



## JURNAL ILMU HUKUM, HUMANIORA DAN POLITIK (JIHHP)

E-ISSN: 2747-1993 | P-ISSN: 2747-2000

<https://dinastirev.org/JIHHP>

[dinasti.info@gmail.com](mailto:dinasti.info@gmail.com)

+62 811 7404 455

DOI: <https://doi.org/10.38035/jihhp.v4i4>

Received: 28 Mei 2024, Revised: 16 Juni 2024, Publish: 19 Juni 2024

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

## Aspek Perlindungan Konsumen Dalam Pemanfaatan E-Commerce Pada Pengembangan BUMDES

Ulfa Riany Fajrin<sup>1</sup>, Sri Widyawati<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Magister Kenotariatan, Universitas Indonesia, Indonesia, [rianyulfa119@gmail.com](mailto:rianyulfa119@gmail.com)

<sup>2</sup>Magister Kenotariatan, Universitas Indonesia, Indonesia, [mknui.widya@gmail.com](mailto:mknui.widya@gmail.com)

Corresponding Author: [rianyulfa119@gmail.com](mailto:rianyulfa119@gmail.com)<sup>1</sup>

**Abstract:** *This study aims to determine the aspects of consumer protection in the utilization of e-commerce in the development of Village-Owned Enterprises. BUMDes can function as a local economic driver and how e-commerce can be a strategic tool to improve the economy of village communities. However, improving the economy must be accompanied by consumer protection to maintain the trust and credibility of BUMDes in the digital era. Through this Research, the author analyzes how BUMDes can utilize e-commerce platforms to increase revenue and expand markets. In this research, the author uses doctrinal legal research methods. The conclusion that can be drawn in this research is to strengthen aspects of consumer protection in the utilization of e-commerce in BUMDes, such as online transaction security, product discrepancies, good returns, and consumer data privacy protection. E-commerce has great potential to increase sales of goods and services offered by BUMDes. The use of e-commerce platforms allows BUMDes to reach a wider market, including national and international markets. However, there are some barriers that need to be overcome, such as limited internet access in rural areas and BUMDes member's lack of understanding of e-commerce technology. In this study the authors also discuss solutions to issues such as technology training and internet access financing. This research provides insights into the potential for consumer protection in the use of e-commerce to develop BUMDes and emphasizes the importance of supporting marketing development and product development, especially mastery in the marketplace/e-commerce field.*

**Keyword:** *Consumer Protection, E-commerce Utilization, BUMDes Development*

**Abstrak:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui aspek perlindungan konsumen dalam pemanfaatan e-commerce pada pengembangan Badan Usaha Milik Desa. BUMDes dapat berfungsi sebagai penggerak ekonomi lokal dan bagaimana e-commerce dapat menjadi alat strategis untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa. Namun, dalam meningkatkan perekonomian harus disertai dengan perlindungan konsumen untuk menjaga kepercayaan dan kredibilitas BUMDes di era digital. Melalui Penelitian ini, penulis menganalisis bagaimana BUMDes dapat memanfaatkan platform e-commerce untuk meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian hukum doktrinal. Kesimpulan yang dapat ditarik dalam penelitian ini adalah memperkuat aspek perlindungan konsumen dalam pemanfaatan e-commerce pada

BUMDes, seperti keamanan transaksi online, ketidaksesuaian produk, pengembalian barang, dan perlindungan privasi data konsumen. E-commerce memiliki potensi yang besar untuk meningkatkan penjualan barang dan layanan yang ditawarkan BUMDes. Penggunaan platform e-commerce memungkinkan BUMDes mencapai pasar yang lebih luas, termasuk pasar nasional dan internasional. Namun, ada beberapa hambatan yang perlu diatasi, seperti keterbatasan akses internet di daerah pedesaan dan kurangnya pemahaman anggota BUMDes tentang teknologi e-commerce. Dalam penelitian ini penulis juga membahas solusi untuk masalah-masalah seperti pelatihan teknologi dan pembiayaan akses internet. Penelitian ini memberikan pandangan mengenai potensi perlindungan konsumen dalam pemanfaatan e-commerce untuk mengembangkan BUMDes dan menekankan betapa pentingnya mendukung pengembangan pemasaran dan pengembangan produk khususnya penguasaan dalam bidang marketplace/e-commerce.

**Kata Kunci:** Perlindungan Konsumen, Pemanfaatan *E-commerce*, Pengembangan BUMDes

## PENDAHULUAN

Pemanfaatan *e-commerce* telah menjadi langkah strategis penting dalam pengembangan BUMDes untuk meningkatkan potensi ekonomi lokal, memberikan peluang lebih luas bagi para pelaku usaha masyarakat desa, dan dapat menghubungkan pelaku usaha masyarakat desa dengan jangkauan pasar yang lebih besar dan luas di tingkat nasional maupun internasional. Namun, perlindungan konsumen menjadi semakin penting untuk memastikan keberlanjutan dan kesuksesan BUMDes di era digital, seiring dengan kemajuan teknologi yang semakin meluas, munculnya berbagai platform *e-commerce* dan meningkatnya jumlah transaksi yang dilakukan secara online. Dalam hal ini, BUMDes dan pelaku usaha lokal harus mengambil tindakan untuk melindungi konsumen. Tindakan ini mencakup memastikan bahwa pelanggan yang berbelanja di platform *e-commerce* khususnya BUMDes tersebut dilindungi dari segala bentuk ketidaksesuaian produk yang terkait dengan deskripsi yang diberikan, penipuan atau praktik penjualan yang merugikan, masalah keamanan transaksi online, pengembalian uang yang tidak dibayar, dan berbagai masalah lainnya yang dapat merugikan konsumen.

Setiap warga negara berhak atas perlindungan hukum yang wajib diberikan oleh negaranya, perlindungan konsumen adalah salah satunya. Dalam Pasal 1 ayat 1 Undang-Undang Perlindungan Konsumen, menyebutkan “Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberikan perlindungan kepada konsumen”.

Perlindungan hukum terhadap konsumen diperlukankhususnya pada BUMDes, karena dalam hal ini keadaan konsumen berada di posisi yang lemah. Jika ada perbedaan kepentingan antara pelaku usaha dan konsumen, itu dapat mengakibatkan gangguan fisik, jiwa, atau harta konsumen, dan tidak memungkinkan mereka untuk memanfaatkan barang dan jasa tersebut dengan cara yang paling efektif. Dengan adanya perlindungan hukum bagi konsumen, diharapkan akan ada kedudukan hukum yang seimbang antara pelaku usaha dan konsumen. Hal ini cukup beralasan karena selama ini kedudukan konsumen yang lebih kuat dilindungi oleh undang-undang.

Salah satu faktor yang mendorong pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia adalah kemajuan internet. Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik atau disebut UU ITE, mengatur perkembangan *e-commerce*. Sebagai konsumen, kita harus berhati-hati saat membeli sesuatu. Setiap transaksi jual beli, *e-commerce* biasanya terdiri dari suatu perjanjian antara pelaku usaha dan pembeli, merupakan salah satu jenis perjanjian yang diatur dalam KUHPdata. Di sisi lain, *e-commerce* pada dasarnya merupakan model transaksi jual beli yang menggunakan inovasi teknologi seperti internet

sebagai media transaksi. Kehendak para pihak dalam kesepakatan, yang dapat disampaikan secara lisan maupun tertulis, mengikat para pihak dengan segala konsekuensi hukumnya.

Dengan munculnya Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, ada dua hal penting yang dibuat. Pertama, UU ITE mengatur pengakuan transaksi elektronik dan dokumen elektronik dalam kerangka hukum perikatan dan pembuktian untuk menjamin kepastian hukum terkait transaksi elektronik. Kedua, UU ITE mengkategorikan tindakan yang termasuk kualifikasi pelanggaran hukum terkait penyalahgunaan Teknologi Informasi disertai dampak negatifnya terhadap masyarakat. Dengan pengakuan terhadap transaksi dan dokumen elektronik, setidaknya aktivitas *e-commerce* memiliki dasar hukum. BUMDes sendiri terdapat peraturannya dalam Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa.

Badan Usaha Milik Desa atau disebut dengan BUMDes didirikan oleh pemerintah desa dan masyarakat melalui musyawarah desa untuk membangun dan mengembangkan potensi desa dalam bidang ekonomi atau pelayanan umum untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa sesuai dengan amanah Undang-Undang Desa. Namun, Undang-Undang Desa menyebutkan BUMDes sebagai badan usaha, tetapi tidak menetapkan posisi BUMDes secara tegas. Ini menimbulkan masalah tambahan, seperti sulit bagi BUMDes untuk menjalin kerja sama bisnis dengan pihak lain, sulit mendapatkan modal perbankan, dan memperluas bisnis mereka. Tidak adanya *legal standing* atau kedudukan yang sah dihadapan hukum membuat perluasan usaha di BUMDes terhambat

Oleh karena itu pemangku yang berwenang harus menentukan status badan hukum BUMDes. Hingga kemudian lahir Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, dalam Pasal 117 yang menyatakan, "Bahwa Badan Usaha Milik Desa yang selanjutnya disebut BUM Desa adalah badan hukum yang didirikan oleh desa dan atau bersama desa-desa guna mengelola usaha, memanfaatkan asset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa layanan, dan atau jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat desa." Selain itu, BUMDes juga bertujuan memberikan kesejahteraan kepada penduduk desa melalui fasilitas-fasilitas yang disediakan oleh BUMDes. Meskipun tujuan pendirian BUMDes sangat positif, dari segi legalitas perlu ada peraturan yang memperkuat posisi BUMDes dan memberikan perlindungan hukum kepada pengguna seperti masyarakat atau pihak ketiga ketika melakukan transaksi dengan BUMDes.

BUMDes secara resmi menjadi unit usaha berbadan hukum setelah UU Cipta Kerja disahkan. BUMDes memiliki status yang setara dengan Perseroan Terbatas (PT), BUMN di tingkat nasional dan BUMD di tingkat daerah. Namun, BUMDes memiliki payung hukum yang berbeda dan otoritas yang berbeda karena desa adalah entitas khusus dengan wewenang tertentu. UU Desa member mereka kekhususan, seperti menjamin kemandirian desa dalam lingkungan budaya yang berbeda.

Pada era digitalisasi yang sedang berkembang pesat saat ini, penggunaan teknologi informasi dan komunikasi telah menjadi faktor penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan mengubah banyak aspek kehidupan. Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), yang berfungsi sebagai pusat ekonomi pedesaan di Indonesia, memainkan peran penting dalam kemajuan ekonomi. BUMDes memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat desa. Selain itu, pada tahun 2020 Undang-Undang Cipta Kerja telah membuat lebih mudah BUMDes untuk beroperasi dan berkembang. Terdapat beberapa undang-undang nasional yang mengatur transaksi *e-commerce* di Indonesia, seperti Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, Peraturan Pemerintah Nomor 82 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik, dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (UUPK).

Dalam mendorong pertumbuhan ekonomi desa, masyarakat desa dan pemerintahan desa mengelola lembaga usaha yang dikenal sebagai Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).

Salah satu strategi untuk pengembangan BUMDes adalah pemanfaatan *e-commerce*, terutama pada pasca berlakunya UU Cipta Kerja. Pemanfaatan *e-commerce* dapat membantu BUMDes dalam meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, meningkatkan keterlibatan masyarakat, meningkatkan daya saing dan memperluas keberlangsungan BUMDes.

Pengimplementasian kebijakan untuk meningkatkan ekonomi di berbagai daerah harus dimulai dari desa. Desa dipilih karena pertumbuhan ekonomi di desa dapat mempengaruhi seluruh masyarakat dan mendukung pemerataan ekonomi negara. Desa adalah tingkat otonomi terendah di Indonesia. Badan usaha desa (BUMDes) dapat membantu meningkatkan daya saing produk melalui spesialisasi. Pada akhirnya, ini akan menghasilkan peningkatan ekonomi negara. Dalam rangka otonomi daerah, BUMDes juga merupakan alat strategis untuk mempercepat kesejahteraan masyarakat. Karena kurangnya kapasitas dan dukungan, implementasi BUMDes masih belum optimal di banyak daerah. Contohnya, tidak banyak desa yang dapat mendirikan BUMDes di beberapa daerah. Oleh karena itu, memaksimalkan peran BUMDes dalam jangka panjang sangat penting.

BUMDes dapat memaksimalkan potensi lokal dalam suatu daerah atau desa, terutama dengan mengembangkan usahanya untuk meningkatkan pendapatan desa, lembaga dan individu serta meningkatkan penyerapan tenaga kerja. Pembentukan badan usaha ini memiliki kapasitas untuk mengubah keadaan perekonomian desan dan memiliki kapasitas untuk berbicara di tingkat nasional dan internasional dalam konteks perdagangan bebas globalisasi. Strategi pengembangan BUMDes harus diterapkan secara internasional melalui berbagai komponen penting, seperti kepengurusan, keuangan, pengembangan, kerjasama, pengawasan, monitoring dan evaluasi.

Namun dalam kenyataannya, masih banyak masyarakat yang belum paham tentang program BUMDes karena kurangnya sosialisasi yang dilakukan oleh petugas kepada masyarakat sekitar, kekurangan sumber daya manusia yang mampu menjalankan manajemen usaha melalui *e-commerce*. Selain itu, sumber daya finansial dalam program BUMDes, dana yang tersedia masih belum sepenuhnya dapat memenuhi kebutuhan masyarakat, dan masyarakat desa yang kurang memperoleh informasi tentang manfaat *e-commerce* yang dijalankan BUMDes. Padahal, penerapan *e-commerce* pada BUMDes sangat penting dan memberikan peluang yang lebih besar untuk menjual produk dan layanan secara online dengan menghubungkan ke jangkauan pasar yang lebih luas seperti pasar nasional dan internasional sekaligus mempromosikan kekayaan budaya dan produk lokal selain itu dapat menciptakan lapangan kerja lokal.

Berkaitan dengan permasalahan tersebut maka penulis merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pemanfaatan *e-commerce* dapat meningkatkan pendapatan BUMDes?
2. Bagaimana aspek hukum perlindungan konsumen dalam pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes?

## **METODE**

### **Pendekatan Penelitian**

Pada penelitian tentang pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes pasca berlakunya UU Cipta Kerja ini tentunya menggunakan suatu pendekatan guna mempermudah pelaksanaan penelitian. Metode pendekatan dalam penelitian hukum terdapat beberapa pendekatan, dengan pendekatan tersebut peneliti akan mendapatkan informasi dari berbagai aspek mengenai isu yang sedang dicari jawabannya. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian hukum ini adalah pendekatan undang-undang (*statute approach*), dilakukan dengan menelaah Undang-Undang dan regulasi terkait dengan BUMDes.

### **Rancangan Kegiatan**

Adapun rancangan kegiatan yang dilakukan oleh peneliti terkait dengan penelitian tentang pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes pasca berlakunya UU Cipta Kerja ini yaitu peneliti melakukan penelitian selama 1 bulan yaitu selama bulan Oktober. Rancangan kegiatan dilakukan guna mencapai hasil penelitian yang maksimal dan baik demi dampak yang positif bagi pembacanya.

### **Ruang Lingkup Atau Objek**

Ruang lingkup dalam penelitian ini terkait dengan pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes pasca berlakunya UU Cipta Kerja dengan menganalisis ketentuan menurut hukum undang-undang yang berlaku. Sedangkan, objek dalam penelitian ini adalah pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes pasca berlakunya UU Cipta Kerja yaitu pemanfaatan dan peluang *e-commerce/platform* digital bagi BUMDes setelah berlakunya UU Cipta Kerja.

### **Bahan dan Alat Utama**

Di dalam penelitian sangat diperlukan adanya suatu bahan guna mempermudah peneliti dalam mengkaji pokok permasalahan yang sedang diteliti. Terdapat beberapa bahan berbeda yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini. Karena penelitian hukum ini adalah penelitian doktrinal, Oleh karena itu bahan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu bahan hukum primer, sekunder dan tersier berupa Norma Dasar, perundang-undangan, hasil penelitian ilmiah, buku-buku dan lain sebagainya.

#### **1. Bahan Hukum Primer**

Bahan hukum primer merupakan aturan hukum tertulis yang berlaku dan dikeluarkan oleh badan yang berwenang. Adapun dalam penelitian ini bahan hukum primer yang digunakan adalah Undang-Undang terkait BUMDes yaitu Undang-Undang Cipta Kerja, Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah dan Peraturan Pemerintah Nomor 11 Tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa.

#### **2. Bahan Hukum Sekunder**

Bahan hukum sekunder merupakan bahan hukum yang berisi terkait dengan ajaran atau doktrin para ahli. Bahan hukum ini terdiri dari buku atau jurnal hukum yang berisi mengenai prinsip-prinsip dasar (asas hukum), dengan pandangan para ahli hukum, dan ensiklopedia hukum yang berkaitan dengan pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes pasca berlakunya UU Cipta Kerja.

#### **3. Bahan Hukum Tersier**

Bahan hukum tersier merupakan bahan non hukum. Bahan hukum tersier terdiri atas buku-buku non hukum yang terkait dengan penelitian seperti buku ekonomi, buku digitalisasi, buku politik, situs internet, kamus bahasa dan ensiklopedia umum. Bahan ini menjadi penting karena mendukung dalam proses analisis hukumnya.

### **Tempat**

Suatu penelitian yang tentunya berkaitan dengan menganalisis suatu permasalahan yang tentu terjadi di suatu wilayah atau tempat. Dalam penelitian ini suatu tempat terjadi permasalahan yang dianalisis adalah negara Indonesia dengan memperhatikan permasalahan tersebut dan dikaitkan dengan Undang-Undang berkaitan yang berlaku.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam suatu penelitian digunakan guna memecahkan suatu masalah yang terdapat dalam rumusan penelitian. Sehingga teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan cara studi pustaka atau dokumen dari berbagai dokumen-dokumen terkait. Berkaitan dengan analisis normatif maka penulis menganalisis

pokok permasalahan tentang pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes pasca berlakunya UU Cipta Kerja ini dikaitkan dengan buku-pustaka yang terdapat hubungannya dengan pemanfaatan *e-commerce* pada pengembangan BUMDes pasca berlakunya UU Cipta Kerja.

### **Teknik Analisis**

Berkaitan dengan metode penelitian hukum normatif yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini maka analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini dilakukan secara kualitatif, yaitu menguraikan data dalam bentuk kalimat secara teratur, logis, tidak tumpang tindih dan efisien untuk memudahkan pemahaman dan interpretasi data. Oleh karena itu di dalam penelitian ini memperhatikan bentuk kalimat yang secara bahasa teratur dan mudah untuk dipahami oleh pembaca.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Pemanfaatan E-Commerce Dapat Meningkatkan Pendapatan BUMDes**

Sebagai negara yang terbuka terhadap hubungan dengan negara lain di seluruh dunia, Indonesia harus menghadapi kemajuan dalam teknologi komunikasi dan informasi. Dengan demikian, era keterbukaan atau globalisasi dapat di definisikan sebagai masuknya negara ke dalam arus perdagangan bebas. Ini telah menjadi realitas yang harus dihadapi dan diatasi melalui berbagai program dan kegiatan.

Semua aspek kehidupan telah terpengaruh oleh kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, termasuk internet, sektor bisnis dan perdagangan. Dengan internet, teknologi informasi dan komunikasi, proses pemasaran dan penjualan dapat dilakukan kapan saja dan dimana saja tanpa terbatas waktu dan lokasi. Banyak perusahaan yang memanfaatkan teknologi ini dengan membuat halaman web untuk mempromosikan bisnis mereka. Bentuk data yang dapat dikirimkan termasuk teks, grafik, gambar, suara, animasi, atau bahkan video. Karena kemudahan akses ke berbagai jenis informasi, hampir semua lapisan masyarakat sekarang sangat terbiasa dengan internet terutama di negara maju.

Pemasaran melalui jaringan internet berkembang sangat pesat sebagai akibat dari perkembangan ekonomi dalam bidang teknologi informasi dan komunikasi. Jumlah transaksi yang terjadi sangat menguntungkan, menarik minat pebisnis untuk menggunakan internet sebagai strategi marketing baru. Perusahaan kecil dan menengah dapat bersaing secara terbuka dengan perusahaan besar lainnya dan memperoleh peluang di pasar global dengan jaringan internet. Daya tarik lain dari pemasaran melalui internet adalah daya jangkau pasarnya sekarang tersebar di seluruh dunia, bukan hanya di satu negara atau wilayah. Hal ini tentu saja, membuat perusahaan kecil memiliki potensi yang sama dengan perusahaan besar.

Pasca berlakunya UU Cipta Kerja, tentunya ada potensi besar untuk meningkatkan pendapatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) melalui penggunaan *e-commerce*. Penulis akan menjelaskan beberapa komponen yang mendukung gagasan ini, yaitu:

1. Akses pasar yang lebih luas, BUMDes dapat menjual barang dan jasa mereka secara online, yang memungkinkan mereka mendapatkan akses pasar yang lebih luas. Tergantung pada skala dan jenis produk, masyarakat desa dapat menjual barang dan jasa mereka di berbagai wilayah daerah dan bahkan di luar negeri.
2. Variasi produk dan layanan, BUMDes dapat menawarkan berbagai produk dan layanan melalui platform *e-commerce*. Hal ini memungkinkan mereka menjual produk lokal, seperti kerajinan tangan, produk pertanian, makanan lokal dan masih banyak lagi produk dari desa yang belum dikembangkan lainnya yang mungkin memiliki daya tarik di pasar yang lebih luas.
3. Peningkatan efisiensi operasional, BUMDes dapat mempercepat operasi mereka dengan menggunakan *e-commerce* karena masyarakat desa dapat mengelola inventaris dengan

lebih baik, mengurangi biaya logistik, dan menghindari proses penjualan dan pengiriman yang tidak perlu.

4. Promosi dan pemasaran, BUMDes dapat memasarkan produk dengan lebih baik dengan platform *e-commerce*, masyarakat desa dapat mencapai audiens yang lebih besar dengan menggunakan media sosial, iklan online, dan teknik pemasaran digital lainnya.
5. Pembelajaran dan peningkatan keterampilan, Anggota BUMDes dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka tentang teknologi dan manajemen bisnis online dengan menggunakan *e-commerce*. Hal ini dapat membantu mereka memaksimalkan potensi penjualan mereka.
6. Transparansi keuangan, Transaksi yang dilakukan melalui *e-commerce* tercatat secara digital, hal ini meningkatkan transparansi keuangan BUMDes dan mengurangi risiko penyelewengan dana.

Namun, perlu diingat bahwa pasca berlakunya UU Cipta Kerja, BUMDes harus mempersiapkan diri dengan baik dan mempertimbangkan sejumlah faktor karena pemanfaatan *e-commerce* pada BUMDes akan bergantung pada infrastruktur teknologi, pemahaman anggota BUMDes tentang teknologi, strategi pemasaran yang efektif dan kualitas produk dan layanan yang mereka tawarkan.

Untuk terus meningkatkan pengembangan BUMDes dengan mendapatkan peluang bisnis yang luas strategi yang dapat digunakan adalah dengan pemanfaatan perkembangan *Information and Communication Technology (ICT)*. *E-commerce* banyak digunakan dalam pemanfaatan ICT.

*E-Commerce* atau *Electronic Commerce* adalah proses transaksi jual beli dengan menggunakan alat elektronik, seperti telepon dan internet. *E-commerce* adalah salah satu strategi yang populer untuk meningkatkan daya saing BUMDes dan mendapatkan peluang ekspor serta peluang bisnis lainnya. Kelebihan *E-commerce*, yaitu:

1. Otomatisasi, menggantikan proses manual.
2. Integrasi, meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses.
3. Publikasi, memberikan layanan promosi dan komunikasi produk dan jasa yang dipasarkan.
4. Interaksi, pertukaran data dan informasi antar berbagai pihak yang mengurangi kesalahan manusia (*human error*).
5. Transaksi, kesepakatan antara dua pihak untuk melakukan transaksi yang melibatkan institusi lain.

Setelah penulis membaca beberapa jurnal dan buku mengenai BUMDes, ada berbagai jenis usaha yang dapat dijual melalui *e-commerce*. Pilihan usaha ini akan tergantung pada sumber daya, keahlian dan potensi lokal masing-masing desa. Beberapa jenis usaha yang telah penulis dapatkan melalui beberapa sumber, usaha yang dapat dijalankan oleh BUMDes melalui *e-commerce*, yaitu:

1. Kerajinan Tangan, BUMDes dapat menjual kerajinan tangan seperti tenun, keramik, anyaman, atau kerajinan tangan lainnya yang dapat diproduksi oleh masyarakat desa setempat.
2. Pakaian atau Fashion, BUMDes dapat menjual pakaian, aksesoris, atau produk fashion lainnya yang di desain atau diproduksi secara lokal oleh masyarakat desa setempat.
3. Produk Pertanian, BUMDes dapat menjual produk pertanian seperti hasil panen, sayuran organik, bibit buah atau sayur yang telah dikemas, buah-buahan, atau produk olahan pertanian seperti keripik, selai, atau susu segar.
4. Kuliner Lokal, BUMDes dapat menjual makanan khas daerah seperti makanan ringan, makanan tradisional, dan hidangan khas dari desa setempat.
5. Produk Kesehatan dan Kecantikan, obat-obatan herbal, produk herbal, perawatan kulit berbahan alami atau organik, atau produk kesehatan lainnya yang diproduksi secara lokal.

6. Produk Lingkungan, BUMdes dapat menjual produk yang mendukung keberlanjutan lingkungan, seperti barang daur ulang atau barang-barang yang ramah lingkungan.
7. Jasa Konsultasi, BUMDes dapat membuka jasa konsultasi melalui *e-commerce* dalam berbagai bidang seperti bidang pertanian, pembangunan desa, atau manajemen bisnis.
8. Pengelolaan Wisata Digital, BUMDes dapat mengelola situs web atau platform *e-commerce* yang memfasilitasi pemesanan untuk wisatawan yang ingin mengunjungi desa atau destinasi wisata lokal.

Memutuskan untuk membuka usaha khususnya di dunia maya sangat menjanjikan karena sangat memungkinkan untuk memasarkan barang atau jasa di berbagai media yang tersebar di internet, termasuk *marketplace*, *website*, dan media sosial. Pasar seperti pasar tradisional, adalah tempat dimana berbagai macam penjual dan pembeli berkumpul. Saat ini *marketplace* telah berkembang menjadi *platform* jual beli online yang sangat populer, dan pelanggan bahkan senang menghabiskan waktu yang lama untuk melihat berbagai produk yang dijual di sana. Memiliki strategi pemasaran harus dimiliki untuk meningkatkan pemasaran yang dimiliki supaya produk lebih dikenal dan menarik perhatian konsumen. Strategi pemasaran yang harus dilakukan di antaranya:

1. Siapkan Produk yang akan Dijual, Tentukan jenis barang apa yang ingin dijual di situs jual beli online. Ketersediaan stok juga harus diperhatikan. Jangan biarkan pelanggan menunggu terlalu lama untuk membatalkan order mereka karena hal itu dapat mempengaruhi rating toko. *Rating* dan *review* pelanggan sangat memengaruhi bisnis online. Toko yang lebih responsif akan meningkatkan kredibilitasnya, terutama jika menyediakan produk berkualitas tinggi dan unik.
2. Kenali Target Pasar yang Menjadi Sasaran, Dalam strategi pemasaran di situs jual beli online, selain menentukan jenis produk yang akan dijual, kenali juga target pasar. Sebelum menentukan target pasar, lakukan segmentasi pasar dahulu. Target pasarnya adalah orang berusia 17 hingga 36 tahun yang tinggal di daerah yang mudah dijangkau kurir di seluruh Indonesia. Setelah mengetahui target pasar, strategi kedua untuk berbicara menggunakan bahasa modern dengan pelanggan, ketiga, jangan campurkan produk lain di dalam toko yang tidak sesuai dengan produk yang dimiliki. Ini akan membuat pelanggan bingung apa yang sebenarnya dijual.
3. Ketahui Keunggulan dan Kelemahan Pesaing, jika baru terjun di *marketplace*, pasti akan berhadapan dengan banyak pesaing yang sudah lama menjual produk serupa dan memiliki pengalaman bisnis yang signifikan. Supaya lebih berdaya saing, pelajari kekuatan para pesaing sebelum menggunakan strategi pemasaran di pasar. Salah satu yang dapat dilakukan adalah dengan membeli produk pesaing guna mencari tahu kualitas produk dan seperti apa pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Dalam strategi pemasaran, mengamati pesaing juga merupakan bagian dari cara memenangkan persaingan.
4. Kenali *Marketplace*, Sebelum bergabung dengan *marketplace*, pelajari terlebih dahulu beberapa pilihan *marketplace*. Tujuannya adalah agar produk yang akan dipasarkan sesuai dengan konsumen yang mengunjungi masing-masing *marketplace*, setiap *marketplace* memiliki karakteristik dan keunggulan unik. seperti contohnya pada marketplace A lebih terkenal karena fashion, sedangkan marketplace B fokus pada penjualan elektronik. Ini juga penting untuk menjaga agar pasar tidak salah menasar pelanggan. Meskipun tujuannya sama, yaitu membuka toko dan mempromosikan produk, tiap *marketplace* memiliki karakteristik dan fitur yang berbeda.
5. Pelajari Algoritma *Marketplace*, Ada banyak pesaing yang menjual produk serupa, jadi sangat ketat untuk menjadi produk terbaik. Karena produk yang berada di posisi tertinggi biasanya memiliki potensi pembelian yang lebih besar daripada produk bagus tapi tidak terlihat sama sekali. Caranya adalah saat mengupload foto produk dengan



deskripsi, gunakanlah ‘kata kunci’ yang relevan ke dalam kolom pencarian, pastikan membuatnya selengkap dan sedetail mungkin sesuai dengan spesifikasi produk.

6. Beri Jaminan Kenyamanan Berbelanja, Untuk membuat belanja online lebih nyaman bagi pelanggan, anda dapat mempercepat proses pengiriman, dan memudahkan pengembalian barang yang rusak. Bentuk kenyamanan lainnya adalah komunikasi yang baik. Konsumen lebih senang jika transaksi pembayaran dan jasa pengirimannya lebih dari satu metode pembayaran memungkinkan pelanggan memilih yang lebih murah dan cepat.
7. Kemasan Produk Sringkas dan Semerarik Mungkin, Dalam berbelanja online, tidak jarang produk yang anda beli berkualitas tinggi, tetapi kemasan tidak rapi dan produk rentan rusak karena pengemasan yang asal. Pelanggan sangat senang dengan *packaging* yang rapi dan aman, atau lebih baik jika kemasan produk dibuat semerarik mungkin dan diselipkan hadiah kecil seperti permen atau kartu sapaan karena telah membeli produk di toko anda untuk memuaskan pelanggan.

Sebelum memulai usaha, sangat penting untuk melakukan riset pasar terlebih dahulu dan memahami apa yang dicari oleh pelanggan dan bagaimana pasar dapat berkembang di wilayah BUMDes tertentu. Dengan memilih jenis usaha yang sesuai dengan potensi lokal dan sumber daya yang tersedia, BUMDes dapat meningkatkan peluang untuk sukses dalam menjalankan usaha melalui *e-commerce*.

Pasca berlakunya Undang-Undang Cipta Kerja, banyak Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) menghadapi beberapa tantangan saat mencoba menggunakan *e-commerce* untuk mengembangkan bisnis mereka. Setelah penulis membaca dari berbagai sumber, maka dapat disimpulkan beberapa faktor penghambat yang umumnya dihadapi BUMDes meliputi:

1. Keterbatasan Akses Internet, Akses internet yang stabil dan cepat mungkin terbatas di beberapa wilayah pedesaan. Hal ini yang dapat menghambat kemampuan BUMDes untuk menjalankan usahanya pada platform *e-commerce*.
2. Kurangnya Pemahaman Teknologi, Beberapa anggota BUMDes memiliki kurangnya pemahaman mengenai teknologi *e-commerce*, manajemen situs web, atau platform online lainnya. Hal ini dapat menjadi hambatan untuk memahami perubahan teknologi dan menjalankan usaha pada platform *e-commerce*.
3. Kekurangan Modal Awal, Membangun dan mengelola situs web *e-commerce*, mengambil gambar produk, memasarkan produk secara online, dan mengelola stok adalah semua tugas yang membutuhkan dana awal. Beberapa dari BUMDes menghadapi kesulitan dalam mengumpulkan dana ini.
4. Infrastruktur Logistik Terbatas, Infrastruktur logistic seperti pengiriman dan pengiriman terbatas di beberapa desa. Hal ini dapat berdampak pada kemampuan BUMDes untuk mengirimkan produk.
5. Regulasi dan Perizinan, Peraturan lokal atau nasional mengatur bisnis *e-commerce*, seperti perizinan usaha dan pajak. Proses perizinan yang rumit atau biaya tambahan dapat menghalangi masyarakat desa.
6. Keamanan Transaksi Online, beberapa masyarakat desa masih khawatir tentang keamanan transaksi online, seperti penipuan, atau pencurian data, yang dapat mengurangi kepercayaan pelanggan.
7. Ketersediaan Jasa Pengiriman, Di daerah pedesaan, mungkin sulit untuk mendapatkan layanan pengiriman yang andal. Pengiriman yang tidak andal dapat berdampak negatif pada reputasi BUMDes.
8. Pemasaran Online yang efektif, strategi pemasaran digital yang efektif diperlukan untuk meningkatkan kehadiran internet dan hubungan dengan konsumen. Pertumbuhan BUMDes *e-commerce* dapat terhambat oleh kurangnya pemahaman tentang masalah ini.

9. Kurangnya Kualitas Produk atau Layanan, Produk atau layanan yang ditawarkan BUMDes harus memenuhi standar kualitas. Kualitas yang rendah dapat menyebabkan pelanggan tidak puas.
10. Pemeliharaan dan Perbaikan Teknologi, Jika tidak dikelola dengan baik, pemeliharaan dan perbaikan teknologi serta situs web *e-commerce* dapat menjadi hambatan. Ini membutuhkan banyak waktu dan uang.

BUMDes harus mempersiapkan dan merencanakan dengan baik untuk mengatasi masalah ini. BUMDes dapat mengatasi hambatan dalam memanfaatkan *e-commerce*. Berikut adalah beberapa cara yang dapat membantu BUMDes mengatasi faktor-faktor penghambat:

1. Pendidikan dan Pelatihan, Anggota BUMDes dapat dilatih dalam teknologi *e-commerce*, manajemen toko online, pemasaran digital dan keterampilan terkait lainnya. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan pelanggan maupun anggota BUMDes dalam menjalankan bisnis online.
2. Akses Internet yang Lebih Baik, BUMDes dapat bekerjasama dengan pihak-pihak terkait, seperti penyedia layanan internet lokal atau pemerintah daerah, untuk meningkatkan akses internet di wilayah desa.
3. Bimbingan dan Dukungan Eksternal, BUMDes dapat meminta bantuan dari ahli *e-commerce* atau konsultan bisnis yang berpengalaman dalam merencanakan strategi *e-commerce* dan mengatasi masalah teknis.
4. Pembiayaan dan Modal, Mengumpulkan sumber daya keuangan yang diperlukan untuk memulai bisnis *e-commerce*, seperti dana untuk pembuatan situs web, pemeliharaan dan pemasaran.
5. Pengembangan Situs Web yang Mudah Digunakan, Memilih platform *e-commerce* yang mudah digunakan dan ramah pengguna, dan memastikan bahwa situs web BUMDes memiliki navigasi yang mudah dan informasi produk yang jelas.
6. Pemasaran dan Promosi, Menciptakan strategi pemasaran online yang efektif, seperti penggunaan media sosial, iklan online, atau kampanye promosi untuk mencapai audiens yang lebih besar seperti membuat konten di tiktok atau instagram.

Setiap langkah harus disesuaikan dengan kebutuhan dan keadaan unik dari BUMDes. BUMDes dapat berhasil jika memiliki kesabaran, komitmen, keinginan untuk belajar dan menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi dalam dunia *e-commerce*. Dengan dukungan yang tepat dan pendekatan yang menyeluruh, BUMDes dapat mengatasi tantangan dan memaksimalkan potensi *e-commerce*.

### **Perlindungan Hukum Konsumen Dalam Pemanfaatan E-commerce Pada Pengembangan BUMDes**

Pada pemanfaatan *e-commerce* dalam mengembangkan BUMDes, perlindungan konsumen sangat diperlukan untuk menjamin barang yang dijual sesuai dengan apa yang ditampilkan pada laman *e-commerce*, karena dalam jual beli online melalui *e-commerce* penjual maupun pembeli tidak berinteraksi secara langsung. Kondisi ini dapat melemahkan posisi pembeli sebagai konsumen dan memungkinkan penjual yang tidak jujur melakukan penipuan, yang dapat merugikan hak pembeli dan mengakibatkan kerugian finansial. Berbelanja secara online juga menimbulkan risiko seperti menerima produk yang tidak sesuai dengan foto dan deskripsi yang ditawarkan, menerima produk dalam kondisi yang rusak, atau pengiriman yang tertunda. Oleh karena itu pembeli harus berhati-hati saat melakukan transaksi online.

Segala hak dan kewajiban konsumen serta pelaku usaha diatur oleh UUPK begitupun sanksi dan prosedur penyelesaian sengketa transaksi terkait. Sebenarnya tidak ditujukan secara khusus untuk transaksi elektronik, tetapi itu dapat dilakukan dengan mempertimbangkan ketentuan yang ada dalam beberapa undang-undang lain yang mengatur transaksi antara konsumen dan pelaku usaha yaitu UU ITE mengatur informasi dan transaksi

elektronik, UU Perdagangan mengatur transaksi perdagangan secara umum, dan KUHPerdata yang menjadi dasar dari semua ketentuan terkait perjanjian.

Pasal 1 ayat (1) UUPK mendefinisikan perlindungan konsumen sebagai berikut:

“Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk member perlindungan kepada konsumen.”

Perlindungan yang dapat diberikan oleh konsumen ketika menggunakan barang atau jasa yang dijual secara online terdapat peraturannya pada UUPK. Dalam kebanyakan kasus, aturan perlindungan ini berbeda untuk setiap negara dimana perusahaan *e-commerce* tersebut beroperasi. Di antara hal-hal yang harus dilindungi adalah:

1. Kecurangan bisnis (*fraud*);
2. Iklan yang membohongi pelanggan;
3. Produk palsu yang dijual;
4. Pemesanan yang dibuat tetapi tidak dikirim oleh penjual;
5. Penipuan dalam bisnis barang online;
6. Penyalahgunaan kartu kredit dimana data pelanggan dicuri sehingga orang lain dapat menggunakannya;
7. Pencurian identitas pelanggan.

Tujuan perlindungan konsumen menurut Pasal 3 UUPK adalah sebagai berikut:

1. “meningkatkan kesadaran, kemampuan dan kemandirian konsumen untuk melindungi diri;
2. mengangkat harkat dan martabat konsumen dengan cara menghindarkannya dari eksekutif pemakaian barang dan/atau jasa;
3. meningkatkan pemberdayaan konsumen dalam memilih, menentukan, dan menuntut hak-haknya sebagai konsumen;
4. menciptakan sistem perlindungan konsumen yang mengandung unsur kepastian hukum dan keterbukaan informasi serta akses untuk mendapatkan informasi;
5. menumbuhkan kesadaran pelaku usaha mengenai pentingnya perlindungan konsumen sehingga tumbuh sikap yang jujur dan bertanggung jawab dalam berusaha;
6. meningkatkan kualitas barang dan/atau jasa yang menjamin kelangsungan usaha produksi barang dan/atau jasa, kesehatan, kenyamanan, keamanan, dan keselamatan konsumen.”

Semua orang yang terlibat dalam transaksi jual beli yang dilakukan melalui *platform online* memiliki tanggung jawab dan hak masing-masing. Seorang penjual bertanggung jawab untuk menawarkan barang dengan jujur dan memberikan informasi yang akurat kepada calon pembeli. Mereka juga memiliki hak untuk memperoleh pembayaran atas barang yang dijual, dan mereka juga berhak untuk melindungi pembeli dari tindakan tidak pantas selama proses transaksi pada *e-commerce*. Ketika BUMDes menggunakan *e-commerce* untuk memperluas jangkauan pasar, maka perlindungan hukum konsumen harus menjadi prioritas.

Beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan untuk melindungi konsumen pada BUMDes, yaitu sebagai berikut:

1. Transparansi Informasi, BUMDes harus memberikan informasi produk layanan yang jelas dan lengkap melalui *e-commerce*. Seperti harga, deskripsi, syarat dan ketentuan, kebijakan pengembalian, dan informasi kontak untuk komunikasi lebih lanjut.
2. Perlindungan Privasi, BUMDes harus memastikan bahwa data pribadi konsumen yang dikumpulkan melalui *e-commerce* aman dan digunakan sesuai dengan peraturan perlindungan data yang berlaku.
3. Keamanan Transaksi, BUMDes harus menerapkan sistem keamanan yang kuat untuk mencegah pencurian identitas atau penipuan kartu kredit.
4. Kebijakan Pengembalian dan Garansi, BUMDes harus memiliki kebijakan yang jelas tentang pengembalian barang dan garansi kualitas sehingga pelanggan dapat yakin

bahwa mereka dapat mengembalikan barang yang tidak memenuhi harapan mereka atau mengklaim garansi jika diperlukan.

5. Pendidikan Konsumen, BUMDes dapat membantu melindungi konsumen dengan mengajarkan hak-hak konsumen dan cara menggunakan *e-commerce* secara aman dan bertanggung jawab.
6. Kepatuhan hukum, BUMDes harus mematuhi semua peraturan dan regulasi yang berlaku yang berkaitan dengan *e-commerce* dan perlindungan konsumen.

Pelaku usaha yang mengalami konflik dapat memilih untuk mengambil tindakan litigasi atau non litigasi. Dalam kebanyakan kasus, penyelesaian sengketa perdagangan konvensional dan elektronik tidak jauh berbeda. Namun, penyelesaian sengketa perdagangan elektronik dapat dilakukan melalui media elektronik juga. Pihak yang bersengketa dalam perdagangan elektronik dapat memilih penyelesaian sengketa non-litigasi dengan arbitrase *online* atau arbitrase *cyber*.

Arbitrase online adalah evolusi dari penyelesaian sengketa non-litigasi melalui penyelesaian sengketa online (ODR). Arbitrase online dianggap sebagai cara terbaik bagi para pelaku bisnis untuk menyelesaikan sengketa di internet karena kondisi sengketa konsumen, yang biasanya kecil dan memerlukan penyelesaian cepat dengan biaya yang relative murah. Oleh karena itu, arbitrase online dianggap sebagai salah satu opsi terbaik untuk penyelesaian sengketa dalam perdagangan elektronik. Selain itu, transaksi elektronik melibatkan transaksi internasional dan lintas batas, tetapi dapat menghubungkan pelaku usaha dengan konsumen, dan dinamika transaksi ini dapat menyebabkan sengketa. Oleh karena itu, metode penyelesaian sengketa alternatif seperti arbitrase online dapat dianggap sesuai untuk sengketa yang terjadi secara *online*.

Berdasarkan apa yang telah diuraikan diatas dapat dipahami bahwa perlindungan hak konsumen dalam konteks transaksi *e-commerce* sangat penting. Konsumen memiliki hak untuk meminta kompensasi, ganti rugi, atau penggantian jika barang atau layanan yang mereka beli tidak sesuai dengan informasi yang diberikan oleh penjual. Dalam hal ini, maka masyarakat yang menjalankan BUMDes wajib untuk memberikan kompensasi, ganti rugi, atau penggantian jika barang atau jasa yang dijual tidak memenuhi perjanjian. Selain itu, sesuai dengan ketentuan yang tercantum dalam Pasal 62 ayat (1) UUPK, Perusahaan dapat menghadapi tindakan hukum jika mereka menjual barang atau layanan yang tidak sesuai dengan janji yang tercantum dalam label, etiket, informasi, iklan, atau promosi penjualan. Pelaku usaha yang melanggar aturan tersebut dapat dikenakan hukuman penjara hingga 5 tahun atau denda maksimal Rp. 2 miliar.

## KESIMPULAN

Penggunaan *e-commerce* sebagai strategi pemasaran dan penjualan produk desa dapat membuka peluang lebih besar bagi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) untuk meningkatkan pendapatan dan mengakses pasar yang lebih luas. Beberapa hal yang mendukung pemanfaatan *e-commerce* oleh BUMDes telah dijelaskan, seperti mendapatkan akses pasar yang lebih luas, variasi produk, peningkatan efisiensi operasional, promosi, peningkatan keterampilan, dan transparansi keuangan. Namun, BUMDes perlu mempersiapkan infrastruktur teknologi, meningkatkan pemahaman tentang teknologi, dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Selanjutnya, penulis juga memberikan contoh jenis-jenis usaha yang dapat dijalankan melalui *e-commerce* oleh BUMDes, seperti kerajinan tangan, produk pertanian, kuliner lokal, produk kesehatan dan masih banyak lagi. Pentingnya memahami target pasar, mengenali pesaing, dan memahami karakteristik berbagai *marketplace* juga ditekankan dalam strategi pemasaran *e-commerce*. Selanjutnya, riset pasar dan pemilihan jenis usaha yang sesuai dengan potensi lokal desa dan sumber daya yang ada di desa adalah langkah kunci untuk kesuksesan BUMDes dalam menjalankan usaha melalui *e-commerce*.

Perlindungan konsumen sangat diperlukan dalam pemanfaatan *e-commerce* pada BUMDes. Perlindungan yang dapat diberikan oleh konsumen ketika melakukan transaksi jual beli *online* terdapat peraturannya pada UUPK. BUMDes perlu memperhatikan transparansi informasi, perlindungan privasi, keamanan transaksi, kebijakan pengembalian dan garansi, penyelesaian sengketa, pendidikan konsumen dan kepatuhan hukum untuk memastikan perlindungan hukum yang memadai. Jika dalam proses transaksi jual beli terdapat konflik dapat dilakukan penyelesaian sengketa secara online melalui arbitrase *online*.

## REFERENSI

- Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja  
Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen  
Peraturan Pemerintah Nomor 11 Tahun 2021 Tentang Badan Usaha Milik Desa  
Amiruddin dan Zainal Asikin. Pengantar Metode Penelitian Hukum, Edisi Revisi. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016.  
Barkatullah, Abdul Halim. Framework Sistem Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Indonesia. Bandung: Nusa Media, 2016.  
Hs, H. Salim Dan Erlies Septiana Nurbani. Penerapan Teori Hukum Pada Penelitian Tesis dan Disertasi. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.  
Marzuki, Peter Mahmud. Penelitian Hukum. Jakarta: Kencana, 2005.  
Sarwono, Jonathan dan K Prihartono. Perdagangan Online: Cara Bisnis Di Internet. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2012.  
Sumarni, Titin. Et al. Strategi Peningkatan Ekonomi dengan Memanfaatkan Market Place Melalui Media Internet. Riau: Dotplus Publisher, 2021.  
Alfiansyah. "Status Badan Hukum Atas Di Undangkannya Undang-Undang Cipta Kerja." Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan. Vol. 5. No. 1 (2021).  
Hadi, Jusman Khairul. "Kedudukan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja." Jurnal Fakultas Hukum Universitas Gunung Rinjani. Vol. 3 No. 1 (2021).  
Jauhari, Jaidan. "Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce." Jurnal Sistem Informasi (JSI). Vol. 2. No. 43 (2010).  
Khotimah, C.A. dan Chairunnisa, J. C., "Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Dalam Transaksi Jual Beli Online (E-Commerce)." Jurnal Business Law Review. Vol. 1, No. (2016).  
Mantri, Bagus Hanindy. "Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Dalam Transaksi E-Commerce." Tesis Magister Fakultas Hukum Universitas Diponegoro, Semarang, 2007.  
Maulana, Muhammad Johansyah. "Perlindungan Konsumen Dalam E-Commerce Terkait Kerugian." Journal of Law, Administration, and Social Science, Vol. 4, No. 2 (2024).  
Putra, Setia. "Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen Dalam Transaksi Jual-Beli Melalui E-Commerce." Jurnal Ilmu Hukum Universitas Riau. Vol. 4 No. 2 (2014).  
Ramli, Tasya Safiranita, Et. al., "Aspek Hukum Platform E-Commerce Dalam Era Transformasi Digital." Jurnal Studi Komunikasi dan Media. Vol. 24, No. 2 (2020).  
Rehatalanit, Y.L.R. "Peran E-Commerce Dalam Pengembangan Bisnis." Jurnal Teknologi Industri. Vol. 5. (2016).  
Sutopo. "BUMDES Sebagai Dewa Penolong Eksistensi Umkm Pada Era Globalisasi" Seminar Nasional UNS SME's SUMMIT & Awards 2017, Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis Ekonomi Kreatif dalam Era Masyarakat Ekonomi Asean FISIP-UNS dan Puslitdesbangda-LPPM-UNS. (2017).