

Pelatihan Admin Website dan Pemasaran Unit Produksi SMKN 3 Tabanan

^{1*}I Gusti Ngurah Satria Wijaya, ²I Komang Budi Mas Aryawan, ³Ketut Gus Oka
Ciptahadi, ⁴Putu Krisna Yoga Astra, ⁵Ni Gusti Ayu Agung Ulan Darmayanti

ITB STIKOM Bali^{1,2,3,4,5}

*Email: ngurah_satria@stikom-bali.ac.id

ABSTRAK

Unit produksi merupakan wadah bagi setiap siswa di SMKN 3 Tabanan untuk membuat suatu produk atau jasa pelayanan dan memasarkan hasil produksi barang dan jasa kepada masyarakat umum. Proses produksi dari unit produksi ini sudah berjalan pada saat ini, namun untuk empat unit produksi yaitu jasa perbaikan dan cuci motor, jasa perbaikan barang elektronika, jasa perbaikan komputer dan jaringan. Selain itu, pembuatan kue-kue hanya mampu memasarkan ke daerah-daerah sekitar sekolah di kecamatan Selemadeg Timur. Untuk jasa desain rumah dari unit produksi teknik bangunan masih mencari pangsa pasar yang berkompeten. Berdasarkan permasalahan tersebut, melalui pengabdian ini, mempunyai tujuan untuk membantu mitra dalam meningkatkan pendapatannya. Metode yang digunakan adalah dengan memberikan media pemasaran berupa *website* Unit Produksi SMKN 3 Tabanan dan pelatihan sebagai admin *website* untuk lebih membantu proses penyebaran informasi dan pemasarannya, serta memberikan pelatihan tentang media pemasaran *online* kepada siswa-siswa yang ikut dalam unit produksi untuk lebih membantu proses penyebaran informasi pemasarannya. Hasil dari kegiatan ini adalah mitra unit produksi SMKN 3 Tabanan mampu meningkatkan pendapatan dan peserta pelatihan dapat memahami kegiatan pelatihan ini serta mampu menggunakan tambahan ilmu ini untuk meningkatkan kegiatan pemasaran produk.

Kata kunci : *website*, pelatihan, admin, pemasaran

ABSTRACT

The production unit is a place for every student in SMKN 3 Tabanan to make a product or service and market the results of the production of goods and services to the general public. The production process of this production unit is currently underway. However, for the four production units namely motorbike repair and washing services, electronic goods repair services, computer and network repair services and cake making, they are only able to market to areas around schools in the Eastern Selemadeg sub-district. For home design services from the building engineering production unit are still looking for a competent market share. From these problems, through this dedication, has the aim to help partners in increasing their income. The method used is to provide marketing media in the form of the Tabanan SMKN 3 Production Unit website and training as a website admin to better assist the process of disseminating information and marketing, as well as providing training on online marketing media to students participating in the production unit to further assist the process of dissemination marketing information. The results of this activity are the partners of the Tabanan SMKN 3 production unit able to increase income and trainees can understand this training activity and be able to use this additional knowledge to increase product marketing activities.

Key words: *website, training, admin, marketing*

PENDAHULUAN

Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 3 Tabanan (SMKN 3 Tabanan) merupakan sekolah yang terletak di Jl. Kahyangan, Desa Bantas, Kec. Selemadeg Timur, Kab. Tabanan, Prov. Bali berjarak 25 km dari lokasi pengusul ke lokasi mitra, merupakan sekolah menengah kejuruan yang memiliki lima program studi yaitu Teknik Otomotif (Teknik Kendaraan Ringan dan Teknik Sepeda Motor), Teknik Elektronika (Teknik Audio Video), Teknik Komputer dan Informatika (Teknik Komputer dan Jaringan), Teknik Bangunan (Teknik Gambar Bangunan) serta Jasa Boga. Visi SMKN 3 Tabanan adalah mewujudkan sekolah yang dapat menciptakan sumber daya manusia (SDM) yang terampil, mandiri, produktif dan profesional di bidangnya dan misi sebagai berikut melaksanakan proses belajar mengajar secara efektif dan efisien berdasarkan 18 nilai karakter bangsa, meningkatkan profesionalitas tenaga pendidik dan tenaga kependidikan, memenuhi sarana prasarana pendidikan SMK, melaksanakan hubungan yang intens dengan stake holder, dan mengantarkan lulusan untuk siap bekerja, membuka usaha dan atau melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. SMKN 3 Tabanan mempunyai siswa sejumlah 1690 siswa dengan 84 orang guru serta jumlah kelas sebanyak 38 kelas (data diambil dari <http://smkn3tabanan.sch.id/sekolah-profil/>)

Untuk menunjang dan mewujudkan visi dan salah satu misi sekolah yaitu mengantarkan lulusan untuk siap bekerja, membuka usaha dan atau melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi, dibentuklah wadah yang dinamakan unit produksi. Unit produksi merupakan wadah bagi setiap siswa di SMKN 3 Tabanan untuk membuat suatu produk atau jasa pelayanan dan memasarkan hasil produksi barang dan jasa kepada masyarakat umum, sehingga dapat dikatakan wujud unit produksi berupa badan usaha milik sekolah serta

mitra dapat digolongkan ke calon ekonomi produktif. Produk atau jasa yang dihasilkan di unit produksi ini tergantung dari masing-masing program studi yang ada di SMKN 3 Tabanan. Unit produksi untuk program studi teknik otomotif, jasa yang ditawarkan adalah jasa perbaikan bengkel motor dan cuci motor, untuk program studi teknik elektronika, jasa yang ditawarkan adalah jasa perbaikan alat-alat elektronika, untuk program studi teknik komputer dan jaringan adalah jasa perbaikan komputer dan pemasangan jaringan gedung atau kantor, untuk program studi teknik bangunan adalah membuat produk desain rumah, dan untuk program studi tata boga adalah membuat makanan dan kue-kue.

Proses produksi dari unit produksi ini sudah berjalan pada saat ini, namun untuk empat unit produksi yaitu jasa perbaikan dan cuci motor, jasa perbaikan barang elektronika, jasa perbaikan komputer dan jaringan serta pembuatan kue-kue hanya mampu memasarkan ke daerah-daerah sekitar sekolah di Kecamatan Selemadeg Timur saja. Untuk jasa desain rumah dari unit produksi teknik bangunan masih mencari pangsa pasar yang tepat, sehingga dari segi pemasaran produk dan jasa yang dihasilkan masih belum maksimal dengan jangkauan wilayah yang lebih luas, dan nama unit produksi dari SMKN 3 Tabanan belum cukup terkenal. Kendala yang lain adalah belum adanya sentuhan teknologi di bidang *e-commerce* yang mampu menjangkau wilayah yang lebih luas serta belum adanya pelatihan tentang media pemasaran modern dari pihak luar, di mana selama ini masih dikelola oleh internal sekolah. Teknologi Informasi sudah banyak diterapkan oleh organisasi contohnya penerapan sistem informasi dalam pengelolaan transaksi, transfer data, media promosi, penjualan online serta mendesain *Company Profile* (Rini dan Arini, 2019).

Berikut adalah analisis situasi dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 1. Analisis Situasi

| No | Bidang | Permasalahan | Solusi |
|----|------------------|---|---|
| 1 | Pemasaran | Pemasaran produk dan jasa yang dihasilkan masih belum maksimal dan jangkauan pemasaran masih lokal | Pelatihan Media Pemasaran Online |
| 2 | Sistem Informasi | Belum adanya sentuhan teknologi di bidang <i>e-commerce</i> yang mampu menjangkau wilayah yang lebih luas | Bantuan media pemasaran <i>website</i> dan Pelatihan admin <i>website</i> |

Berikut ini adalah foto dokumentasi hasil observasi awal di SMKN 3 Tabanan.



Gambar 1 SMKN 3 Tabanan



Gambar 2 Kegiatan Observasi



Gambar 3 Unit Produksi SMKN 3 Tabanan

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah peningkatan pendapatan untuk mitra Unit Produksi SMK Negeri 3 Tabanan, melalui kegiatan yaitu pemberian bantuan *website*, pelatihan admin *website*, dan pelatihan tentang media pemasaran online. Kegiatan-kegiatan ini membantu mitra pengabdian agar bisa dikenal lebih luas dan memberikan keuntungan secara ekonomi (Ramayasa et al, 2019).

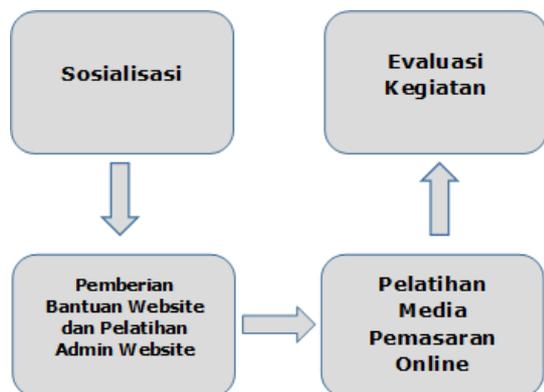
RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil analisa pada analisis situasi, dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi mitra, yaitu: pertama, mitra hanya memasarkan produk atau jasa pada daerah sekitar dan belum mampu untuk memasarkan ke wilayah yang cakupannya lebih luas. Kedua, mitra belum pernah mendapatkan pelatihan media pemasaran dari pihak luar atau lembaga yang relevan. Ketiga, mitra belum mempunyai media pemasaran yang mencakup wilayah yang lebih luas; saat ini hanya dilakukan pada wilayah sekitar.

METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini seperti terlihat pada gambar 4 adalah dengan memberikan bantuan *website* dan pelatihan admin untuk membuat dan mengelola *website* ke Unit Produksi SMKN 3 Tabanan agar dapat memasarkan produk lebih luas lagi serta pelatihan tentang media pemasaran *online* ini merupakan suatu kegiatan yang akan diberikan kepada mitra agar dapat memasarkan produk lebih luas lagi, tidak hanya memasarkan produk di daerah

sekitar. Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui keberhasilan dari kegiatan ini.



Gambar 4 Metode Pengabdian

PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini berupa kegiatan sosialisasi ke tempat mitra, pemberian bantuan *website* dan pelatihan admin untuk mengelola *website*, pelatihan tentang media pemasaran *online* serta evaluasi kegiatan.

Adapun rincian kegiatan pengabdian adalah seperti di bawah ini:

Sosialisasi ke Unit Produksi SMKN 3 Tabanan

Sosialisasi awal dilakukan pada tanggal 11 Desember 2019 Pukul 10.00-11.00 WITA. Kegiatan ini dilakukan dengan Wakasek Bidang Sarana dan Prasarana sekaligus Ketua Unit Produksi dan guru-guru untuk menyampaikan informasi-informasi mengenai latar belakang, target, sasaran dan tujuan kegiatan berupa pelatihan media pemasaran *online* dan pelatihan admin *website*. Serta membahas mengenai jumlah peserta, waktu, peralatan dan tempat pelatihan.

Pemberian bantuan *website* dan pelatihan sebagai admin *website*

Sebelum melaksanakan kegiatan pelatihan admin pengelola *website*,

terlebih dahulu diberikan bantuan *website* untuk unit produksi SMKN 3 Tabanan dengan alamat <http://www.unitproduksi.smkn3tabanan.com>



Gambar 5 Website SMKN 3 Tabanan

Pelatihan pelatihan admin untuk mengelola *website* ini diikuti oleh 25 peserta dengan kriteria peserta pelatihan ini adalah umur 16 tahun ke atas, jenis kelamin pria dan wanita, pendidikan minimal lulusan SMP, status peserta adalah siswa SMK dan atau guru yang menangani Unit Produksi. Kegiatan yang dilakukan dalam pelatihan ini yaitu mensosialisasikan cara pengelolaan *website* melalui sebuah admin *website* seperti cara pengaturan halaman utama dan halaman admin, cara pengelolaan menu beranda dan menu berita. Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 19 Desember 2019 pukul 10.00-11.30 WITA.



Gambar 6 Pelatihan Admin Website

Pelatihan Media Pemasaran *Online*

Untuk dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan dapat membantu proses penyebaran informasi pemasarannya,

Mitra diberikan pelatihan media pemasaran *online*. Pelatihan ini meliputi penjabaran dari bauran pemasaran berupa promosi, strategi-strategi pemasaran, dan media populer yang digunakan untuk promosi *online* (Kotler, 2000). Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 19 Desember 2019 pukul 11.30 -13.00 yang ditunjukkan pada gambar 7.



Gambar 7 Pelatihan Media Pemasaran *Online*

Evaluasi Kegiatan

Hasil evaluasi kegiatan adalah sebagai berikut: untuk kegiatan pelatihan admin *website* unit produksi SMKN 3 Tabanan, hasil evaluasinya adalah peserta sangat antusias dan cukup familiar dengan teknologi internet sehingga dalam proses pelatihan, peserta tidak mengalami kesulitan dalam melakukan penambahan maupun pengubahan informasi dalam *website*, untuk kegiatan pelatihan media pemasaran *online*, hasil evaluasinya adalah peserta dari anggota mitra sangat antusias dan sudah mengenal teknologi internet sehingga peserta tidak mengalami kesulitan dalam mempelajari pemasaran produk. Keantusiasan peserta tersebut telah membentuk wawasan dan kesadaran pentingnya teknologi informasi dan komunikasi dalam mempromosikan produk yang dijual, sehingga memberikan nilai tambah dari sisi ekonomi (Hanief dan Jepriana, 2019).

Perlaksanaan kegiatan seperti pemberian bantuan *website*, pelatihan

admin *website*, pelatihan media pemasaran *online* telah memberikan dampak positif terhadap pendapatan Unit Produksi SMKN 3 Tabanan sebagaimana terlihat pada gambar 8. Pendapatan mengalami peningkatan dari keadaan awal pada bulan November 2019 sebesar Rp. 815.000,- saat kegiatan dilaksanakan sampai pada saat kegiatan sudah dilaksanakan pada bulan Desember 2019 sebesar Rp. 1.570.000,-

UNIT PRODUKSI SMKN 3 TABANAN
LAPORAN RUGI LABA
Per November - Desember 2019

| Aksi | November 2019 | Desember 2019 |
|--|----------------|------------------|
| Pendapatan | | |
| Unit produksi Teknik Automatif | Rp. 500.000 | Rp. 1.000.000 |
| Unit produksi Teknik Komputer dan Jaringan | Rp. 450.000 | Rp. 900.000 |
| Unit produksi Teknik Elektronika | Rp. 400.000 | Rp. 750.000 |
| Unit produksi Teknik Bangunan | Rp. - | Rp. 250.000 |
| Unit produksi Tata Raga | Rp. 800.000 | Rp. 700.000 |
| | Rp. 1.550.000 | Rp. 3.500.000 |
| Biaya | | |
| Biaya Bahan Baku | Rp. 450.000 | Rp. 950.000 |
| Biaya Perawatan Mesin | Rp. 120.000 | Rp. 200.000 |
| Biaya Perawatan komputer | Rp. 200.000 | Rp. 300.000 |
| Biaya Gas Elpij | Rp. 50.000 | Rp. 80.000 |
| Biaya Listrik | Rp. 300.000 | Rp. 400.000 |
| Total Biaya | Rp. 1.120.000 | Rp. 1.930.000 |
| Labanya | 815.000 | 1.570.000 |

Tabanan, 08 Januari 2020
Wawakil SMKN 3 Tabanan

Paki Gede Darmawijaya, S.S.

Gambar 8 Laporan Keuangan Unit Produksi SMKN 3 Tabanan

SIMPULAN

Proses kegiatan pemberian bantuan *website* dan pelatihan sebagai admin *website* serta pelatihan tentang media pemasaran *online* berjalan dengan baik. Dari hasil evaluasi yang telah kami lakukan dapat disimpulkan bahwa mitra unit Produksi SMKN 3 Tabanan mampu meningkatkan pendapatannya dan peserta pelatihan dapat memahami kegiatan pelatihan ini serta mampu menggunakan tambahan ilmu ini untuk meningkatkan kegiatan pemasaran produk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak, maka penulis

tidak dapat menyelesaikan pengabdian masyarakat ini dengan baik, untuk itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada kampus ITB Stikom Bali yang telah memberikan kesempatan dan sumber dana untuk melakukan pengabdian masyarakat. Ucapan terima kasih selanjutnya kepada Kepala Penelitian dan Pengabdian Masyarakat yang telah membantu dan memfasilitasi hingga terselesaikannya pengabdian masyarakat ini. Terima kasih juga disampaikan kepada pengelola unit produksi SMKN 3 Tabanan yang telah memberikan izin serta menyambut kegiatan kami dengan baik. Kami selaku pengusul mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya. Semoga kegiatan ini bisa bermanfaat untuk kemajuan unit produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- SMKN 3 Tabanan. 2012. Profil Sekolah, Sistem Informasi Aplikasi Pendidikan SMKN 3 Tabanan website : <http://smkn3tabanan.sch.id/sekolah-profil/>
- Rini ES., Arini N.W.S. 2019. Pemanfaatan teknologi informasi sebagai media promosi produk hasil kerajinan Dynler (Dainy Leather). *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, 2(1), 118-123
- Ramayasa, I.P., Candrawibawa, I.G.A., & Wiraguna, I.W. 2019. Pelatihan pemasaran online pada peternak bebek di Desa Temesi Kecamatan Gianyar. *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, 2(1), 65-71
- Kotler P. 2000. *Marketing Management*, New Jersey : Prentice Hall
- Hanief S., Jepriana I.W. 2019. Pemanfaatan media sosial sebagai media promosi kuliner sate lilit dan ikan Kusamba Bali, *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, 2(1), 44-48