan simulasi. Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama 4 kali dan berlangsung selama 2 jam dimana 1 jam diperuntukkan untuk teori penggunaan aplikasi dan 1 jam untuk praktek. Setelah 4 kali pertemuan dilakukan monitoring dan evaluasi untuk mengetahui keberhasilan pelatihan tersebut. Target luaran dalam PKM ini adalah peningkatan kompetensi pedagang sayur tradisional dalam menggunakan aplikasi *TukangSayur.Co* ditunjang dengan penggunaan modul pelatihan sebagai alat bantu pelatihan.

Kata Kunci: *Pelatihan, Aplikasi TukangSayur.Co, Pedagang Sayur*

1. PENDAHULUAN

Pandemik COVID-19 yang telah berlangsung sejak bulan Maret tahun 2020 masih berada dalam tahapan gelombang ketiga di bulan April tahun 2022, beberapa daerah di Indonesia masih berada dalam status Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dengan level yang berbeda-beda. Di kota Makassar saat ini, PPKM level 3 telah diberlakukan oleh Pemerintah Daerah. Sesuai aturan yang berlaku pasar tradisional diizinkan untuk beroperasi dengan protokol kesehatan yang ketat, memakai masker, rutin mencuci tangan atau menggunakan *hand sanitizer*, dan tetap menjaga jarak. Pemulihan di sektor ekonomi diharapkan oleh banyak pihak dapat segera terwujud sehingga daya beli masyarakat semakin membaik yang akan turut menunjang pendapatan pedagang kecil.

Pandemik COVID-19 yang telah berlangsung sejak bulan Maret tahun 2020 masih berada dalam tahapan gelombang ketiga di bulan April tahun 2022, beberapa daerah di Indonesia masih berada dalam status Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dengan level yang berbeda-beda. Di kota Makassar saat ini, PPKM level 3 telah diberlakukan oleh Pemerintah Daerah. Sesuai aturan yang berlaku pasar tradisional diizinkan untuk beroperasi dengan protokol kesehatan yang ketat, memakai masker, rutin mencuci tangan atau menggunakan *hand sanitizer*, dan tetap menjaga jarak. Pemulihan di sektor ekonomi diharapkan oleh banyak pihak dapat segera terwujud sehingga daya beli masyarakat semakin membaik yang akan turut menunjang pendapatan pedagang kecil.

* Korespondensi penulis: Naely Muchtar, email naelymuchtar@poliupg.ac.id

Di tahun 2019 aplikasi ini telah dapat digunakan untuk wilayah Makassar dan telah memberikan manfaat untuk pedagang sayur kecil di berbagai pasar tradisional. Akan tetapi jual beli online untuk komoditas pasar seperti sayur dan buah di tahun tersebut belum umum dilakukan karena pedagang sayur keliling sangat mudah ditemui dan aktivitas ke pasar tradisional terdekat juga masih menjadi pilihan favorit bagi konsumen yang kebanyakan dari kalangan Ibu rumah tangga. Saat ini aplikasi TukangSayur.Co telah tersedia di 27 kota besar di Indonesia.

TukangSayur.Co memanfaatkan teknologi *big data* untuk hasil yang lebih komprehensif sehingga analisis dapat dilakukan secara kontinyu. Aplikasi ini menerapkan sistem berbasis lokasi sehingga memberikan efisiensi dalam penyediaan stok komoditas pasar yang menghubungkan konsumen dengan mitra pedagang terdekat di lokasi terdekat. Hal ini akan sangat membantu rantai ekosistem perdagangan kecil dan pertanian tetap berjalan normal dan menjadi lebih baik [1].

Penyediaan sayur dan buah segar adalah prioritas dari aplikasi TukangSayur.Co yang menghubungkan pedagang sayur kecil di pasar tradisional dengan konsumen yang kebanyakan adalah Ibu rumah tangga [2]. Aplikasi ini terus di *upgrade* dengan menyediakan stok komoditas pasar yang sangat lengkap. Paket siap masak untuk berbagai jenis masakan mulai dari bubur kacang hijau sampai terong balado, produk ikan segar maupun olahan, serta kebutuhan rumah tangga lainnya dapat dipesan dengan mudah. Sejak awal pandemik hingga saat ini aplikasi TukangSayur.Co semakin populer diunduh [3].



Gambar 1. Tampilan halaman aplikasi TukangSayur.Co

Tim PKM berinisiatif mengadakan pelatihan penggunaan aplikasi TukangSayur.Co dengan melihat fakta yang ada di pasar tradisional yaitu produk yang dijual oleh pedagang, umumnya pedagang sayur yang menjual sayuran segar tidak dapat bertahan lama dan biasanya akan langsung dibuang oleh pedagang jika hingga malam hari sayur tersebut tidak laku dijual. Semenjak pandemik beberapa aktivitas di pasar tradisional juga masih cukup sepi dari pembeli.



Gambar 2. Aktivitas Pedagang Sayur

Aplikasi *TukangSayur.Co* memberdayakan para pedagang sayur dengan dagangan yang mereka tawarkan kepada pembeli secara *mobile*. Pembeli dapat memesan langsung semua kebutuhan dapur yang dibutuhkan tanpa mengunjungi pedagang satu demi satu [4]. Pedagang sayur dimudahkan dengan adanya aplikasi ini karena *Mitra TukangSayur.Co* sebagai pihak dari aplikasi yang akan menerima, mengurus, mengemas, dan mengantarkan pesanan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh *TukangSayur.Co* [5]. Dagangan para pedagang sayur dapat laris karena mendapatkan banyak pesanan dalam jumlah yang besar hal ini dapat menaikkan omset para pedagang serta memberikan kemudahan dalam menjual produk segar hanya dengan menggunakan *handphone*.

Mitra PKM adalah kelompok pedagang sayur yang berlokasi di Jalan Tamalate Makassar. Kelompok pedagang sayur ini terdiri dari pedagang yang menjalankan usahanya sehari-hari. Pelatihan penggunaan aplikasi *TukangSayur.Co* ini diperuntukkan bagi pedagang sayur yang memiliki *handphone* dengan akses aplikasi *TukangSayur.Co* yang akan dibimbing dalam pengunduhan dan penggunaannya oleh tim PKM. Aplikasi *TukangSayur.Co* memiliki tampilan *user friendly* serupa dengan aplikasi yang memanfaatkan pengaturan *Global Positioning System (GPS)* dalam berinteraksi dengan *user*. Diharapkan dengan adanya pelatihan secara intensif yang bersifat tutorial oleh tim PKM maka para pedagang sayur dapat menggunakan aplikasi ini dalam profesinya. Kemampuan menggunakan aplikasi yang khusus diperuntukkan bagi pedagang sayur sangat diperlukan untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar dan menunjang perekonomian secara efektif dan efisien [6].

Banyaknya sisa sayuran yang tidak laku terjual akibat kurangnya jumlah pembeli sementara sayuran yang dijual sangat banyak dan akibatnya berakhir di tempat sampah yang membuat para pedagang sayur sering rugi dalam penjualannya sehari-hari menjadi acuan bagi tim untuk melaksanakan PKM Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur. Kelompok pedagang sayur telah bertahun-tahun berprofesi sebagai pedagang sayur yang tidak menggunakan bantuan teknologi untuk memaksimalkan usahanya [7]. Profesi sebagai pedagang sayur diharapkan dapat menghasilkan *income* yang dapat meningkatkan taraf hidup yang lebih baik jika ditunjang dengan penguasaan aplikasi *TukangSayur.Co* yang dapat menunjang profesinya di era digital.

2. METODE PELAKSANAAN

Sebagaimana diuraikan dalam pendahuluan, bahwa kondisi mitra perlu dilatih dan ditingkatkan kemampuannya dalam menggunakan aplikasi *TukangSayur.Co* sehingga dapat mendukung kualitas dan efisiensi profesi sebagai pedagang sayur. Berkenaan dengan itu untuk memecahkan masalah tersebut di atas kegiatan berjudul “PKM Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur” adalah program yang dilaksanakan dalam bentuk tutorial pelatihan dan pembimbingan penggunaan aplikasi sehingga kinerja pedagang sayur dapat lebih efektif. Metode yang digunakan adalah diskusi dan simulasi.

Tahapan kegiatan Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur meliputi: (1). Tahap Persiapan yaitu tahap persiapan pertama yang dilakukan untuk menganalisis kebutuhan (*needs survey*) dan mengetahui tingkat kemampuan mitra dalam menggunakan dan mengakses informasi berbasis aplikasi *TukangSayur.Co* dengan merencanakan sasaran dan merumuskan masalah secara spesifik sehingga solusi pemecahan dapat dirumuskan. Hasil kegiatan analisis kebutuhan ini menunjukkan bahwa pengetahuan dan kemampuan mitra dalam mengakses dan menggunakan informasi dari aplikasi sangat kurang hal ini dapat di *upgrade* melalui pelatihan akan pentingnya aplikasi *TukangSayur.Co* dalam menunjang kinerja mereka. Sebagian besar mitra memiliki *handphone* berbasis android yang belum pernah di *upgrade* ke versi terbaru. *Handphone* tersebut dapat di *upgrade* ke versi terbaru agar sistem aplikasi *TukangSayur.Co* dapat berjalan maksimal. Mitra menyambut baik rencana kegiatan Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur karena mereka menyadari bahwa kemampuan menggunakan aplikasi di era digital akan sangat membantu dalam efisiensi dan efektivitas profesi mereka. Pada tahap persiapan kedua Modul Pelatihan yang digunakan dalam pelatihan disusun oleh Tim Pelaksana PKM agar Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur dapat berlangsung dengan komunikatif dan interaktif. Materi-materi yang akan diberikan dalam Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur meliputi Panduan Penggunaan Aplikasi dan Panduan Memasarkan Produk secara Digital. Materi tersebut diberikan berdasarkan hasil analisis kebutuhan terhadap penggunaan aplikasi *TukangSayur.Co*. Tahap persiapan ketiga dilakukan pendataan peserta Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur. Pendataan ini dilakukan untuk kepentingan pembuatan daftar hadir dan jumlah modul yang diberikan. Tahap persiapan keempat dilakukan penentuan waktu pelatihan dengan meminta pertimbangan dari pedagang sayur yang juga

disesuaikan dengan jadwal kedua belah pihak yaitu mitra dan tim PKM. Pada tahap persiapan kelima dilakukan pengadaan alat tulis dan penggandaan modul pelatihan sebagai penunjang kegiatan pelatihan.

(2). Tahap Pelaksanaan, setelah semua tahapan persiapan dilaksanakan, maka Pelatihan Penggunaan Aplikasi TukangSayur.Co bagi Pedagang Sayur dapat dilaksanakan. Pelatihan ini dilaksanakan selama 4 hari dengan jadwal pertemuan 2 jam perhari dengan tujuan untuk mengoptimalkan keberhasilan pelatihan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan Penggunaan Aplikasi TukangSayur.Co bagi pedagang sayur berlangsung mulai dari tanggal 19 Juli 2022 sampai dengan tanggal 22 Juli 2022.

Pelatihan hari pertama berlangsung pada tanggal 19 Juli 2022, materi paling awal yang diberikan yaitu Panduan Penggunaan Aplikasi. Diawali dengan pemutaran video *company profile* PT. Mahakarya Sayur Indonesia sebagai pemilik dari aplikasi TukangSayur.Co. Modul pelatihan dibuat oleh tim PKM agar pedagang sayur dapat memahami materi yang diberikan dan diserahkan pada saat pelatihan. Aplikasi TukangSayur.Co menawarkan hanya satu Bahasa yaitu Bahasa Indonesia, akan tetapi dalam praktiknya penggunaan Bahasa Inggris masih memiliki porsi yang cukup besar dalam aplikasi tersebut, sehingga tim PKM menerjemahkan beberapa kosakata Bahasa Inggris yang memiliki padanan kata dalam Bahasa Indonesia yang umum digunakan dalam percakapan sehari-hari. Materi pengenalan aplikasi TukangSayur.Co. disampaikan kepada pedagang sayur untuk mengedukasi terkait adanya aplikasi yang dapat menunjang profesi mereka yang dapat diakses dengan mudah menggunakan *handphone*. Aplikasi TukangSayur.Co. yang digunakan dalam pelatihan adalah aplikasi versi pelanggan TukangSayur.Co. Tim PKM membimbing untuk menggunakan aplikasi sesuai dengan urutan *Standard Operating Procedure (SOP)* aplikasi TukangSayur.Co. dimulai dari mengunduh aplikasi pada *handphone*, membuat akun untuk nama toko pedagang sayur, merespon permintaan *customer* hingga packing belanjaan sesuai dengan orderan *customer* (pada tahapan ini para pedagang sayur akan memperoleh insentif sesuai dengan ketentuan dan kebijakan aplikasi TukangSayur.Co.). TukangSayur.Co. yang kemudian akan meneruskan orderan ke *customer*. Dalam hal ini TukangSayur.Co. membantu pedagang sayur tradisional untuk mendapatkan pembeli dengan lebih cepat dan dengan jangkauan yang lebih luas serta meminimalisir dibuangnya beberapa produk seperti sayur atau bahan makanan yang tidak laku dijual oleh pedagang sayur karena jumlah pembeli yang sedikit.

Pelatihan hari kedua berlangsung pada tanggal 20 Juli 2022, materi kedua yang disampaikan sama dengan materi pada hari pertama yaitu Panduan Penggunaan Aplikasi. Pada materi ini para pedagang sayur diperkenalkan dengan beberapa *icon* gambar pada aplikasi yang mewakili beberapa fitur untuk menambahkan jenis produk dan harga yang dijual serta ketersediaan stok bahan pangan yang dimiliki oleh pedagang sayur. Hal penting yang diinformasikan oleh tim PKM kepada pedagang sayur bahwa aspek yang perlu diperhatikan dengan detail oleh pedagang sayur adalah *Pick and Pack* yang merupakan kewajiban pedagang sayur yang oleh TukangSayur.Co diwajibkan untuk memperhatikan dengan teliti pesanan yang masuk sesuai dengan ketersediaan stok yang mereka punya untuk kemudian *dipacking* dengan baik sebelum diserahkan kepada pihak TukangSayur.Co untuk diteruskan kepada *customer*. Hal ini tentu berbeda dengan saat pedagang sayur tersebut melayani pelanggan yang langsung datang ke pasar. Aplikasi ini akan sangat membantu menghemat waktu dan tenaga para pedagang sayur disamping itu tahapan *Pick and Pack* menjamin bahwa stok dan jenis bahan pangan yang dipesan oleh *customer* merupakan tanggung jawab pedagang sayur. *Customer* dapat mengajukan *complain* jika terdapat ketidaksesuaian orderan dan jenis bahan pangan yang dipesan untuk kemudian akan ditindak lanjuti secara resmi oleh pihak *customer service* TukangSayur.Co.

Pelatihan hari ketiga berlangsung pada tanggal 21 Juli 2022. Sebelum materi baru disampaikan kepada pedagang sayur pengulangan materi hari pertama dan kedua dilaksanakan untuk mereview dan mengevaluasi pemahaman pedagang sayur terhadap materi. Materi yang diajarkan pada sesi ini yaitu Panduan Memasarkan Produk Secara Digital. Pada sesi materi ini pedagang sayur diharapkan untuk melakukan praktek dalam mengaktifkan setting lokasi pada *handphone* mereka jika menggunakan aplikasi TukangSayur.Co. Setting otomatis lokasi khusus penggunaan aplikasi TukangSayur.Co akan dilatihkan kepada para pedagang Sayur. Setting lokasi ini akan memudahkan pedagang sayur dalam mendapatkan *customer* online sehingga titik lokasi pedagang sayur yaitu titik lokasi pada pasar tradisional dan titik lokasi pelanggan yang biasanya di rumah untuk pengantaran produk yang telah dibeli dapat lebih akurat dan berlangsung dengan cepat. Penjemputan dan Pengantaran produk ini serupa dengan metode yang digunakan aplikasi Gojek yang mengandalkan akurasi lokasi menggunakan *GPS* sehingga dalam satu hari pedagang sayur dapat memperoleh *customer* online berulang kali sesuai *order* dari pelanggan dengan cepat dan tepat. Kelebihannya adalah pedagang sayur dapat

memperoleh pesanan bahan pangan dalam jumlah yang banyak dalam satu kali order hal ini sangat efektif dan efisien. Selain itu, mereka juga dapat tetap berjualan seperti biasa sehingga diharapkan produk bahan pangan yang dijual juga akan semakin laris.

Pelatihan hari keempat berlangsung pada tanggal 22 Juli 2022. Materi yang diberikan sama dengan materi pada hari ketiga yaitu Panduan Memasarkan Produk Secara Digital. Materi ini berupa diskusi, pemutaran video, dan pemaparan mengenai cerita nyata kesuksesan beberapa pedagang sayur di kota-kota besar di Indonesia yang telah menggunakan aplikasi *TukangSayur.Co* dalam menunjang profesinya dan berdampak terhadap peningkatan perekonomian sebagai pedagang sayur. Diskusi ini diharapkan dapat memotivasi para pedagang sayur untuk menggunakan aplikasi *TukangSayur.Co* pada *handphone* sebagai sarana untuk memberi kemudahan dalam menjalankan profesi dan mendukung peningkatan perekonomian mereka. Sesi ini juga ditutup dengan pemberian informasi mengenai *contact person* aplikasi *TukangSayur.Co* dan *website* resmi *TukangSayur.Co* untuk mengunduh aplikasi sebagai pedagang sayur agar terdata secara resmi membutuhkan otorisasi dan validasi dari kantor resmi PT. Mahakarya Sayur Indonesia yang dilakukan secara *onsite*. Aplikasi yang digunakan selama pelatihan adalah aplikasi *TukangSayur.Co* sebagai pelanggan. Dengan terdaftar sebagai pedagang sayur dari aplikasi *TukangSayur.Co* secara resmi maka akan membantu pihak PT. Mahakarya Sayur Indonesia dalam mendata pedagang sayur dan lokasi kerja para pedagang sayur yaitu pasar tradisional yang belum terdata dengan baik karena cakupan wilayah kota Makassar yang luas. Pelatihan intensif akan diberikan oleh pihak PT. Mahakarya Sayur Indonesia jika pedagang sayur telah terdata secara resmi.

Setelah pelatihan berlangsung selama 4 hari, maka diadakan evaluasi untuk melihat sejauh mana perkembangan pedagang sayur dalam menggunakan aplikasi *TukangSayur.Co* dalam menunjang profesinya. Kemampuan pedagang sayur dalam menggunakan aplikasi berdasarkan hasil evaluasi amat positif karena walaupun ada beberapa kendala dalam memahami materi sesuai dengan tahapan prosedur dalam materi pelatihan akan tetapi dengan pemberian panduan dalam bentuk modul pelatihan oleh tim PKM maka pedagang sayur dapat berlatih secara otodidak dengan menggunakan *handphone*.



Gambar 3. Dokumentasi Pelatihan

4. KESIMPULAN

Setelah melaksanakan PKM Pelatihan Penggunaan Aplikasi *TukangSayur.Co* bagi Pedagang Sayur yang telah diikuti oleh pedagang sayur maka kesimpulannya adalah penggunaan aplikasi *TukangSayur.Co* dengan mudah dapat diakses melalui *handphone* amat bermanfaat dalam menunjang profesi dan diharapkan dapat menunjang perekonomian mereka. Materi pelatihan yang disusun berdasarkan tutorial penggunaan aplikasi *TukangSayur.Co* menghasilkan modul yang sesuai untuk diterapkan pada para pedagang sayur yang sangat menunjang keaktifan proses pelatihan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kami ucapkan terima kasih atas apresiasi dan dukungan kepada pihak yang telah membantu terlaksananya program PKM ini.

6. DAFTAR RUJUKAN

- [1] Y. Yusra, “Aplikasi Tukang Sayur”, Daily Social, 20 Desember 2018, [Online]. Tersedia: <https://dailysocial.id/post/aplikasi-tukangsayur> [Diakses 25 Maret 2022].
- [2] Rezky. A, “Aplikasi Belanja Sayur Online”, Klook, 3 April 2020, [Online]. Tersedia: <https://www.klook.com/id/blog/aplikasi-belanja-sayur-online/> [Diakses 25 Maret 2022].
- [3] K. Khairunnisa, “Analisis tingkat kepuasan konsumen tukang sayur.co”, Skripsi Fakultas Sains dan Teknologi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2021. [Online]. Tersedia: <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/58161/1/KHAIRUNNISA-FST.pdf> [Diakses 25 Maret 2022].
- [4] TukangSayur.id, “How to Use Apps TukangSayur.Id”, TukangSayur.id, 27 Desember 2021, [Online]. Tersedia: <https://www.youtube.com/watch?v=5tm7K0-b59M> [Diakses 25 Maret 2022].
- [5] H. Herman, “Aplikasi TukangSayur.Co Berdayakan Tukang Sayur Keliling”, Berita Satu, 31 Desember 2018, [Online]. Tersedia: <https://www.beritasatu.com/digital/530375/aplikasi-tukangsayurco-berdayakan-tukang-sayur-keliling> [Diakses 25 Maret 2022].
- [6] F. Syafariani, A.S. Sitanggang, R. Dwisanty, “Pelatihan teknologi melalui aplikasi sayur segar bagi pedagang sayur,” *Jurnal Warta Desa*, vol.3, no.3, pp.207-216, Desember 2021. [Online]. Tersedia : <http://jwd.unram.ac.id/index.php/jwd/article/download/165/147> [Diakses 25 Maret 2022].
- [7] A.N. Mukhni, M. Ariyanti, M.Y. Febrianta, “Analisis kualitas layanan platform *online groceries* menggunakan *text network analysis* (studi kasus sayurbox, tanihub, tukangsayur.co, brambang.com),” *e-proceeding of management*, vol.7, no.2, pp.5248-5256, Desember 2020. [Online]. Tersedia : <https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/management/article/view/13724> [Diakses 25 Maret 2022].