

PELATIHAN PEMASARAN *E-COMMERCE* DI SMK SARASWATI 2 DENPASAR

I Gusti Ngurah Satria Wijaya ^{1*}, Ketut Gus Oka Ciptahadi ², Ni Putu Meina Ayuningsih ³

¹Bisnis Digital, Institut Teknologi dan Bisnis Stikom Bali

^{2,3}Sistem Informasi, Institut Teknologi dan Bisnis Stikom Bali

email: ngurah_satria@stikom-bali.ac.id

Abstract: To actualize the vision and mission of the Saraswati 2 Vocational High School (SMK) Denpasar, namely to develop and improve high-quality human resources and provide public services in the form of information on ICT-based school activities, formed with the existence of a study program namely Computer Engineering & Informatics (Multimedia). Obstacles and problems currently encountered by the Computer and Informatics Engineering (Multimedia) study program are the lack of marketing training for photo and video products, especially *e-commerce*, among SMK students in order to realize the school's vision of forming independent graduates. The solution to the problem provided from the implementation of this service is to hold an *e-commerce* marketing workshop. The procedure or technique for implementing this community service is first, socialization activities, the main activities in the form of training, and monitoring and evaluation. The output of this service is that the process of *e-commerce* marketing training activities is carried out well and smoothly. Participants were happy and excited in participating in the training and easily understood the training material as indicated by the increase in scores from the pretest and posttest.

Keywords: training; marketing; *e-commerce*

Abstrak: Untuk merealisasikan visi dan misi Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Saraswati 2 Denpasar yaitu mengembangkan dan meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas tinggi dan memberikan layanan publik berupa informasi kegiatan di sekolah yang berbasis ICT, dibentuk dengan adanya program studi yaitu Teknik Komputer & Informatika (Multimedia). Kendala dan masalah yang saat ini ditemui oleh program studi Teknik Komputer dan Informatika (Multimedia) ini adalah masih minimnya pelatihan pemasaran untuk produk foto dan video khususnya *e-commerce* di siswa-siswa SMK guna merealisasikan visi sekolah dalam membentuk tamatan yang mandiri. Pemecahan masalah yang diberikan dari pelaksanaan pengabdian ini adalah mengadakan workshop pemasaran *e-commerce*. Tata cara atau teknik pelaksanaan pengabdian ini adalah pertama, kegiatan sosialisasi, kegiatan utama berupa pelatihan, dan monev. Output dari pengabdian ini adalah proses kegiatan pelatihan pemasaran *e-commerce* terlaksana dengan baik dan lancar. Peserta senang dan gembira dalam mengikuti pelatihan serta dengan mudah memahami materi pelatihan ditunjukkan dengan kenaikan nilai dari pretest dan posttest.

Kata kunci: pelatihan; pemasaran; *e-commerce*



PENDAHULUAN

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Saraswati 2 Denpasar adalah sekolah yang berlokasi di Jl. Soka No. 47, Desa Kesiman Kertalangu, Kec. Denpasar Timur, Kota Denpasar, Bali 80237 mempunyai jarak 6,9 km dari titik lokasi pengusul ke titik lokasi mitra, dan status sekolah ini merupakan sekolah terakreditasi A dengan tiga program studi atau kompetensi keahlian yaitu Teknik Komputer & Informatika (Multimedia), Teknik Otomotif, Perhotelan & Jasa Pariwisata. Visi dari SMK Saraswati 2 Denpasar adalah menciptakan tamatan yang berkualitas, terampil, mandiri berdasarkan iman dan takwa serta bernuansa budaya. Sedangkan misi yang berisi jabaran mengkhusus dari visinya adalah sebagai berikut: menciptakan sekolah yang kondusif bernuansa budaya, mengembangkan sumber daya manusia yang berkualitas, mewujudkan pendidikan yang menghasilkan lulusan yang berprestasi, terampil dan mandiri, melaksanakan praktik industri, serta mengadakan layanan publik berupa informasi kegiatan di sekolah yang berbasis ICT (Information and Communication Technology). Sekolah ini memiliki siswa sebanyak 198 siswa didukung oleh 23 orang guru dan memiliki kelas sejumlah 9 kelas (*Profil SMKN 2 Tabanan*, 2021).

Untuk merealisasikan visi dan misi Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Saraswati 2 Denpasar yaitu mengembangkan dan meningkatkan sumber daya manusia yang berkualitas tinggi dan memberikan layanan publik berupa informasi kegiatan di sekolah yang berbasis ICT, dibentuk dengan adanya program studi yaitu Teknik Komputer & Informatika (Multimedia). Untuk prodi multimedia, produk jasa yang diberikan

atau ditawarkan adalah pelayanan jasa pembuatan foto maupun video, serta desain grafis (*Profil SMKN 2 Tabanan*, 2021).

Kendala atau masalah yang masih ditemui oleh program studi teknik komputer dan informatika (Multimedia) adalah masih minimnya pelatihan pemasaran khususnya *e-commerce* di siswa-siswa SMK guna menyiapkan dan menunjang siswa bisa memasarkan produk dan jasa secara langsung ke masyarakat serta merealisasikan visi SMK yaitu menghasilkan lulusan siap kerja dan mandiri. Lulusan yang siap untuk menghadapi dan terjun langsung ke dunia kerja dan mampu menciptakan usaha baru (Vernia et al., 2018).

Dari permasalahan yang ditemukan pada mitra, maka diperlukan suatu kegiatan pelatihan pemasaran khususnya *e-commerce* pada siswa-siswa SMK untuk menyiapkan dan menunjang siswa bisa memasarkan produk dan jasa secara langsung ke masyarakat serta mewujudkan visi sekolah yaitu membentuk tamatan yang mandiri (Asnal et al., 2020).

METODE

Penyelenggaraan pelatihan ini dilakukan secara tatap muka dengan tetap memakai protokol kesehatan standar tinggi di masa pandemi. Kegiatan ini dilakukan di SMK Saraswati 2 Denpasar yang dihadiri oleh 22 orang yang berasal dari siswa dan guru. Monitoring dan evaluasi dilakukan secara langsung ke mitra dengan tetap melaksanakan protokol kesehatan standar tinggi (Ardi et al., 2021). Tahap monev dilaksanakan untuk mendapatkan pelaksanaan kegiatan yang berhasil dan mempunyai manfaat (Sari et al., 2021).

Teknik tata cara yang dipakai

pada kegiatan abdimas ini tertera pada gambar 1 adalah sosialisasi awal/ penjajakan awal kegiatan kepada mitra SMK Saraswati 2 Denpasar, memberikan pelatihan pemasaran *e-commerce* dengan tujuan membantu proses pemasaran.



Gambar 1. Metode Pengabdian

PEMBAHASAN

Rincian kegiatan abdimas ini mempunyai tahapan kegiatan yaitu pertama, kegiatan sosialisasi ke tempat mitra, kedua kegiatan inti berupa pelatihan Pemasaran *E-commerce*, dan terakhir pemantauan atau moneyv kegiatan. Tahapan kegiatan abdimas ini sebagai berikut:

Sosialisasi atau penjajakan awal ke SMK Saraswati 2 Denpasar

Sosialisasi kegiatan tahap 2 dilakukan pada tanggal 09 Mei 2022 Pukul 08.30-09.30 WITA. Dilakukan dengan Kepala Sekolah yang diwakili oleh Kaprodi Multimedia untuk memberikan informasi tentang alasan atau latar belakang, tujuan, sasaran dan pelatihan yaitu pelatihan pemasaran *e-commerce*. Serta mendiskusikan dengan mitra tentang nominal peserta, hari pelaksanaan, sarana dan gedung atau tempat pelatihan di laboratorium multimedia.

Pelatihan Pemasaran *E-Commerce*

Pelatihan pemasaran *e-commerce* yang diselenggarakan secara tatap muka

di laboratorium multimedia SMK Saraswati 2 Denpasar dengan protokol pandemi yang terstandar tinggi, bertujuan untuk membantu dan menaikkan tingkat pemasaran hasil produk multimedia, dihadiri oleh 22 orang yang berasal dari siswa dan guru. Rincian kegiatan pelatihan ini yaitu pertama menyelenggarakan test awal untuk peserta pelatihan, pelatihan ini khususnya pemasaran *e-commerce* dan diujung kegiatan memberikan kembali posttest kepada peserta pelatihan. Inti atau poin dari materi pelatihan ini adalah definisi, faktor pendukung, karakteristik atau sifat, tantangan *ecommerce* di Indonesia dan cara pembuatan profil platform *bridestory*. Untuk modul pelatihan terlampir di lampiran. Kegiatan ini terselenggara tanggal 14 Mei 2022 jam 10.00 -12.00 yang terlihat di gambar 2 & 3.



Gambar 2. Pelatihan Pemasaran *E-commerce*



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran *E-commerce*

Evaluasi Kegiatan

Hasil evaluasi kegiatan pelatihan pemasaran *e-commerce* adalah peserta menunjukkan kepuasan yang baik dan

senang dengan pelatihan ini mengakibatkan dalam proses pelatihan, peserta mendapatkan pengetahuan tentang *e-commerce* dan tidak menemui kendala untuk mendapatkan pemahaman tentang materi pelatihan berupa Definisi, Faktor Pendukung, Sifat, Jenis Transaksi, dan Tantangan *E-commerce* dan Pengenalan Platform Bridestory. Gambar 4-10 merupakan materi inti pelatihan yang di-hantarkan oleh narasumber dalam bentuk slideshow PPT.



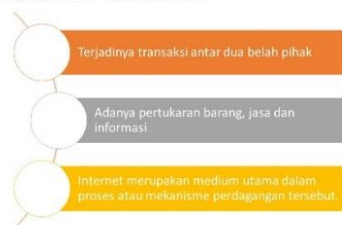
Gambar 4. Slideshow bahan pelatihan

Faktor Pendukung E-Commerce



Gambar 5. Slideshow bahan pelatihan

Karakteristik E-Commerce



Gambar 6. Slideshow bahan pelatihan

Jenis Transaksi E-Commerce



Gambar 7. Slideshow bahan pelatihan

Perkembangan E-Commerce di Indonesia

Tantangan dalam perkembangan E-Commerce di Indonesia



Gambar 8. Slideshow bahan pelatihan

Platform Bridestory

Bridestory memiliki misi untuk menjadi perantara vendor pernikahan dengan lebih banyak calon pengantin. Oleh karena itu, jangan lewatkan kesempatan profil bisnis dan produk pernikahan Anda dikenal lebih luas lagi. Dengan memiliki profil di Bridestory, bisnis pernikahan Anda akan mendapatkan kesempatan istimewa untuk kami promosi di berbagai channel pemasaran kami, seperti Instagram, Bridestory Blog, bahkan kesempatan mendapatkan iklan fitur publik yang bekerja sama dengan kami. Membuat profil maupun menjual produk pernikahan di Bridestory gratis, tanpa dipungut biaya!



Gambar 9. Slideshow bahan pelatihan

Cara Membuat Profil Bisnis Pernikahan Di Bridestory

[Video Pembuatan Profil](#)

[Cara menambahkan produk ke Bridestory Store](#)

Gambar 10. Slideshow bahan pelatihan

Output dari evaluasi penilaian dari program pelatihan pemasaran *e-commerce* ini berupa perubahan nilai test awal/pretest dan tes akhir/posttest peserta (Hanum et al., 2021) yang ditunjukkan pada tabel 1. Output penilaian dari tes awal dan tes akhir menunjukkan kenaikan dari nilai rata-rata pada waktu sebelum kegiatan dilaksanakan sejumlah 45,45 hingga kegiatan sudah dilaksanakan sejumlah 75,45.

Tabel 1. *Output* Tes Awal dan Tes akhir Peserta

No	Nama	Status	Nilai	
			Pretest	Posttest
1	I Wayan Abi Bimantara	Siswa	20	60
2	I Gede Yoga Purnama Wijaya	Siswa	20	20
3	Gede Bagus Fery Pradita	Siswa	40	80
4	Maria Thirza L	Siswa	40	80
5	Ni Made Cahya Marsiani	Siswa	40	100
6	Muhammad Farhan	Siswa	80	100
7	Komang Duta Wiradinata	Siswa	40	20
8	Komang Tri Angga Maha Diva	Siswa	40	20
9	Christian Alexchandra Tanesib	Siswa	40	60
10	Putu Anggelini Utari	Siswa	60	100
11	Ni Luh Yasri Nina Stephanie	Siswa	80	100
12	I Kadek Yogi Krisna	Siswa	40	80
13	I Komang Yoga Prasatya	Siswa	40	80
14	Muhamad Ryas Bakti L	Siswa	60	100
15	I Putu Adiwijaya	Siswa	0	60
16	Kristian Putra Susanto	Siswa	60	60
17	I Komang Abdi Darmawan	Siswa	20	100
18	I Gusti Ngurah Made Adhi Yasa	Siswa	40	40
19	I Kadek Surya Permana Utama	Siswa	40	100
20	I Putu Satria Wisnu P.	Siswa	20	100
21	I Made Panca Dwipayana, ST.	Guru	100	100
22	I Gede Eka Gunawan, ST.	Guru	80	100
Nilai Rata-rata			45.45	75.45

SIMPULAN

Dapat ditarik kesimpulan bahwa proses kegiatan pelatihan pemasaran *e-commerce* terlaksana dengan bagus. Hasil pemantauan dan evaluasi yang sudah dilakukan terjadi peningkatan pemahaman pemasaran *e-commerce* dengan bercirikan peningkatan nilai dari tes awal dan tes akhir, Peserta pelatihan tertarik dan merasa puas dan menikmati dengan

ditunjukkan peserta tidak menemui kendala dalam pemahaman materi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Rektor ITB STIKOM Bali yang sudah mendukung dan meberkan support dalam bentuk pendanaan kegiatan. Rasa terima kasih selanjutnya diberikan kepada Direktur Penelitian, Pengabdian Masyarakat, dan Per-

pustakaan ITB STIKOM Bali yang telah mewadahi, memberikan bimbingan dan bantuan sehingga sampai terselesaikannya abdimas ini. Terakhir rasa terima kasih juga di tujukan kepada pimpinan sekolah dan pengajar SMK atas kehangatan sambutannya pada Pengabdian Masyarakat ini, sehingga abdimas ini bisa memberikan manfaat untuk peningkatan nilai SMK Saraswati 2 Denpasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnal, H., Jamaris, M., Mardainis, Susanti, & Zoromi, F. (2020). Pelatihan Web *E-commerce* Untuk Mempromosikan Produk Unggulan Pada SMKN 4 Pekanbaru. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat J-PEMAS*, 1(1), 1–4. <http://jurnal.sar.ac.id>
- Hanum, L., Indah, R., Sari, K., Hendriani, R., Program, S. F., Agribisnis, S., Pertanian, P., Payakumbuh, N., Raya, J., Km, N., & Pati, T. (2021). Pelatihan Aplikasi Sarana Pemasaran Online Imooji Untuk Mitra Produk Gusereen di Masa Pandemi Covid-19 (Training on Online Marketing Tool Application of Imooji for Gusereen Product During the Covid-19 Pandemic). *Agrokreatif*, 7(3), 201–208.
- Profil SMKN 2 Tabanan*. (2021). <https://www.smksaraswati2denpasar.sch.id/>
- Sari, D. P., Harlin, H., & Wadirin, W. (2021). Pelatihan Perawatan dan Service Sepeda Motor Bagi Pemuda Putus Sekolah di Ogan Ilir. *Jurnal Penelitian Pendidikan*, 21(1), 1–9. <https://doi.org/10.17509/jpp.v21i1.30318>
- Vernia, D. M., Suprpto, H. A., & Supandi, A. (2018). Penyuluhan Pentingnya Minat Kewirausahaan Dalam Membentuk Karakter Mandiri Siswa Smk Insan Mulia dan SMP Azzuhriyah Kota Bekasi. *MATAPPA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 54. <https://doi.org/10.31100/matappa.v1i2.103>