

Peningkatan Kompetensi Pedagogik dan Profesional Guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat Melalui Pelatihan Menggunakan Web-Blog

Rose Rahmidani^{*)1}, Armiami², Syukhri³, Dessi Susanti⁴

¹²⁴Faculty of Economics, Universitas Negeri Padang, Padang, Indonesia,

³Faculty of Engineering, Universitas Negeri Padang, Padang, Indonesia

^{*)}Corresponding Author: rose_rahmidani@fe.unp.ac.id

Diterima 09/03/2023;
Revisi 13/03/2023;
Publish 21/03/2023

Abstract

This community service activity aims to improve the pedagogical and professional competence of MGMP teachers in the Online Business and Marketing Department of West Sumatra in terms of: a) designing a website and b) creating a blog. Training activities take place on Wednesday and Thursday, September 30, 2020 and October 1, 2020 at the UNP Faculty of Economics computer Labor. There were 20 participants who took part in this training, namely teachers of MGMP Online Business and Marketing, West Sumatra Province. The methods and approaches used are as follows: 1) Lecture and question and answer methods. 2) Training methods and individual guidance. 3) The method of recitation or assignment. The results of this service activity are: 1) Increased teacher competence in designing websites. The size of this increase can be seen from 85% of West Sumatra's MGMP teachers of the Department of Online Business and Marketing being able to produce websites. 2) Increased teacher competence in creating blogs. The size of this increase can be seen from the 85% of the MGMP teachers of the Online Business and Marketing Department of West Sumatra being able to create a blog.

Kata kunci: Online Business and Marketing, Website, Blog

This is an open access article distributed under the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. ©2019 by author(s)

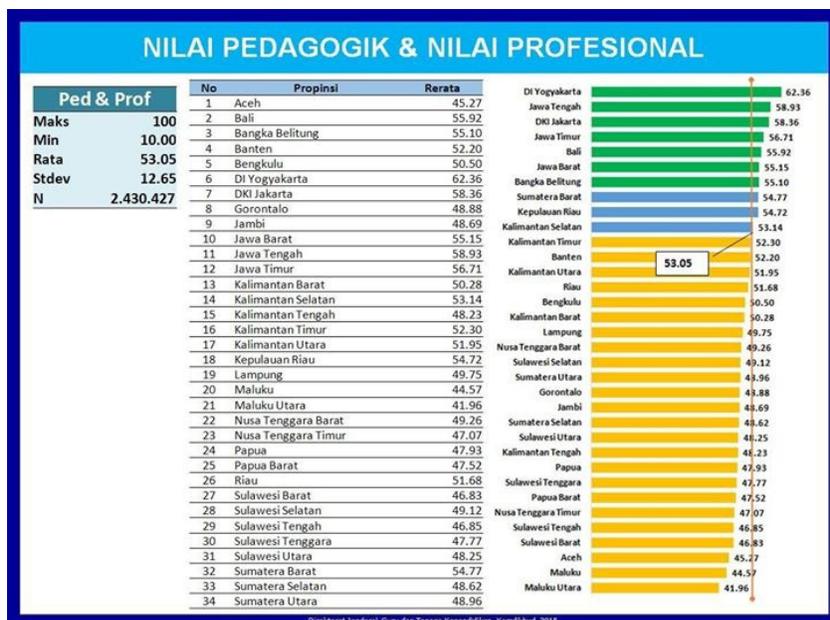


PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Perbaikan mutu pendidikan terus dilakukan oleh Pemerintah dan penyelenggara pendidikan. Hal ini diperlukan karena merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kualitas pendidikan, khususnya dimulai dari guru, karena guru sebagai pendidik di barisan terdepan yang tugas dan fungsinya berhubungan langsung dengan siswa. Guru mempunyai tugas utama dalam pembelajaran di sekolah untuk menciptakan suasana belajar yang menyenangkan sehingga berdampak positif dalam pencapaian prestasi belajar siswa. Untuk dapat menghasilkan siswa-siswa yang berkualitas, tentunya dibutuhkan guru-guru yang

profesional di bidangnya. Kondisi keprofesionalan guru di Indonesia saat ini dapat dilihat pada grafik berikut:



Gambar 1. Hasil UKG Guru Tahun 2017

(Sumber: Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan, Kemdikbud 2017)

Grafik di atas menunjukkan bahwa Rata-rata UKG nasional adalah 53,02, sedangkan pemerintah menargetkan rata-rata nilai di angka 55. Selain itu, rerata nilai profesional 54,77, sedangkan nilai rata-rata kompetensi pendagogik 48,94. Bila kita lihat kondisi secara spesifik guru-guru di Sumatera Barat cukup mengecewakan. Berdasarkan grafik di atas terlihat bahwa rata-rata nilai pedagogik dan nilai profesional guru-guru di Sumatera Barat adalah 54,77, masih berada di bawah nilai yang ditargetkan pemerintah yaitu di angka 55.

Menyimak kondisi yang kurang memuaskan tersebut, tentunya menjadi suatu pemikiran yang mendalam bahwa anak-anak bangsa akan dididik dan diajar oleh guru-guru yang dinilai belum profesional. Apalagi kalau melihat kembali tujuan Pendidikan Nasional, yang berbunyi “mencerdaskan kehidupan bangsa dan mengembangkan manusia Indonesia seutuhnya, yaitu manusia yang beriman dan bertaqwa terhadap Tuhan Yang Maha Esa dan berbudi pekerti luhur, memiliki pengetahuan dan keterampilan, kesehatan jasmani dan rohani, kepribadian yang mantap dan mandiri serta rasa tanggung jawab kemasyarakatan dan kebangsaan”. Sehingga, muncullah pertanyaan, apakah kondisi guru-guru kita saat ini mampu untuk mencapai tujuan pendidikan nasional tersebut?.

Kondisi yang sama tentunya juga tak terkecuali dialami oleh guru-guru di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) adalah bentuk pendidikan formal di Indonesia yang bertujuan menghasilkan tenaga kerja terampil sesuai dengan kompetensinya. Oleh karena itu, setelah tamat dari SMK lulusannya diharapkan siap untuk memasuki lapangan kerja sebagai tenaga kerja atau berwirausaha dan melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran termasuk dalam salah satu kompetensi keahlian yang ada di SMK. Kegiatan belajar mengajar di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) saat ini berpedoman pada kurikulum 2013, meskipun masih ada yang memakai kurikulum tahun 2006 yaitu Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP). Pada kurikulum 2013 SMK untuk Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran terdapat beberapa mata pelajaran baru

sebagai bentuk penyesuaian terhadap dinamisasi kebutuhan Dunia Usaha dan Dunia Industri serta mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Melalui muatan Kurikulum 2013 ini, untuk Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran, setidaknya ada tiga sasaran yang dicapai, yaitu mendidik dan mempersiapkan siswa untuk: (1) Berprofesi sebagai tenaga penjual pada perusahaan ritel baik sebagai pramuniaga maupun kasir, (2) Berprofesi sebagai tenaga penjual yang melayani penjualan langsung, dan (3) Berprofesi sebagai pelaku pemasaran *online*.

Melihat perkembangan bisnis dengan menggunakan internet mendorong siswa jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran agar tidak hanya mempelajari pemasaran secara *offline* akan tetapi juga harus mempelajari pemasaran secara *online*. Pemasaran *online* atau *E-Marketing* menurut Ahmadi & Hermawan (2013:186) adalah bagian dari *E-business* yang memanfaatkan media elektronik untuk melakukan aktivitas *marketing* dalam upaya mencapai tujuan *marketing*. Hal ini pula yang membuat pemasaran *online* wajib diajarkan di SMK jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran di kelas X dengan kode kompetensi C2 dan dilanjutkan dengan materi bisnis *online* pada kelas XI. Mengenai pentingnya program tersebut, penelitian dari Spiller & Tuten (2015:120) mendapati fakta bahwa dalam program pemasaran digital, siswa dapat berpartisipasi dalam menghadapi tantangan pemasaran *online*.

Mata pelajaran Pemasaran *Online* merupakan salah satu mata pelajaran produktif baru yang tertuang pada kurikulum 2013 untuk SMK yang memberikan bekal dasar pengetahuan bagi siswa dalam memahami cara melakukan pemasaran *online*. Pembelajaran pemasaran *online* yang diajarkan kepada siswa diharapkan mampu meningkatkan minat siswa untuk memulai dan mengembangkan usaha baik secara *off-line* maupun *online* agar siswa mempunyai keyakinan dan kepercayaan diri dalam memulai dan mengembangkan usaha dan tidak bergantung pada orang lain. Pembelajaran pemasaran *online* memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada siswa bagaimana caranya memanfaatkan sistem *online* dalam pemasaran produk atau jasa. Penelitian oleh Erfianto dkk (2015:54) mengatakan bahwa "Siswa yang menggunakan teknologi dan sistem informasi dapat mendorong sikap dan perilaku untuk menjadi wirausahawan yang berbisnis secara *online*. Hasil penelitian Millman et.al (2010) mengatakan bahwa disiplin ilmu dengan pengetahuan dan keterampilan terkait IT berpengaruh terhadap minat berwirausaha *online* siswa. Sehingga dimungkinkan pembelajaran pemasaran dengan menggunakan IT dapat mendorong minat siswa berwirausaha *online*.

Kompetensi Pemasaran *Online* membahas semua materi terkait dengan membuka peluang bagi para pelaku usaha untuk mengembangkan kegiatan bisnis melalui media elektronik. Sebagian besar pelajaran pemasaran *online* merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan dalam jaringan internet yang merupakan bagian dari *e-business*. Perkembangan teknologi informasi memunculkan berbagai jenis kegiatan yang berbasis pada teknologi informasi, seperti *e-government*, *e-commerce*, *e-education* dan lainnya. Sebagai contoh perkembangan teknologi informasi dalam bidang pendidikan (*e-education*) adalah banyaknya Sekolah Menengah yang memiliki jaringan internet.

Fakta ini membuktikan bahwa dunia pendidikan dituntut untuk dapat mengikuti perkembangan teknologi informasi. Perkembangan teknologi informasi yang begitu cepat ini secara otomatis menuntut peningkatan kualitas sumber daya tenaga pendidik dalam bidang teknologi informasi. Walaupun banyak sekolah telah mempunyai perangkat teknologi informasi, namun pemanfaatan perangkat teknologi informasi itu masih belum maksimal. Kemampuan guru dalam menggunakan perangkat teknologi informasi, seperti: penggunaan program-program aplikasi dalam komputer, pemanfaatan teknologi internet dan sebagainya masih tergolong rendah. Termasuk pada aktivitas guru dalam mengajarkan Kompetensi Pemasaran *Online*. Pada bagian materi tentang pemasaran *online* diperlukan media pembelajaran berbasis web berupa latihan atau praktek. Tetapi untuk materi tersebut diperlukan metode dan media yang berbeda untuk memberikan variasi dan kemudahan dalam memahami materi tersebut

(Kurniasih dan Setiawan, 2013: 22). Pada saat ini pembelajaran Pemasaran *Online* masih menggunakan media sosial seperti *facebook*, *BBM*, *Whatsapp* sehingga belum optimal dalam pengelolaan pembelajaran pemasaran *onlinenya*.

Kondisi ini tentunya berdampak kepada kualitas pembelajaran yang dilaksanakan oleh guru di dalam kelas. Rendahnya kemampuan guru dalam pemanfaatan teknologi informasi, berdampak pula kepada rendahnya hasil belajar siswa. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan pada beberapa SMKN bidang keahlian bisnis manajemen kompetensi keahlian bisnis daring dan pemasaran dan hasil wawancara pengusul dengan ketua MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat diperoleh informasi masih rendahnya kompetensi siswa Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran untuk mata pelajaran bisnis *online*. Hal ini dikarenakan masih rendahnya kompetensi guru-guru mata pelajaran produktif dalam mengajarkan materi tersebut. Hal ini dipicu karena pada umumnya guru-guru pada jurusan ini tidak memiliki keahlian dalam menggunakan Teknologi Informasi seperti pembuatan *website* dan *blog*. Dari 126 orang guru keahlian Bisnis dan Manajemen yang tergabung dalam MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat hanya 45 orang guru yang bisa mengajarkan materi Pemasaran *online*. Itupun dengan kompetensi yang belum optimal sehingga siswa yang seharusnya setelah mempelajari materi pemasaran *online* diharapkan memiliki kompetensi membuat blog atau web sendiri, tetapi sampai saat ini masih banyak siswa yang belum mampu mempraktekannya. Jika guru yang mengajarkan materi Pemasaran *online* tersebut tidak bisa hadir karena ada sesuatu hal maka guru lain tidak bisa menggantikan mengajarkan materi pemasaran *online* ini karena mereka tidak memiliki kompetensi untuk penguasaan materi ini dan mengajarkannya kepada siswa.

Kondisi ini tentunya mempengaruhi proses pembelajaran yang dilakukan oleh guru di kelas. Aktivitas pembelajaran yang seharusnya dilaksanakan dengan cara praktek memanfaatkan teknologi informasi tersebut, pada umumnya dilakukan dengan ceramah yang tentu saja pembelajaran yang dilaksanakan menjadi tidak menarik. Walaupun kegiatan praktek dilakukan di labor pemasaran, namun guru tidak mampu menghadirkan pembelajaran yang dituntut oleh tujuan pembelajaran yaitu "siswa mampu merancang pembuatan *website* dan *blog*". Bila gurunya tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan ini, tentu saja tidak bisa membuat siswanya juga memiliki kompetensi yang diharapkan.

Sebagai gambaran berdasarkan hasil ulangan harian untuk mata pelajaran Pemasaran *Online* TP 2019/2020 Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran di SMKN 2 dan SMKN 3 Padang, dapat dilihat nilai siswa masih cenderung rendah. Hal ini dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

Tabel 1. Nilai Rata-rata Ulangan Harian Mata Pelajaran Pemasaran *Online* SMKN 2 dan SMKN 3 Padang Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran TP 2019/2020

No.	Kompetensi Dasar	SMKN 2 Padang	SMKN 3 Padang
1.	Menjelaskan Konsep Pemasaran <i>Online</i>	70	65
2.	Merancang Pembuatan Website	65	60
3.	Memahami Konsep SEO	65	60

Sumber: Guru mata Pelajaran Pemasaran *Online* (2020)

Berdasarkan tabel 1 di atas, diketahui bahwa nilai rata-rata kompetensi Pemasaran *Online* siswa pada dua sekolah dibawah KKM yaitu 75. Hal ini berarti nilai yang diperoleh siswa masih jauh dari kata memuaskan. Artinya siswa belum memiliki kompetensi yang diharapkan untuk lulus pada mata pelajaran Pemasaran *Online*.

Berikut ditampilkan foto labor komputer jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran pada kedua sekolah yang menjadi tempat siswa melaksanakan praktek.



Gambar 2 dan 3. Labor komputer Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMKN 2 dan SMKN 3 Padang

Adapun sarana yang dibutuhkan untuk mempelajari pemasaran online yaitu komputer dan jaringan internet. Fasilitas di laboratorium kedua sekolah sudah memadai yang dapat dilihat dari foto di atas. Sementara itu hampir 100 % guru sudah memilikinya secara pribadi sarana yang di butuhkan, yaitu laptop dan modem atau menggunakan jaringan internet dari sekolah. Namun penggunaan internet di kalangan guru masih terbatas pada fungsi pencarian dan pengayaan materi pembelajaran.

Berdasarkan uraian di atas, maka peningkatan kompetensi sangat perlu dilakukan oleh setiap guru mata pelajaran Pemasaran Online yang bernaung di bawah MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat dalam rangka meningkatkan kualitas pembelajaran yang pada akhirnya menghasilkan siswa yang kompeten dalam bidang pemasaran online. Guna memfasilitasi kebutuhan guru pemasaran untuk peningkatan kompetensi khususnya mata pelajaran PemasaranOnline, maka diperlukan suatu pendidikan dan latihan pemasaran online tingkat dasar dan tingkat lanjut. Agar lebih jelas mengenai isi dari kompetensi Dasar Pemasaran Online tersebut, berikut disajikan pada tabel 2:

Tabel 2. Kompetensi Dasar Pemasaran Online**126 Jam (7 JP x 18 minggu efektif)**

KOMPETENSI DASAR	KOMPETENSI DASAR
3.1 Memahami konsep Pemasaran On-line	3.1 Melaksanakan konsep Pemasaran on-line
3.2 Menerapkan prosedur pembuatan <i>Website</i>	3.2 Merancang pembuatan <i>website</i>
3.3 Menerapkan prosedur mesin pencari dengan memanfaatkan Search Engine Optimization (SEO)	3.3 Mengoperasikan mesin pencari dengan memanfaatkan Search Engine Optimization (SEO)
3.4 Menerapkan prosedur Pemasaran <i>On-line</i> dengan menggunakan / memanfaatkan <i>e-mail</i> dan Media Sosial	3.4 Merancang prosedur Pemasaran <i>On-line</i> dengan menggunakan / memanfaatkan <i>e-mail</i> dan Media Sosial
3.5 Menerapkan prosedur iklan online dan iklan <i>PPC</i> menggunakan <i>Google</i>	3.5 Merancang iklan <i>online</i> dan iklan <i>PPC</i> menggunakan <i>Google</i>
3.6 Menerapkan prosedur Pemasaran dalam <i>e-Commerce</i> .	3.6 Mengoperasikan Pemasaran dalam <i>e-Commerce</i>
3.7 Menerapkan pemasaran melalui <i>situs mobile</i>	3.7 Melakukan pemasaran <i>melalui situs mobile</i>
3.8 Menganalisis <i>afiliasi</i> Pemasaran	3.8 Melakukan <i>afiliasi</i> pemasaran
3.9 Menerapkan <i>adsense</i> dan <i>Blogging</i>	3.9 Mengoperasikan <i>adsense</i> dan <i>blogging</i>
3.10 Menganalisis strategi membuat Pemasaran <i>on-line</i>	3.10 Melaksanakan strategi Pemasaran <i>on-line</i>

Diharapkan setelah pelatihan ini diberikan, para guru mempunyai kompetensi dalam membuat blog dan website, sehingga bisa menggunakan blog dan website dalam memasarkan produk secara *online* serta mampu mengajarkan pembuatan blog dan website kepada siswa. Bertitik tolak dari permasalahan di atas, dan hasil diskusi dengan mitra, membutuhkan suatu pemikiran bersama untuk dapat mengatasi hal tersebut. Oleh karena itu, kami bersepakat dengan mitra, yaitu MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat untuk mengadakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat guna membantu mengatasi masalah yang dihadapi tersebut.

Berdasarkan hasil pengamatan serta wawancara yang telah dilakukan, diperoleh beberapa informasi tentang masalah dan kendala yang dihadapi oleh guru dalam mata pelajaran Pemasaran *Online* yakni guru-guru Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran tidak mampu membuat blog dan web. Sementara kompetensi ini harus dimiliki guru-guru Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran sehingga mereka mampu mengajarkan kepada siswa. Karena materi ini merupakan materi baru yang tertuang pada mata pelajaran Pemasaran *Online*. Mata Pelajaran Pemasaran *Online* merupakan mata pelajaran baru pada Kurikulum 2013, sebagai bentuk penyesuaian terhadap dinamisasi kebutuhan Dunia Usaha dan Dunia Industri serta mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Adapun beberapa masalah dan kendala yang dihadapi guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat adalah :

1. Tidak mampu merancang pembuatan website yang merupakan kompetensi dasar keahlian pada Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran.
2. Tidak mampu membuat Blog yang merupakan kompetensi yang harus diajarkan pada mata pelajaran Pemasaran *Online*.

Solusi dan Target

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mitra guru MGMP Bbisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat adalah :

1. Pelatihan merancang pembuatan website.
2. Pelatihan membuat Blog.

Solusi yang ditawarkan ini merupakan jalan untuk mengatasi permasalahan yang dialami guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat sehingga dapat meningkatkan kompetensinya dan menjadi guru profesional. Hal ini karena Guru profesional adalah guru yang menguasai ilmu pengetahuan yang diajarkan dan ahli mengajarnya (menyampaikannya).

METODE PELAKSANAAN

Tempat dan Waktu

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan di labor Komputer Fakultas Ekonomi UNP dengan memperhatikan protokol kesehatan COVID 19 karena kegiatan ini dilaksanakan pada masa pandemi Covid 19. Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan dengan memberikan pelatihan secara tatap muka langsung kepada seluruh peserta kegiatan pada hari Rabu dan Kamis tanggal 30 September 2020 dan 1 Oktober 2020

Khalayak Sasaran

Peserta kegiatan yang awalnya direncanakan 40 orang, tetapi karena kondisi pandemi COVID 19, maka jumlah peserta di kurangi menjadi 20 orang guru-guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat khususnya yang mengajarkan kompetensi pemasaran online.

Metode Pengabdian

Metode yang akan digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan transfer ilmu sekaligus memberikan pelatihan mengenai pembuatan dan pengoperasian serta pemanfaatan Website dan Blog dalam melakukan pemasaran secara *Online* bagi guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat.

Agar tujuan dapat tercapai secara maksimal, maka dalam pelaksanaan pelatihan digunakan metode dan pendekatan yang bervariasi, yaitu sebagai berikut:

1. Metode ceramah dan tanya jawab untuk menyampaikan materi yang bersifat teoritis tentang pemasaran *Online* dan memasarkan produk menggunakan website dan Blog.
2. Metode latihan dan bimbingan individual terkait dengan pengimplementasian atau praktek membuat Website dan Blog.
3. Metode resitasi atau pemberian tugas yang dilakukan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan peserta.

Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini ini adalah:

1. Meningkatnya kompetensi guru dalam merancang pembuatan website. Ukuran peningkatan ini dapat dilihat dari 85% guru-guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat dapat menghasilkan website.
2. Meningkatnya kompetensi guru dalam membuat Blog. Ukuran peningkatan ini dapat dilihat dari 85% guru-guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat dapat membuat Blog.

Metode Evaluasi

Untuk mengetahui sejauhmana tujuan dapat dicapai maka diadakan evaluasi. Evaluasi dilakukan dalam tiga tahap yang meliputi evaluasi persiapan, evaluasi proses dan evaluasi hasil. Rancangan evaluasi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Evaluasi input, dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab untuk mengetahui sejauhmana pemahaman awal guru-guru Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran terkait dengan pemasaran *online*.
2. Selama proses, dilakukan dengan cara melihat keterlibatan, antusias, motivasi dan kreativitas peserta mengikuti kegiatan. Hal ini penting dilakukan untuk mengevaluasi keberhasilan program/kegiatan.
3. Pada akhir proses dilakukan kegiatan evaluasi terhadap kegiatan praktek yang dilakukan peserta tentang pemasaran *Online*. Selain itu juga diberikan angket kepada peserta pelatihan untuk mengetahui pendapat peserta tentang kegiatan yang sudah dilakukan.

Setelah kegiatan ini dilaksanakan, maka keberlanjutan program ini dapat diteruskan oleh peserta pelatihan serta pengetahuan dan keterampilannya dapat ditularkan kepada guru-guru lain. Pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh peserta tentang pemasaran *Online* digunakan dalam kegiatan pembelajarannya di dalam kelas sehingga juga dapat memenuhi Kompetensi Dasar yang ditargetkan dalam kurikulum.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini bertujuan: a) memberikan pelatihan dan workshop kepada guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat. mengenai konsep pemasaran online; b) Memberikan pelatihan dan workshop kepada guru-guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat dalam merancang pembuatan website; c) memberikan pelatihan dan workshop kepada guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat. dalam merancang prosedur Pemasaran *On-line* dengan menggunakan/memanfaatkan *e-mail* dan Media Sosial; d) memberikan pelatihan dan workshop kepada guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat untuk melakukan pemasaran *melalui situs mobile*; e) memberikan pelatihan dan workshop kepada guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat membuat Blog.

Sebelum kegiatan dilaksanakan, tim pelaksana menghubungi ketua MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat untuk membuat perencanaan tentang pelaksanaan kegiatan pelatihan ini. Kegiatan perencanaan dilakukan tim bersama pegurus MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat. Pada kesempatan ini, disepakati beberapa hal yaitu; jadwal kegiatan, peserta kegiatan, serta teknis pelaksanaan kegiatan.

Peserta yang awalnya direncanakan 40 orang, tetapi karena kondisi COVID 19 saat ini, maka jumlah peserta di kurangi menjadi 20 orang guru-guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat. Pelaksanaan pelatihan secara tatap muka bersama seluruh peserta berlangsung pada hari Rabu dan Kamis tanggal 30 September 2020 dan 1 Oktober 2020. Kegiatan ini dilaksanakan di Labor Komputer Fakultas Ekonomi UNP dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan COVID 19.

Bentuk kegiatan yang dilakukan adalah menyampaikan materi yang bersifat teoritis tentang pemasaran *Online* dan memasarkan produk menggunakan website dan Blog, memberikan latihan dan bimbingan individual terkait dengan pengimplementasian atau praktek membuat Website dan Blog serta pemberian tugas yang dilakukan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan peserta.

Kegiatan pelatihan diawali dengan sarapan pagi bersama antara panitia pelaksana, peserta dan nara sumber. Tepat jam 9.00 Wib kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dan diawali dengan acara pembukaan oleh ketua MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat. Bapak ketua MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat menyampaikan apresiasi karena dengan adanya kegiatan ini dapat membantu permasalahan yang dihadapi oleh sekolah terkait dengan meningkatkan kompetensi guru-guru jurusan bisnis daring dan pemasaran untuk menguasai materi pemasaran Online.

Setelah acara pembukaan kegiatan dilanjutkan dengan pelaksanaan kegiatan inti yaitu penyajian materi secara teoritis dan praktek. Kegiatan ini dipandu oleh nara sumber yaitu Bapak Syukhri, S.T, M.CIO yang merupakan anggota tim pengabdian sekaligus staff pengajar pada jurusan Teknik Elektronika UNP. Materi pertama yaitu tentang Konsep Pemasaran Online. Pemateri menjelaskan tentang manfaat pemasaran Online diantaranya pebisnis dapat melakukan penyesuaian terhadap kondisi pasar dengan cepat, pemasar online dapat berbicara dengan pelanggan dan dapat mengetahui berapa banyak pelanggan yang mengunjungi situs mereka. Pada penyampaian materi pertama ini juga dijelaskan tentang komponen pemasaran Online dan cara kerja pemasaran online.



Gambar 4. Kata sambutan oleh ketua Tim Pelaksana Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat

Materi kedua tentang Pengelolaan Website dan E-Commerce. Pada kesempatan ini pemateri menjelaskan tentang bagaimana kiat-kiat yang harus dilakukan untuk meningkatkan popularitas suatu Website diantaranya dengan cara mmeperbanyak artikel, mengupdate konten secara rutin dan konsisten, jangan mengcopy paste konten atau artikel, membuat konten yang viral dan mensubmit artikel ke socialbookmark yang populer. Pada penyampaian materi, nara sumber juga menjelaskan tentang kiat sukses E-Commerce. Diantaranya Membuat logo yang jelas, informasi login, pencarian dan keranjang belanja harus jelas, metode pembayaran harus jelas, disarankan menggunakan beberapa jenis pembayaran, menginformasikan kelebihan produk secara ringkas dan menampilkannya di beranda.



Gambar 5. Penyampaian materi oleh nara sumber Bapak Syukhri, ST, M.CIO

Pemateri juga menjelaskan strategi pemasaran Online menggunakan *search engine*. Bagi seorang pengusaha, tak terkecuali pelaku bisnis online, salesman yang hebat adalah merupakan ujung tombak pemasaran. Salesman harus mampu mendatangkan pembeli potensial yang melakukan pembelian terhadap barang atau jasa yang dijual. Pada pemasaran online, peran salesman terletak pada *search engine*, terutama Google dan Yahoo! yang merupakan dua *search engine* terpopuler di dunia. *Search engine* adalah salesman yang hebat dan tidak perlu dibayar. Strategi pemasaran online adalah menjadi nomor satu pada hasil pencarian *search engine*. Hanya dengan membuat website tidak akan membuat seorang pelaku bisnis online menjadi internet marketer sejati. Website dibuat dengan strategi khusus yang bertujuan untuk memenangkan persaingan pada *search engine*, sehingga suatu website akan mampu tampil setidaknya pada halaman pertama hasil pencarian *search engine*. (Anggraini, 2008). *Search engine* sangat mencintai *content* web yang relevan dengan produk yang dijual, yang disampaikan dengan bahasa yang lugas dan fokus. Untuk menjamin agar web dapat terindeks dengan baik pada pencarian, seorang pelaku bisnis online hanya perlu bermain-main dengan kata dan kalimat. Meski banyak cara untuk menempatkan posisi web pada pencarian teratas, namun *content* web adalah segalanya (Kurnia, R.A., 2008).

Kegiatan pengabdian masyarakat dilanjutkan pada hari Kamis tanggal 1 Oktober 2020. Kegiatan hari kedua ini dilaksanakan dengan kegiatan praktek membuat Website E-Commerce. Website yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini dibangun menggunakan CMS. Content Management System (CMS) merupakan suatu sistem yang dipakai untuk proses pembuatan, proses pembaharuan, dan proses publikasi konten secara bersama (*collaborative content management*). Konten tersebut mengacu kepada informasi berupa teks, gambar, maupun format lain yang harus dikelola untuk mempermudah pembuatan, proses pembaharuan, distribusi, proses pencarian, analisis, dan untuk meningkatkan fleksibilitas yang akan ditransformasikan dalam bentuk yang lain. Terminologi CMS sebenarnya cukup luas, yaitu mencakup software aplikasi, DBMS, arsip, alur kerja, dan alat bantu lain yang dikelola sebagai bagian dari mekanisme jaringan informasi suatu perusahaan maupun global (Risdanto, 2014).

Sebelum memulai praktek pemateri telah memberikan panduan untuk membuat website yang telah di install ke komputer masing-masing peserta. Kemudian peserta dipandu dalam merancang dan membuat Website sesuai dengan tahap-tahapannya. Pada kegiatan ini pemateri menjelaskan bahwa untuk saat sekarang pembuatan web bukanlah menjadi hal yang sulit karena kemajuan teknologi terutama di bidang perkembangan website. Salah satu yang bisa dimanfaatkan adalah CMS (*Content Management System*), dan salah satu CMS yang terkenal dan mudah untuk membuatnya adalah *Wordpress*, karena *wordpress* merupakan jenis website yang berbasis open source, sehingga banyak orang yang akan mengembangkan website jenis ini dan ini bisa menjadi referensi yang baik bagi orang yang akan membuat *website wordpress*. Menurut Sungkawa et al. (2017) *wordpress* merupakan media untuk membuat website seperti blog pribadi, situs perusahaan ataupun situs penjualan (*e-commerce*). Pengguna tidak perlu melakukan instalasi atau konfigurasi yang cukup sulit tetapi *Wordpress* tidak dapat mengubah template standar yang sudah disediakan.



Gambar 6. Peserta mengerjakan praktek membuat Web-Blog dengan serius

Dalam membuat website ada 2 komponen yang harus dipersiapkan yaitu domain dan web hosting. Domain adalah nama unik yang dimiliki oleh sebuah institusi sehingga bisa diakses melalui internet sedangkan hosting adalah tempat untuk menyimpan data-data dari sebuah website agar dapat diakses melalui internet, data-data tersebut dapat berupa file, gambar, video, email, database, program, dll. Hosting untuk keperluan website sering juga disebut sebagai Web Hosting. (Yuhfizar, Mooduto, & Hidayat, 2009).

Saat ini banyak sekali perusahaan di Indonesia maupun di luar negeri yang bergerak di bidang jasa pendaftaran domain dan penyediaan paket web hosting. Dengan tingkat persaingan yang ketat saat ini, sampai-sampai ada beberapa perusahaan domain dan hosting yang memberikan layanannya secara gratis dan masyarakat dapat memanfaatkan hal tersebut untuk membuat website. Dengan biaya hampir nol, sebab biaya normal untuk pembelian domain kira-kira Rp.80.000,- per tahun dan untuk web hosting kira-kira Rp. 360.000, - pertahun untuk paket pemula. Bila membuat website untuk kepentingan personal atau bisnis kecil, bisa mengambil domain dan web hosting gratis dan jika membuat website untuk kepentingan bisnis besar, tentunya sebaiknya menggunakan domain dan web hosting yang berbayar, hal ini dikarenakan dengan kebutuhan spesifikasi web hosting yang diberikan untuk menunjang kebutuhan website. Setelah mempersiapkan domain dan hosting, langkah selanjutnya baru membuat website. Para peserta di tugaskan untuk membuat website masing-masing dilengkapi dengan informasi yang jelas tentang produk-produk yang di jual. Misalnya dilengkapi dengan foto dan harga jualnya.

Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini berjalan dengan baik dan lancar. Hal ini diketahui dari antusiasme yang ditunjukkan oleh peserta karena mendapatkan pengetahuan dan keterampilan baru dalam hal membuat website. Melalui kegiatan ini dapat membantu guru meningkatkan kompetensinya untuk membuat website sehingga merekapun bisa mengajarkannya kepada siswa.



Gambar 7. Foto bersama tim pelaksana pengabdian masyarakat dan peserta

Di penghujung waktu kegiatan berakhir dilakukan kegiatan penutupan, dimana kegiatan ini langsung ditutup oleh bapak ketua MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat. Beliau sangat mengapresiasi kegiatan ini karena sangat bermanfaat bagi guru. Ucapan terima kasih disampaikan kepada tim sekaligus kepada Universitas Negeri Padang yang telah mengangkat kegiatan pengabdian ini.

KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengetahuan dan pemahaman peserta pelatihan guru-guru MGMP Bisnis Daring dan Pemasaran Provinsi Sumatera Barat tentang pengelolaan Website menjadi bertambah.
2. Keterampilan dan kompetensi peserta dalam merancang dan membuat website meningkat sehingga mampu mengajarkan kepada peserta didik di kelas dan menggunakannya dalam pemasaran secara online.

Mengingat besarnya manfaat kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, maka selanjutnya perlu:

1. Tindak lanjut oleh guru mata pelajaran khususnya dan sekolah umumnya untuk dapat menggunakan website yang telah di buat ini secara aktif terutama di gunakan dalam bisnis.
2. Mengadakan pelatihan serupa dengan teknik dan model yang berbeda serta khalayak sasaran yang berbeda pula serta wilayah jangkauan SMK yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, C & Hermawan, D. 2013. *E-Business & E-Commerce*. Yogyakarta:Penerbit Andi.
- Anggraeni, Ari Andian. 2008. Manajemen Keyword: Strategi Pemasaran Online Menggunakan Search Engine .Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia Vol. VI. No. 2 – Tahun 2008 Hal. 60 – 69.
- Dianawati, A., 2008, “6 Rahasia Sukses Menjadi jutawan Internet”, Mediakita, Jakarta
- Erfianto, D., Rahayu, W. P., & Kusumajanto,D. D. 2015. Penerapan Blog Sebagai Media Pembelajaran Mata Pelajaran Pemasaran *Online*. *Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen*, 1 (1), 1- 70.
- Kurnia, R.A., 2008, “Website yang Baik itu Memperindah Content, Bukan Desain!”, (http://www.dibekasi.net/page_highlights.php?id_brt=55).
- Millman, et al. 2010. Entrepreneurship Education and Students’ Internet Entrepreneurship Intention. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17 (4), 569- 590.

Risdanto, B. 2014. Pengembangan E-Learning Berbasis Web Menggunakan Cms (Content Management System) Wordpress Di Sma Negeri 1 Kota Magelang. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta.

Sungkawa, B. et al. 2017 "Pembangunan Online Booking Studio Menggunakan Wordpress Pada Giva Music Studio Tangerang", ICF, vol. 1, pp. 11-14.

Yuhefizar, Mooduto, H., & Hidayat, R. 2009. CMM Website Interaktif MCMS Joomla (CMS). Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.