

PENINGKATAN KOMPETENSI GURU PEMASARAN ONLINE KURIKULUM 2013 BAGI MGMP PEMASARAN

Dwi Agus Diartono¹, Fatkhul Amin²

¹Program Studi Sistem Informasi, Universitas Stikubank, Semarang

²Program Studi Teknik Informatika, Universitas Stikubank, Semarang

e-mail: ¹ dwieagus@unisbank.ac.id, ² fatkhulamin@unisbank.ac.id

Abstrak

Kurikulum 2013 SMK untuk Program Keahlian Pemasaran terdapat beberapa mata pelajaran baru sebagai penyesuaian terhadap dinamisasi kebutuhan dunia usaha dan dunia industri serta mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Pemasaran Online merupakan mata pelajaran yang benar-benar baru, baik dari sisi pengetahuan maupun dari sisi keterampilan. Para guru bidang keahlian pemasaran selama ini hanya mempunyai pengetahuan dan keterampilan pemasaran langsung (direct selling), sedangkan pengetahuan dan keterampilan pemasaran online masih sangat buta. Solusi terhadap permasalahan ini adalah Pelatihan yang dilakukan untuk menambah pengetahuan dan meningkatkan kompetensi para guru baik teori maupun praktek dalam hal pemasaran online, pelatihan dilaksanakan untuk guru pemasaran di wilayah Kota Semarang dan Kota Pekalongan serta sekitarnya membuat pengetahuan para guru dalam mengajar pemasaran online merata di berbagai tempat di Jawa Tengah, Pelatihan juga didukung modul pelatihan yaitu modul tingkat dasar dan tingkat lanjut. Hasil dari Pelatihan adalah semakin meningkatnya kompetensi guru pemasaran dalam mengajarkan mata pelajaran Pemasaran Online.

Kata Kunci-Kompetensi, Kurikulum 2013, Pemasaran *online*

Abstract

Curriculum 2013 Vocational Skills Program for Marketing There are several new subjects as adjustments to the dynamic needs of business and industry as well as to follow the development of science and technology. Online marketing is a subject that is completely new, both in terms of knowledge and in terms of skills. Teachers marketing expertise far only have the knowledge and skills of direct marketing (direct selling), while the knowledge and skills of online marketing is still very blind. The solution to this problem is the training that is done to increase knowledge and improve the competence of teachers both theory and practice in terms of online marketing, training was held for teachers of marketing in the city of Semarang and Pekalongan and surroundings make the knowledge of teachers in teaching online marketing across a broader range places in Central Java, are also supported training module training module is the basic and advanced levels. The results of the training is the growing competence of teachers to teach the subjects of marketing in Online Marketing

keywords-competency, Curriculum 2013, Online Marketing

1. PENDAHULUAN

Pemasaran online sebagai salah satu mata pelajaran pada materi dasar kompetensi kejuruan telah menjadi suatu keharusan bagi siswa SMK/MAK mengenal dan mempelajari seluk-beluk pemasaran online yang kelak diharapkan menjadi pelaku bisnis online yang terampil dan andal.

Dengan menguasai seluk-beluk pemasaran online, para siswa SMK/MAK diharapkan menjadi pribadi-pribadi yang mampu memanfaatkan media online sehingga bernilai ekonomis, baik sebagai pelaku atau pemasar produk kreatifnya sendiri ataupun sebagai pekerja kreatif di perusahaan. Untuk itu, mata pelajaran pemasaran online harus dapat menjadi sarana untuk membantu siswa SMK/MAK menguasai aktivitas pemasaran online dengan baik (Amin, 2015).

Di dalam Kurikulum 2013 SMK untuk Program Keahlian Pemasaran terdapat beberapa mata pelajaran baru sebagai penyesuaian terhadap dinamisasi kebutuhan dunia usaha dan dunia industri serta mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Melalui muatan Kurikulum 2013 ini, untuk Program Keahlian Pemasaran ada tiga sasaran yang dicapai yaitu: 1) Mendidik dan mempersiapkan siswa untuk berprofesi sebagai tenaga penjual pada perusahaan ritel baik sebagai pramuniaga maupun kasir; 2) Mendidik dan mempersiapkan siswa untuk berprofesi sebagai tenaga penjual yang melayani penjualan langsung; 3) Mendidik dan mempersiapkan siswa untuk berprofesi sebagai pelaku pemasaran online

Guna menunjang pencapaian sasaran tersebut, mata pelajaran baru yang harus disampaikan kepada para siswa di kelas X SMK Program Keahlian Pemasaran untuk materi dasar kompetensi kejuruan adalah: 1) Analisa dan riset pasar; 2) Perencanaan pemasaran; 3) Pengelolaan usaha pemasaran; 4) Strategi pemasaran; 5) Pemasaran online; 6) Simulasi digital (mgmppmjateng.org). Dalam proses pembelajaran, guru mata pelajaran pemasaran online harus dapat menjelaskan konsep teori yang cukup memadai dan dapat memberikan contoh serta dapat menuntun siswa dalam melaksanakan praktek pemasaran online secara nyata. Dengan pelaksanaan praktik, siswa dibawa dalam suasana dunia nyata, mengalami secara langsung proses pemasaran online. Melalui contoh dan langkah praktis yang lengkap, siswa memiliki pengetahuan yang memadai, serta juga mampu melakukan aktivitas pemasaran online di dunia nyata (Amin, 2015).

Target capaian yang diusung dalam Kurikulum 2013 dipandang cukup berat bagi guru mata pelajaran Pemasaran Online, sebab mata pelajaran Pemasaran Online merupakan mata pelajaran yang benar-benar baru, baik dari sisi pengetahuan maupun dari sisi keterampilan. Para guru bidang keahlian pemasaran selama ini hanya mempunyai pengetahuan dan keterampilan pemasaran langsung (*direct selling*), sedangkan pengetahuan dan keterampilan pemasaran online masih sangat buta. Berdasarkan RPP (Rencana Pelaksanaan Pembelajaran), para guru sebenarnya tahu apa yang harus diajarkan yaitu mengajarkan praktek pemasaran online secara nyata kepada siswa. Hal inilah justru yang menjadikan kepanikan para guru, sebab mereka tidak tahu harus mulai belajar dari buku apa, belajar kepada siapa, mulai dari mana dan peralatan apa yang digunakan. Hal yang paling sederhana dalam pemasaran online yaitu pembelian barang secara online, oleh sebagian besar guru bahkan belum pernah dilakukan sekalipun.

Pemerintah Provinsi Jawa Tengah memberikan dukungan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh guru-guru mata pelajaran Pemasaran Online. Pada tahun 2013 Balai Pengembangan Pendidikan Kejuruan (BP Dikjur) Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Tengah bekerjasama dengan Fakultas Teknologi Informasi (FTI) Universitas Stikubank Semarang menyelenggarakan pelatihan pemasaran online untuk 40 orang guru dari seluruh Jawa Tengah. Artinya dengan 35 kabupaten/kota yang ada di Provinsi Jawa Tengah, maka hanya ada kurang lebih satu orang guru pada tiap kabupaten/kota yang mendapatkan pelatihan pemasaran online pada tahun 2013. Begitu pula pada tahun 2014 BP Dikjur bekerjasama dengan FTI Universitas Stikubank Semarang juga hanya dapat sekali saja menyelenggarakan pelatihan untuk angkatan kedua dengan jumlah peserta 40 orang guru dari perwakilan kabupaten/kota di Jawa Tengah.

Sampai tahun 2015 ini belum ada lagi pelatihan untuk angkatan berikutnya. Kondisi seperti ini masih sangat jauh dari harapan, bahkan diperparah dengan situasi di mana guru yang sudah pernah mendapatkan pelatihan online di tingkat provinsi belum berani mengajarkan ilmu pemasaran online yang dimiliki kepada para koleganya, sebab mereka merasa bahwa ilmu yang dikuasai masih sangat minim dan belum percaya diri untuk dapat dipraktikkan dan diajarkan secara tepat. Pada sisi yang berbeda, guru mata pelajaran pemasaran online yang belum mendapatkan pelatihan sangat berharap kepada guru yang dikirim mengikuti pelatihan tingkat provinsi agar dapat mentransferkan ilmu yang diperoleh kepada guru-guru di kabupaten/kota tempat mereka berasal.

Kondisi ini terus berlangsung sampai pada pelaksanaan pelajaran pemasaran online di kelas. Apa yang diajarkan kepada siswa masih berupa teori-teori dasar pemasaran online ditambah dengan sedikit contoh situs-situs internet yang menerapkan pemasaran online. Pada saat pelajaran praktek di laboratorium pun, guru hanya dapat mencontohkan secara teori bagaimana sebuah proses pemasaran online, sementara siswa hanya melihat saja, sehingga tujuan untuk memberikan kemampuan praktis pemasaran online kepada siswa tidak tercapai. Pada kondisi seperti itu sebenarnya para guru merasa sedih bercampur malu, serta menanggung beban moral karena tidak dapat memenuhi harapan dan tujuan kurikulum, serta yang paling menyedihkan karena tidak dapat memberikan bekal keilmuan kepada para siswa.

Sarana pokok yang dibutuhkan untuk mempelajari pemasaran online yaitu komputer hampir 100 % guru sudah memilikinya. Begitu pula modem sebagai perangkat komunikasi data melalui internet sudah dimiliki oleh sekitar 40 % guru, namun penggunaan internet di kalangan guru masih terbatas pada fungsi pencarian dan pengayaan materi pembelajaran, walaupun ada beberapa guru yang memulai mempraktikkan pemasaran online melalui kepemilikan blog. Guru yang telah memiliki blog terbatas jumlahnya, hanya ada sekitar 20 % itu pun sebagian besar adalah guru yang telah memperoleh pelatihan dari BP Dikjur. Begitu juga dari hal kepemilikan blog, guru hanya memiliki blog yang tidak berbayar, sementara guru yang memiliki blog berbayar tidak ada sama sekali.

Satu hambatan cukup besar dalam penguasaan pemasaran online, yaitu faktor usia. Sekitar 50 % usia guru pemasaran online di atas 45 tahun. Secara psikologis kemauan untuk mempelajari hal yang baru, apalagi berkaitan dengan teknologi, bagi guru dengan usia paruh baya adalah suatu beban yang sangat berat. Selama ini guru berada pada zona nyaman dalam mengajar, kemudian dalam waktu singkat dipaksa mempelajari ilmu dan keterampilan yang sama sekali tidak pernah ada dalam bayangan mereka. Beban psikologis yang ditanggung sangatlah besar, bahkan dalam kenyataannya sudah ada beberapa guru mata pelajaran pemasaran yang berusia di atas 55 tahun mengajukan pensiun dini karena tidak sanggup untuk belajar praktek pemasaran online sesuai Kurikulum 2013, walaupun kenyataannya tidak dikabulkan oleh Dinas Pendidikan Kota/Kabupaten.

Mencermati kondisi ini, MGMP Pemasaran Provinsi Jawa Tengah sebagai salah satu pemangku kepentingan sangat berharap segera adanya percepatan jumlah guru mata pelajaran Pemasaran Online yang dapat mengikuti pelatihan pemasaran online. Sebagai *pilot project* diharapkan MGMP Pemasaran Kota Semarang dan MGMP Kota Pekalongan dapat menyelenggarakan pelatihan pemasaran online bagi seluruh guru pemasaran dalam lingkup Kota Semarang dan Kota Pekalongan.

MGMP Pemasaran Kota Semarang dan MGMP Pemasaran Kota Pekalongan adalah sebuah lembaga yang didirikan dengan visi sebagai wadah bagi peningkatan profesionalisme guru pemasaran SMK dengan saling berkomunikasi dan berbagi, serta mempunyai dua misi utama

yaitu: 1) Mengkoordinir kegiatan guru dalam peningkatan kemampuan professional, berkarya dan berprestasi; 2) Menjadi sarana untuk berkomunikasi, berbagi informasi dan pengalaman sesama guru pemasaran. MGMP Pemasaran Kota Semarang beranggotakan 18 SMK dengan jumlah guru 48 guru serta jumlah siswa kompetensi pemasaran kurang lebih sebanyak 2050 siswa. MGMP Pemasaran Kota Pekalongan beranggotakan 8 SMK dengan jumlah guru sebanyak 22 guru serta jumlah siswa kompetensi pemasaran kurang lebih sebanyak 501 siswa. Saat ini MGMP Pemasaran Kota Semarang diketuai oleh Drs. Umar Said, sedangkan MGMP Kota Pekalongan diketuai oleh Drs. Salafudin.

Peningkatan kompetensi sangat perlu dilakukan oleh setiap guru mata pelajaran Pemasaran Online 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 Pemasaran Online, maka MGMP Pemasaran Kota Semarang dan Kota Pekalongan sangat memerlukan suatu diklat (pendidikan dan latihan) pemasaran online tingkat dasar dan tingkat lanjut. Materi pokok yang diharapkan dalam diklat tingkat dasar meliputi: 1) Konsep pemasaran online; 2) Aplikasi website; 3) Pemasaran online dan praktik implementasi pemasaran online. Pada materi pokok diklat tingkat lanjut meliputi: 1) Iklan online; 2) Pemasaran dalam e-commerce; 3) Pemasaran melalui situs mobile; 4) Pemasaran afiliasi; 5) Praktik implementasi pemasaran melalui situs mobile dan afiliasi. (mgmppmjateng.org).

Peningkatan kompetensiguru mata pelajaran Pemasaran Online melalui diklat pemasaran online diharapkan memberikan peningkatan pada aspek berikut:

Aspek pendidikan, pendidikan dan pelatihan jelas mempunyai nilai pendidikan, karena dengan meningkatnya pengetahuan dan keterampilan guru terhadap pemasaran online, maka akan berdampak sangat positif terhadap meningkatnya keterampilan pemasaran online pada siswa. Pendidikan dan pelatihan pemasaran online dapat menghasilkan modul dan materi pembelajaran yang dapat digunakan sebagai kerangka acuan dalam menyusun bahan ajar yang dapat digunakan sebagai pegangan dalam melaksanakan proses pembelajaran praktik pemasaran online di laboratorium.

Aspek kewirausahaan, peningkatan keterampilan guru pada akhirnya dapat meningkatkan keterampilan siswa dalam pemasaran online, sehingga pemasaran online dapat dijadikan sebagai salah satu keunggulan bagi institusi SMK dalam mendukung program pemerintah dalam penciptaan wirausaha muda dalam bidang technopreneur. Aspek psikologis, melalui pelatihan pemasaran online akan meningkatkan sisi psikologis dalam hal kepercayaan diri guru dalam melaksanakan proses pembelajaran khususnya praktik pemasaran online.

Aspek ekonomi, pelatihan pemasaran online akan menjadikan guru pemasaran online sebagai praktisi pemasaran online, sehingga dapat menjadi salah satu sumber pendapatan dalam meningkatkan kondisi perekonomian guru. Aspek penelitian, pemasaran online mempunyai banyak algoritma dan metoda yang dapat dikembangkan, sehingga penelitian dengan metoda dan algoritma yang berdasar pada masalah pemasaran online berpeluang lebih banyak digali.

Aspek administrasi, suatu kegiatan pelatihan pemasaran online menghasilkan berkas-berkas administrasi yang dapat digunakan sebagai pengambilan keputusan yang berkaitan dengan peningkatan profesionalitas guru. Aspek dokumentasi, data pelatihan pemasaran online dapat menjadi sumber ingatan yang harus didokumentasikan dan dipakai sebagai bahan pertanggungjawaban dan laporan sarana pendidikan. Profil MGMP Pemasaran Kota Semarang dan Pekalongan terlihat pada tabel 1.

Tabel 1. Data hasil identifikasi mitra

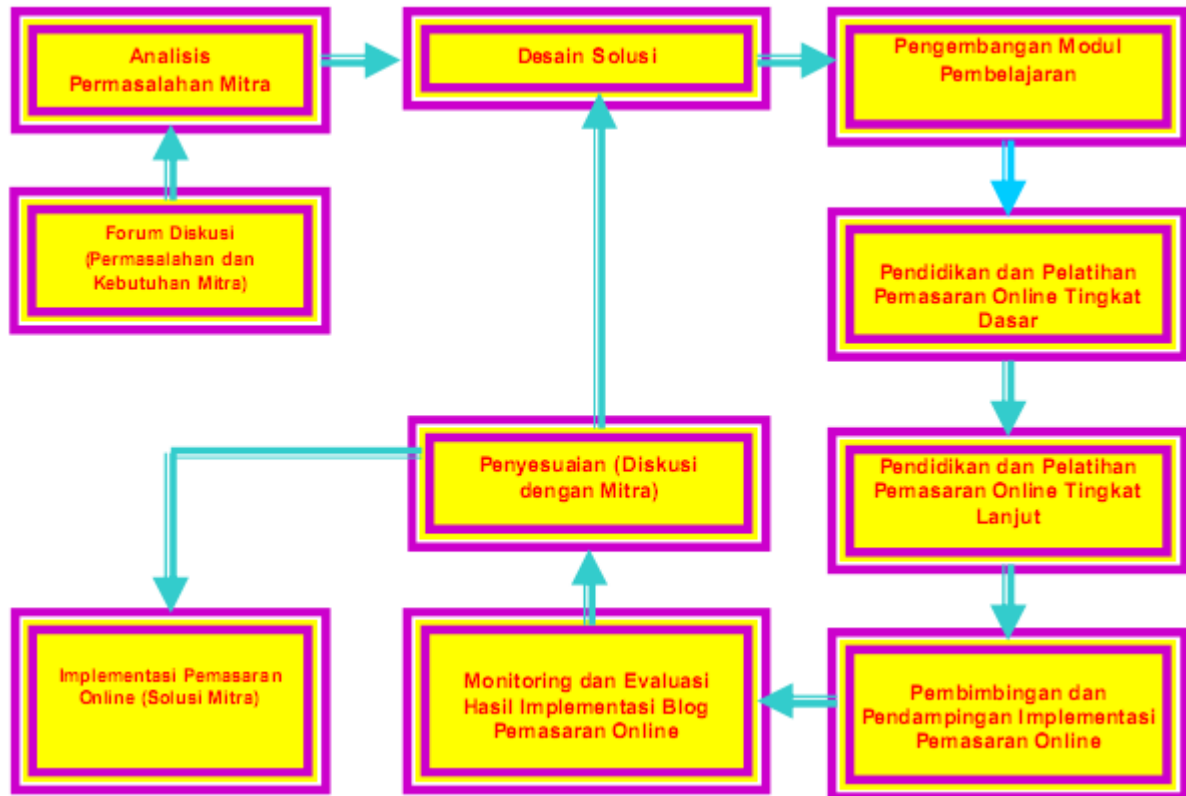
No	Indikator	MGMP Kota Semarang	MGMP Kota Pekalongan
1	a. Alamat Mitra	Sekretariat: SMK Negeri 9 Semarang, Jl. Peterongansari No. 2 Semarang	Sekretariat: SMK Negeri 2 Pekalongan, Jl. Perintis Kemerdekaan No. 29 Pekalongan
	b. Nama Pimpinan	Drs. Umar Said	Drs. Salafudin
2	Jenis Pelayanan	Layanan Jasa Pendidikan	Layanan Jasa Pendidikan
3	Model Pelayanan	Pendidikan dan Pelatihan	Pendidikan dan Pelatihan
4	a. Jumlah SMK	18	8
	b. Jumlah Guru	48	22
	c. Jumlah Siswa	2050	501
5	a. Jumlah guru mendapat pendidikan dan pelatihan	10 orang	5 orang
	b. Fungsi pendidikan dan pelatihan bagi guru	Hanya sebagai pengetahuan dan keterampilan bagi diri sendiri, belum bisa melakukan deseminasi	Hanya sebagai pengetahuan dan keterampilan bagi diri sendiri, belum bisa melakukan deseminasi
5	Keluhan/persoalan kedua Mitra	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tuntutan Kurikulum 2013 terhadap kemampuan praktik pemasaran online dipandang sangat tinggi 2. Pengetahuan dan keterampilan guru dalam pemasaran online sangat minim 3. Belum adanya modul dan materi yang dapat digunakan sebagai kerangka acuan dalam proses pembelajaran 4. Guru yang telah mendapat pelatihan sangat terbatas jumlahnya 5. Pemerintah Provinsi Jawa Tengah hanya dapat 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tuntutan Kurikulum 2013 terhadap kemampuan praktik pemasaran online dipandang sangat tinggi 2. Pengetahuan dan keterampilan guru dalam pemasaran online sangat minim 3. Belum adanya modul dan materi yang dapat digunakan sebagai kerangka acuan dalam proses pembelajaran 4. Guru yang telah mendapat pelatihan sangat terbatas jumlahnya 5. Pemerintah Provinsi Jawa Tengah hanya dapat

Dari tabel 1 dapat dijelaskan tentang tiga persoalan utama yang muncul dan dihadapi mitra tersebut yaitu:

- Tuntutan Kurikulum 2013 terhadap kompetensi praktik pemasaran online dipandang sangat tinggi dihadapkan dengan kompetensi guru berkaitan dengan kemampuan dan keterampilan yang relatif rendah terhadap mata pelajaran Pemasaran Online.
- Jumlah guru yang telah mendapatkan pelatihan pemasaran online sangat sedikit dibandingkan dengan jumlah keseluruhan guru mata pelajaran Pemasaran Online, sehingga sangat mendesak untuk dilakukan percepatan jumlah guru yang menguasai kemampuan dan keterampilan pemasaran online.
- Belum adanya modul maupun materi pembelajaran yang dapat digunakan sebagai kerangka acuan dalam proses pembelajaran dalam praktik pemasaran online di laboratorium.

2. METODE

Pembimbingan dan pendampingan dalam proses penerapan blog dengan konten pemasaran online. Melaksanakan monitoring dan evaluasi serta implementasi blog pemasaran online yang dikembangkan. Metode IbM digambarkan berbentuk alur dari tahap awal hingga tahap menghasilkan solusi diperlihatkan pada gambar 1.



Gambar 1. Diagram alir metode solusi yang digunakan pada IbM

Model rencana solusi yang dilakukan terdiri dari dua kegiatan utama, yaitu : (1) Pengembangan dan pengujian modul pelatihan pemasaran online yang dapat digunakan sebagai kerangka acuan dalam pembelajaran pemasaran online dalam laboratorium. (2) Pelatihan pemanfaatan blog sebagai sarana pemasaran online yang dilakukan oleh tim IbM dengan peserta pelatihan: a) Pelatihan instalasi dan tahapan (alur) penggunaan blog sebagai sarana pemasaran online, b) Pelatihan manajemen operasi blog sebagai sarana pemasaran online tingkat dasar. Pelatihan ini meliputi: konsep pemasaran online, aplikasi website, pemasaran online serta praktik implementasi pemasaran online. c) Pelatihan manajemen blog sebagai sarana pemasaran online tingkat lanjut. Pelatihan ini meliputi: iklan online, pemasaran dalam e-commerce, pemasaran melalui situs mobile, pemasaran afiliasi, praktik implementasi pemasaran melalui situs mobile dan afiliasi. d) Pembimbingan dan pendampingan guru, melaksanakan monitoring serta evaluasi sehingga blog pemasaran online beroperasi dan terimplementasikan secara baik dan benar sesuai harapan pengguna.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

Hasil dan luaran yang didapatkan para peserta adalah sebuah blog yang berkualitas yang bisa digunakan untuk penjualan produk dan memenuhi kaidah pemasaran online. Berikut ini beberapa kemampuan para guru pemasaran setelah mengikuti Pendidikan dan pelatihan pemasaran online tingkat dasar di 2 (dua) kota yaitu kota Semarang dan Kota Pekalongan;



Gambar 2. Pembukaan Pelatihan IbM Pemasaran Online Tingkat Dasar di SMK N 2 Kota Pekalongan

Meningkatnya kompetensi guru dalam pemasaran online, akan berdampak terhadap meningkatnya kompetensi pemasaran online pada siswa. Para guru bisa mengajarkan pemasaran online secara benar dan kekinian yang bisa diajarkan kepada siswa, para siswa akan memiliki modal dalam memasarkan produk secara online. Jika sebelumnya para guru mengajarkan pemasaran online hanya berdasarkan pengetahuan mereka saja (apa adanya yang guru ketahui), setelah mengikuti pelatihan Pemasaran online tingkat dasar para guru mampu memahami konsep pemasaran online secara benar yang didalamnya terdapat konsep berfikir cara online yang sangat berbeda dengan pemasaran offline.



Gambar 3. Pembukaan Pelatihan IbM Pemasaran Online Tingkat Dasar Oleh Ketua IbM Dwi Agus Diartono, M.Kom di Ruang Seminar lt. 9 Unisbank Semarang

Meningkatnya jiwa kewirausahaan guru, meningkatnya keterampilan siswa, dan penciptaan lulusan SMK sebagai wirausaha bidang technopreneur. Para guru mampu melakukan 3 (tiga) proses pembuatan blog dengan tepat dan menghasilkan blog yang berkualitas. Guru mampu mengajarkan cara membuat blog kepada siswa yang bisa digunakan untuk berjualan secara online. Jika sebelumnya para guru tidak bisa membuat blog yang bisa digunakan untuk berjualan secara online, setelah mengikuti pelatihan para guru mampu memberikan materi pelajaran membuat blog yang bisa digunakan untuk jual beli produk atau jasa secara online. Guru mampu mendorong siswa untuk mandiri dalam bekerja menggunakan media online dengan memilih pekerjaan-pekerjaan yang bisa dilakukan secara online untuk bekal masa depannya.



Gambar 4. Pelatihan IbM Pemasaran Online Tingkat Dasar di Lab Komputer SMK N 2 Kota Pekalongan

Meningkatnya sistem pembelajaran Pemasaran Online sehingga tujuan dan sasaran pembelajaran dapat dicapai sesuai dengan Kurikulum 2013. Guru mampu memberikan mata pelajaran pemasaran online secara tepat dan terarah baik teori maupun praktek kepada siswa sehingga siswa mampu menguasai pelajaran pemasaran online dengan maksimal.



Gambar 5. Pelatihan IBM Pemasaran Online Tingkat Lanjut lab Komputer FTI Unisbank

Meningkatnya produktifitas guru sebagai praktisi pemasaran online, sehingga menjadi sumber pendapatan yang meningkatkan perekonomian guru. Guru mampu membuat blog gratis (sub domain) dan blog berbayar (domain) yang bisa digunakan untuk mendidik siswa menjadi seorang pemasar online yang handal dan mampu membuat blog yang bisa digunakan untuk mencari uang. Para guru bisa membuat blog yang bisa digunakan untuk pembelajaran kepada siswanya dan juga bisa digunakan untuk mendapatkan penghasilan tambahan melalui blog yang dibuat. Semakin sering para guru membuat blog dan menggunakannya akan menambah pengetahuan dalam mengajarkan materi blog kepada siswanya.

3.2 Pembahasan

Para guru mampu memahami dan mempraktekkan cara memasarkan model online dengan benar sehingga peserta didik akan mendapatkan konsep dan cara memasarkan online dengan tepat dan terarah. Para guru mampu membekali siswa dengan pelajaran pemasaran secara manual dan pemasaran secara online. Para Guru pemasaran mampu mengajarkan pemasaran offline dan pemasaran online dengan kemampuan dan kompetensi yang telah ditambah melalui pelatihan pemasaran online. Para siswa akan dibekali kemampuan pemasaran online lebih maksimal dari para guru pemasaran setelah mengikuti kegiatan pelatihan pemasaran online tingkat dasar. Para guru mampu memberikan bekal kepada siswa materi pemasaran online terkini. Para guru pemasaran mampu memberikan materi pemasaran online seperti membuat blog, membuat sosial media, dan integrasi antara blog dengan sosial media.

Guru mampu membuat blog gratis (sub domain) dan blog berbayar (domain) yang berkualitas untuk diajarkan kepada siswa. Jika sebelumnya para guru tidak bisa membuat blog dengan benar, setelah mengikuti pelatihan pemasaran online para guru mampu membuat blog dengan benar (tahapan proses pembuatan blog benar). Proses pembuatan blog yang benar adalah

melalui 3 (tiga) tahapan yaitu: perencanaan blog dengan benar, pembuatan blog dengan benar dan pemasaran blog dengan benar.

Produk berupa blog yang berkualitas yang dibuat para guru dengan konten pemasaran online. Para guru mampu membuat blog yang berkualitas dan bisa digunakan untuk memasarkan produk ataupun jasa secara online. Jika sebelumnya para guru tidak bisa membuat blog yang berkualitas, setelah mengikuti pelatihan para guru mampu membuat blog yang berkualitas dan bisa digunakan untuk berjualan produk atau jasa secara online. Contoh Hasil Pelatihan berupa Blog peserta pelatihan menggunakan Blogspot (gambar 6) dan Blog menggunakan Wordpress (gambar 7). Semua blog peserta pelatihan dari Kota Pekalongan dan Kota Semarang bisa dilihat pada website: ibm2016.net (gambar 8 dan 9).

DIAN EKAWATI



Gambar 6. Blog Peserta Pelatihan menggunakan Blogspot (sub domain) Alamat blog: <http://ibmsmgdianekawati.blogspot.co.id/>



Gambar 7. Blog Peserta Pelatihan menggunakan Wordpress (domain) <http://widhiawanagung.ibm2016.net/>



Gambar 8. Pelaksanaan ibm di kota pekalongan (Tampilan Web ibm2016.net)



Gambar 9. Pelaksanaan ibm di kota Semarang (Tampilan Web ibm2016.net)

4. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan pada pelaksanaan Pengabdian Ipteks bagi Masyarakat (IbM) adalah sebagai berikut;

- a. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan mampu meningkatkan kompetensi dalam mengajarkan pemasaran online secara benar dan kekinian kepada siswa, mampu membekali siswa dengan pelajaran pemasaran secara manual dan pemasaran secara online, sehingga siswa akan memiliki modal dalam memasarkan
- b. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan mampu membuat blog yang bisa digunakan untuk proses belajar, mampu mengajarkan cara membuat blog kepada siswa yang bisa digunakan untuk berjualan secara online, dan mampu mendorong siswa untuk mandiri dalam bekerja menggunakan media online dengan memilih pekerjaan-pekerjaan yang bisa dilakukan secara online untuk bekal masa depannya.
- c. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan mampu memberikan mata pelajaran pemasaran online secara tepat dan terarah baik teori maupun praktek kepada siswa sehingga siswa mampu menguasai pelajaran pemasaran online dengan maksimal.
- d. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan mampu membuat blog yang bisa digunakan untuk mendidik siswa menjadi seorang pemasar online yang handal dan mampu membuat blog yang bisa digunakan untuk mencari uang.
- e. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan mampu membuat blog menggunakan blogspot dan wordpress yang berkualitas dan bisa digunakan untuk memasarkan produk ataupun jasa secara online
- f. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan mampu membuat blog dengan menu dropdown yang membuat tampilan (interface) blog semakin menarik.
- g. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan mampu membuat fanpage dan mampu mengintegrasikannya kedalam blog untuk pemasaran.

5. SARAN

Adapun saran pada Pengabdian IbM sebagai berikut;

- a. Perlunya anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan membiasakan menggunakan blog dalam kesehariannya sehingga akan menambah pengetahuan dari sisi pengalaman dan proses belajar yang akan sangat membantu ketika mengajar peserta didiknya.
- b. Anggota MGMP Pemasaran kota Semarang dan Kota Pekalongan sebaiknya menambah pengetahuan tentang dasar-dasar HTML yang akan sangat bermanfaat dalam mengoptimalkan blog.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberi dukungan **financial** terhadap penelitian ini.

1. Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi yang telah memberikan dukungan finansial
2. Bapak Dr. H. Hasan Abdul Rozak, S.H., C.N.,M.M. selaku Rektor Universitas Stikubank (Unisbank) Semarang.
3. Ibu Dr. Endang Tjahjaningsih, S.E., M.Kom, selaku Ketua Lembaga Penelitian dan pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Stikubank (Unisbank) Semarang.
4. Bapak Dr. Drs. Y. Suhari, M.MSI, selaku Dekan fakultas Teknologi Informasi Universitas Stikubank (Unisbank) Semarang.
5. Segenap pengurus dan anggota MGMP Pemasaran Kota Semarang dan kota Pekalongan
6. Rekan-rekan dosen yang telah memberikan masukan-masukan sehingga tim Pengabdian IbM mampu menyelesaikan pengabdian

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amin, Fatkhul, 2015, *Pemasaran Online Program Keahlian Tata Niaga untuk SMK/MAK*, Penerbit Erlangga, Jakarta
- [2] Creative Commons, 2010, *Internet Sehat, Pedoman ber-internet yang aman, nyaman dan bertanggungjawab*, Jakarta
- [3] Lowe, D and W. Hall, 1999. *Hypermedia and the Web: An Engineering Approach*, Wiley, USA
- [4] Madcoms, 2008, *Panduan Lengkap Dreamweaver CS3*, Penerbit Andi, Yogyakarta
- [5] Peter Morvilie, 1993, *Web Style Guide*, Prentice Hall, USA
- [6] Powell, T.A, *Web Site Engineering: Beyond Web Page Design*, Prentice Hall, 1998.