

LAMPIRAN 1

DATA RESPONDEN

No	nama peserta pelatihan	Jenis Kelamin	Alamat Email	no. handphone
1	Chandra Darusman	laki - laki	chandrademons20@gmail.com	08567092017
2	Linda Astriyani	perempuan	lindaastriyani8@gmail.com	085884687948
3	Andy Patowari	laki - laki	juniorandy32@gmail.com	087880814070
4	Ika	perempuan	ikkamungil21@gmail.com	082111124890
5	Tika Santika	perempuan	tika66357@gmail.com	085795097528
6	Faizin	laki - laki	faizinfay87@gmail.com	081284292942
7	Andika Prasetio	laki - laki	prasetioa15@yahoo.co.id	0895612525286
8	Walisah	perempuan	wwalisyah@yahoo.com	083871559541
9	Shogi	laki - laki	shogistoner@gmail.com	083873524924
10	Uswatun Hasanah	perempuan	uwasna0707@gmail.com	082211765718
11	Tesar Andika Putra	laki - laki	tesarandika06@gmail.com	089653440188
12	Al - Nur Rizky	laki - laki	rizkycipanas80006@gmail.com	083805288244
13	Radja Muhammad Adrian	laki - laki	rajazabblack11@gmail.com	0895343517571
14	Bambang Hadi Wijaya	laki - laki	bambanglestari23@gmail.com	087877301490
15	muhammad angga saputra	laki - laki	AS.10022000@gmail.com	089622277806
16	Ahmad Pauzie	laki - laki	olyzyday@gmail.com	081311093874
17	Siti Rohmah	perempuan	lmah_rohim88@yahoo.com	081286114451
18	Alwan Ridwan	laki - laki	alwanridwan56@gmail.com	082112242245
19	Fahrul Hidayah	laki - laki	fahrul13@gmail.com	085759182032

LAMPIRAN 2

KISI-KISI INSTRUMEN PENELITIAN

NO	Variabel	Dimensi	Indikator	Sub Indikator	Instrumen			No Item		
					O	A	T	O	A	T
1	Hasil Pelatihan pengoperasian portal E – Commerce untuk memasarkan produk	Kognitif	Pengetahuan ruang lingkup pengoperasian portal <i>E - Commerce</i> (C1)	1. Mengetahui Tujuan pengoperasian portal <i>E – Commerce</i> (C1)						15
			Pengetahuan pentingnya portal <i>E Commerce</i> (C1)	1. Mengetahui pentingnya “Hotlist” (C1)						12,13

				2. Mengetahui Contoh Portal <i>E Commerce</i> (C1)						11
			Pemahaman pentingnya portal <i>E commerce</i> (C2)	1. Menjelaskan apa itu portal <i>E commerce</i> (C2)						1
				2. Memahami pentingnya portal e ommerce dalam pemasaran (C2)						2
				3. Menjelaskan fungsi portal <i>e commerce</i> (C2)						3,14
				4. Menyebutkan jenis-jenis portal <i>e commerce</i> (C2)						8

				5. Menyebutkan mengapa kita membutuhkan portal <i>e ommerce</i> dalam memasrkan produk (C2)						7
				6. Memahami pengertian portal <i>e commerce</i> (C2)						9
				7. Memahami keuntungan menggunakan portal <i>e commerce</i> untuk mmasarkan produk (C2)						4

				8. Mengetahui Contoh portal <i>e commerce</i> (C1)						10
			Pemahaman tentang pemahaman menjadi seorang pebisnis (C2)	1. Mengetahui apa saja yang dibutuhkan untuk menjadi pebisnis yang baik						6
				2. Memahami cara mencari supplier (C2)						5
		Afektif	Reaksi terhadap cara Pengelolaan pengoperasian portal <i>e commerce</i> (A2)	1. Peserta aktif dalam berdiskusi mengenai pengelola bisnis (A2)						

			Reaksi terhadap pemeliharaan iklan (A2)	2. Peserta memberikan komentar mengenai praktik pemeliharaan iklan (A2)					
		Psikomotorik	Penerapan praktik cara pengelolaan Portal <i>e commerce</i> (P3)	1. Mempraktikkan cara menyunting portal <i>e-commerce</i> (P3)					
				2. Mempraktikkan bagaimana cara memasukan gambar pada portal (P3)					
				3. Mempraktikkan dalam mencari hal yang wajib dimasuki saat					

				membuka pengelola bisnis (P3)					
				4. Melakukan praktik mengenai peta pengelola bisnis (P3)					
			Penerapan praktik persiapan Identitas iklan (P3)	1. Melakukan praktik tahapan membuat akun iklan (P3)					
				2. Melakukan praktik mempersiapkan metode pembayaran (P3)					
				3. Melakukan praktik mempersiapkan halaman bisnis(P3)					

LAMPIRAN 3

SILABUS PELATIHAN

Sekolah : PKBM N 23 Kebon Melati

Mata Pelajaran : Pelatihan Penggunaan Portal *E – Commerce* untuk Meningkatkan Kemampuan Memasarkan

Produk

Standar Kompetensi : Menggunakan portal *E - Commerce* untuk menjual produk

Alokas Waktu : 6 x 45 menit (3 kali pertemuan)

Kompetensi dasar	Indikator pencapaian kompetensi	Kegiatan pembelajaran	Materi pembelajaran	Alokasi waktu	penilaian	Sumber belajar
Pertemuan pertama						

<p>Memahami ruang lingkup pelatihan penggunaan portal <i>E - Commerce</i> (C2)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perkenalan 2. Beradaptasi dengan kegiatan pelatihan. 3. Menyepakati kontrak pelatihan. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memberi kesempatan kepada peserta didik untuk memperkenalkan diri. 2. Menjelaskan tujuan dari pelatihan dan pentingnya pelatihan ini bagi peserta . 3. Memberikan waktu kepada peserta didik untuk membaca 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengenalan mengenai <i>electronic commerce</i> atau toko online 2. Pembuatan kontrak pelatihan. 3. Pengertian <i>e - commerce</i> dan contoh <i>e -commerce</i> yang sudah memiliki nama besar 	<p>1x45</p>		<p>Modul pelatihan</p>
--	---	---	---	-------------	--	------------------------

		<p>dan menandatangani kontak pelatihan.</p> <p>4. Memberikan pre test kepada peserta didik</p>	<p>4. Manfaat e – commerce untuk mengembangkan kemampuan siswa dalam menjual produk yang mereka jual</p>			
<p>Memahami konsep dan fungsi dasar e – commerce untuk meluaskan pasar</p>	<p>1. Memahami pokok – pokok materi dari kegiatan pelatihan. (C2)</p>	<p>a. Menjelaskan materi</p> <p>1. pengertian internet</p>			<p>Tes PG angket</p>	

<p>bisnis secara luas (C2)</p>	<p>2. Memahami tujuan dari pelatihan. (C2)</p> <p>3. Memahami pengetahuan portal e - <i>commerce</i> (C2)</p> <p>4. Memberikan contoh e - <i>commerce</i> yang berkaitan dengan pelatihan yang sedang berlangsung. (P3)</p>	<p>2. manfaat portal e - <i>commerce</i>.</p>				
------------------------------------	---	---	--	--	--	--

	<p>5. Memberikan tanggapan mengenai manfaat dari pelatihan. (A2)</p> <p>6. Melakukan kegiatan diskusi secara aktif. (C3)</p>					
--	--	--	--	--	--	--

Kompetensi dasar	Indikator pencapaian kompetensi	Kegiatan pembelajaran	Materi pembelajaran	Alokasi waktu	penilaian	Sumber belajar
Pertemuan kedua						

<p>1. Memahami fasilitas yang di butuhkan dalam pelatihan pengelolaan portal <i>E - Commerce</i>.(C2)</p>	<p>1. Mengetahui aplikasi apa yang dibutuhkan dalam pelatihan pengelolaan portal <i>E - Commerce</i>. (C1)</p> <p>2. Memahami alat yang dibutuhkan dalam pelatihan pengelolaan portal <i>E -</i></p>	<p>a. Materi alat-alat yang di butuhkan dalam pelatihan pengelolaan portal <i>E - Commerce</i> .</p> <p>b. Portal yang digunakan dalam pelatihan. .</p>	<p>a. Alat alat yang di butuhkan dalam pembuatan website portal <i>E - Commerce</i>.</p> <p>b. Fungsi menu- menu yang ada pada portal <i>E- Commerce</i>.</p> <p>c. Tahap – tahap untuk</p>	<p>1 x 45</p>		<p>Modul pembelajaran yang disusun oleh peneliti</p>
---	--	---	---	---------------	--	--

	<i>Commerce.</i> (C2)		menyunting menu yang terdapat di menu utama Portal <i>E - Commerce.</i>			
1. Memahami fasilitas yang di butuhkan dalam pelatihan pengelolaan	1. Memahami tahapan dalam mengakses portal <i>E - Commerce.</i> (C1)	a. Menjelaskan menu-menu yang ada tampilan awal web menu portal <i>E Commerce</i> untuk penjual.			Tes PG	

<p>portal <i>E - Commerce</i>.(C2)</p>	<p>2. Mampu menjelaskan tentang menu-menu yang ada di Portal <i>E - commerce</i>. (C2)</p>	<p>b. Mendemonstrasikan cara penggunaan website</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki browser, 2. Memasukkan alamat situs, 3. Masuk ke bagian penyuntingan portal, 4. Menyunting menu pada Portal , 				
--	---	---	--	--	--	--

		<p>5. Preview tampilan portal.</p> <p>c. Mendemonstrasik an cara mengakses materi pembelajaran</p> <p>1. Menyunting menu yang ada di dalam portal</p> <p>2. Memahami lingkungan yang terdapat di</p>				
--	--	--	--	--	--	--

		dalam portaal				
		3. Menggung gah gambar produk				
		4. Menentuka n harga produk				
		5. Memberi keterangan kontak penjual				

Kompetensi dasar	Indikator pencapaian kompetensi	Kegiatan pembelajaran	Materi pembelajaran	Alokasi waktu	penilaian	Sumber belajar
Pertemuan ketiga						
1. Menerapkan portal <i>E - Commerce</i> sebagai media alternatif untuk memasarkan produk (P3)	1. Mendemonstrasikan tahapan membuka portal <i>E - commerce</i> . (P3) 2. Mendemonstrasikan cara memasukan gambar dan tampilan home pada portal <i>E - commerce</i> . (P3)	a. Mendemonstrasikan cara penggunaan website 1. Memilih browser 2. Memasukan alamat situs 3. Masuk ke portal <i>E - Commerce</i>	Praktek penggunaan website pembelajaran berbasis LMS.	2x45		Modul yang disusun oleh peneliti

		(TOKOPKB M23) 4. Melihat tampilan home pada portal 5. Mengubah tampilan home agar menarik 6. Memasuka n gambar produk b. Mendemonstrasik an				
--	--	---	--	--	--	--

		<ol style="list-style-type: none">1. Membuka portal <i>E - Commerce</i>2. Mengenal lingkungan portal3. Mengunduh file4. Melihat isi file5. Menambahkan file course6. Mengirim pesan				
--	--	--	--	--	--	--

		7. Keluar dari sistem (log out). c. Mempraktekkan materi.				
--	--	--	--	--	--	--

LAMPIRAN 4

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan	: PKBM Negeri 23 Kebon Melati
Materi Pembelajaran	: Mengoperasikan Portal <i>E-Commerce</i>
Pertemuan	: 1
Alokasi Waktu	: 2 x45 JP

- I. Standar Kompetensi : Pengoperasian Portal *E-commerce*
- Komptensi Dasar : 1. Memahami ruang lingkup mengenai pelatihan pengoperasian portal *E – Commerce*.
2. Memahami pentingnya peltihan pengoperasian portal *E - Commerce*

II. Indikator Pencapaian

1. Mengikuti permainan perkenalan diri (A2)
2. Mengajukan kesepakatan kontrak belajar sesuai dengan harapan dan kebutuhan (A2)
3. Menyetujui kesepakatan mengenai kontrak belajar (A2)
4. Mengetahui Tujuan pelatihan pengoperasian Portal *E - Commerce* (C1)

5. Mengisi lembar *pretest* (C1)
6. Menjelaskan apa itu portal *E - Commerce* (C2)
7. Memahami mengapa membutuhkan Portal *E - Commerce* dalam memasarkan Produk (C2)
8. Menjelaskan fungsi dari Portal *E -Commerce* (C2)
9. Menyebutkan jenis-jenis Portal *E - Commerce* (C2)
10. Mengetahui Trend dalam Portal *E - Commerce* (C1)
11. Menyebutkan pentingnya portal *E commerce* dalam memasarkan produk(C2)
12. Memahami pengertian Portal *E - Commerce*(C2)
13. Memahami fungsi Portal *E - Commerce* (C2)
14. Mengetahui Contoh Portal *E - Commerce* (C1)
15. Peserta aktif dalam berdiskusi mengenai Portal *E - Commerce* (A2)

III. Tujuan Pembelajaran

1. Peserta didik dapat mmengenal Portal *E-Commerce*
2. Peserta Didik dapat mengetahui mengenai jenis *E-Commerce*
3. Peserta didik dapat mengoperasikan dan mempraktekan pengelolaan porta *E-Commerce*
4. Peserta didik mampu membangun toko online

IV. Materi Pokok Pembelajaran

1. Pelatihan mengoperasikan Portal *E-Commerce*
2. Pembuatan kontrak pelatihan
3. Pengertian, fungsi, contoh *E – Commerce*

4. Manfaat Pengoperasian portal *E – Commerce* sebagai media untuk memasarkan produk

V. Media dan alat pembelajaran.

1. Laptop
2. Wifi
3. Proyektor
4. Portal E-Commerce

VI. Metode Pembelajaran

1. Ceramah
2. Demonstrasi
3. Praktek

VII. Langkah – langkah pembelajaran

Petemuan 1 (introduction)

1. Pendahuluan

- a. Tutor membuka pelatihan dengan ber doa
- b. Tutor melakukan perkenalan
- c. Tutor menyampaikan mengenai pelaksanaan pelatihan pengoperasian, pengertian dan jenis jenis Portal *E- commerce*

2. Kegiatan Inti

- a. Tutor memberi kesempatan kepada peserta didik untuk memperkenalkan diri
- b. Tutor menjelaskan tujuan dari pelatihan dan pentingnya pelatihan ini bagi peserta
- c. Tutor memberikan waktu kepa peserta didik untuk membaca kontrak dan menandatangani kontrak pelatihan

- d. Tutor memberikan *Pre Test* kepada peserta didik
- e. Tutor menjelaskan mengenai kegunaan Portal *E – Commerce*
- f. Tutor menjelaskan konten yang tersedia pada Portal *E-Commerce*
- g. Tutor menjelaskan jenis – jenis *E-Commerce*

3. Penutup

- a. Tutor memberi pemahaman secara menyeluruh mengenai Portal *E-Commerce*
- b. Membahas sedikit mengenai apa yang akan dilakukan di pertemuan berikutnya.
- c. Tutor memberitahukan kepada peserta didik untuk membawa laptop di pertemuan berikutnya
- d. Tutor menutup pertemuan dengan doa dan salam

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan : PKBM Negeri 23 Kebon Melati

Materi Pembelajaran : Pengelolaan Portal *E-Commerce*

Pertemuan : 2

Alokasi Waktu : 2 x45 JP

I. Standar Kompetensi : Menggunakan Portal *E – Commerce* untuk memasarkan produk

Kompetensi Dasar :

1. Memahami fasilitas yang dibutuhkan dalam pelatihan pengoperasian portal *E – Commerce*
2. Memahami tahapan tahapan pengoperasian portal *E - Commerce*

II.Indikator Pencapaian :

1. Melakukan praktik dalam mengoperasikan portal *E - Commerce* (P3)
2. Melakukan praktik Membuat hlamen depan pada Portal *E - Commerce* agar menarik (P3)
3. Melakukan praktik penyelesaian p (P3)

III. Tujuan Pembelajaran :

1. Peserta didik dapat mmengenal Portal *E-Commerce*

2. Peserta Didik dapat mengetahui mengenai jenis *E-Commerce*
3. Peserta didik dapat mengoperasikan dan mempraktekan pengelolaan porta *E-Commerce*
4. Peserta didik mampu membangun toko online

IV. Materi Pokok Pembelajaran

1. Pelatihan mengoperasikan Portal *E-Commerce*
2. Pembuatan kontrak pelatihan
3. Pengertian, fungsi, contoh *E – Commerce*
4. Manfaat Pengoperasian portal *E – Commerce* sebagai media untuk memasarkan produk

V. Metode Pembelajaran

1. Ceramah
2. Demonstrasi
3. Praktek

VI. Langkah – langkah pembelajaran

1. Pendahuluan
 - a. Tutor mengawali dengan pembukaan dengan doa dan salam
 - b. Tutor menyampaikan mengenai pengelolaan Portal *E-Commerce*
2. Kegiatan Inti
 - b. Tutor menjelaskan kepada peserta didik cara untuk membuat toko online di Portal
 - c. Tutor menjelaskan kepada peserta didik cara untuk memasukan konten
 - d. Tutor memberikan tutorial cara membuat koonten yang akan dimuat di portal terlihat menarik

- e. Tutor mengajak peserta didik untuk langsung mempraktekan apa yang sudah di bahas tadi dari mulai membuat toko online sampai memasukan konten yang menarik

3. Penutup

- a. Tutor memberi pemahaman secara menyeluruh mengenai Portal *E-Commerce*
- b. Membahas sedikit mengenai apa yang akan dilakukan di pertemuan berikutnya.

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

Satuan Pendidikan	: PKBM Negeri 23 Kebon Melati
Materi Pembelajaran	: Pengelolaan Transaksi Portal <i>E-Commerce</i>
Pertemuan	: 3
Alokasi Waktu	: 2 x45 JP

I. Standar Kompetensi : Menggunakan Portal *E – Commerce* untuk memasarkan produk

Kompetensi Dasar :

1. Memahami fasilitas yang dibutuhkan dalam pelatihan pengoperasian portal *E – Commerce*
2. Memahami tahapan tahapan pengoperasian portal *E - Commerce*

II. Indikator Pencapaian :

1. Melakukan praktik dalam mengoperasikan portal *E - Commerce* (P3)
2. Melakukan praktik Membuat halaman depan pada Portal *E - Commerce* agar menarik (P3)

3. Melakukan praktik penyelesaian portal
(P3)

III. Tujuan Pembelajaran :

1. Peserta didik dapat mmengenal Portal *E-Commerce*
2. Peserta Didik dapat mengetahui mengenai jenis *E-Commerce*
3. Peserta didik dapat mengoperasikan dan mempraktekan pengelolaan porta *E-Commerce*
4. Peserta didik mampu membangun toko online

IV. Materi Pokok Pembelajaran :

1. Pelatihan mengoperasikan Portal *E-Commerce*
2. Pembuatan kontrak pelatihan
3. Pengertian, fungsi, contoh *E – Commerce*
4. Manfaat Pengoperasian portal *E – Commerce* sebagai media untuk memasarkan produk

V. Metode Pembelajaran :

VI. Langkah – Langkah Pembelajaran :

1. Pendahuluan
 - a. Tutor mengawali dengan pembukaan doa dan salam
 - b. Tutor menyampaikan mengenai pembelajaran mengenai Pengelolaan Transaksi Pembelian

2. Kegiatan Inti

- a. Tutor menjelaskan mengenai Proses Transaksi
- b. (Pemilihan Pembayaran melalui Bank Transfer, Atm Transfer, Dll)
- c. Tutor menjelaskan cara memasukan bukti pembayaran dan pengecekan keaslian nya.

3. Penutup :

- a. Tutor memberi pemahaman secara menyeluruh mengenai Proses Transaksi selesai aka nada proses terakhir di kegiatan selanjutnya
- b. Membahas sedikit mengenai apa yang akan dilakukan di pertemuan berikutnya.

LAMPIRAN 5

LEMBAR OBSERVASI

(Daftar Cheklist)

Program Pelatihan Pengoperasian Porta *E – Commerce* untuk meningkatkan kemampuan memasarkan produk Peserta Didik Paket C Kelas XII

Lembar Obervasi Pengamatan Proses Pelatihan

Nama observer :

Jabatan :

Hari/tanggal :

Tempat :

Berikanlah tanda cheklist (✓) pada kolom yang telah disediakan sesuai pengamatan Anda!

NO.	Kegiatan/Aspek Yang Dinilai	Pelaksanaan	
		Ya	Tidak
1.	Fasilitator melakukan identifikasi belajar dan masalah pada peserta didik dalam		
2.	Fasilitator menyusun perencanaan pelatihan sesuai dengan kebutuhan belajar peserta		
3.	Fasilitator membuat perangkat pembelajaran seperti Silabus dan RPP		

4.	Fasilitator membagikan modul ke peserta didik		
5.	Narasumber membuka pelatihan sebelum program pelatihan dimulai		
6.	Narasumber menyepakati kontrak belajar bersama peserta didik pelatihan		
7.	Narasumber memaparkan tujuan pembelajaran yang akan di capai dalam		
8.	Narasumber memberikan motivasi kepada peserta didik		

LAMPIRAN 6

INSTRUMEN PENILAIAN PSIKOMOTORIK
PELATIHAN PENGOPERASIAN PORTAL *E – COMMERCE* UNTUK
MEMNINGKATKAN KEMAMPUAN MEMASRKAN PRODUK
SKALA PENILAIAN
PENGGUNAAN PORTAL *E – COMMERCE* DALAM PELATIHAN

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR				
		1	2	3	4	5
Peserta memahami mengenai Portal <i>E - Commerce</i> secara lengkap (P3)						
1	Peserta mampu menyebutkan pengertian dari <i>E Commerce</i>					
2	Peserta mampu mengetahui jenis <i>E - Commerce</i> yang digunakan dalam pelatihan					
3	Peserta mampu memberi contoh Portal <i>E - Commerce</i> yang sedang hits					
4	Peserta mampu mengelola dasar - dasar pengelolaan Portal <i>E - Commerce</i>					
5	Peserta mampu menjelaskan secara rinci mengenai Portal <i>E - Commerce</i> dari					

	pengertian hingga pengelolaan portal					
Peserta dapat mengakses dan mensunting laman Portal <i>E - Commerce</i> (P3)						
6	Peserta dapat mengakses portal <i>E - Commerce</i>					
7	Peserta dapat mensunting laman Home pada Portal <i>E - Commerce</i>					
8	Peserta dapat berkreasi dan membuat halaman depan pada portal untuk menarik pengunjung					
9	Peserta mampu menunggah produk yang akan di pasarkan					
10	Peserta mampu menentukan harga produk yang akan di pasarkan					
11	Peserta mampu mengetahui Produk yang termasuk barang " <i>HotList</i> "					

Keterangan :

Skor	Keterangan
1	Sangat Tidak Sesuai
2	Tidak Sesuai
3	Cukup Sesuai
4	Sesuai
5	Sangat Sesuai

LAMPIRAN 7

Angket Menunjukkan sikap dengan Pengoperasin Portal *E – Commerce* untuk memasarkan produk

NO	PERNYATAAN	RESPON			
		Sangat setuju	Setuju	Tidak setuju	Sangat tidak setuju
1.	Saya membantu teman yang kesulitan dalam membuka situs <i>e - commerce</i>				
2.	Bertanya dengan instruktur mempermudah saya dalam memahami proses penggunaan <i>E – commerce</i>				
3.	Saya memberikan pendapat mengenai apa yang harus dilakukan				
4.	Saya mendengarkan saran dari teman				

	mengenai internet positif				
5.	Saya membantu memberikan penjelasan kepada teman yang kesulitan memahami Materi				
6.	Saya mendengarkan saran teman ketika Praktek				
7.	Saya menyampaikan permasalahan yang terjadi ketika proses pembelajaran				
8.	Saya memberikan pendapat mengenai Mengelola halaman pada portal <i>E - commerce</i> kepada Instruktur				
9.	Belajar mengelola portal <i>E - Commerce</i> menyenangkan				

10.	Saya berencana akan menggunakan portal <i>E-Commerce</i> untuk memasarkan produk dagangan saya di kemudian hari				
-----	---	--	--	--	--

LAMPIRAN 8**SOAL PRE TEST DAN POST TEST PELATIHAN PENGOPERASIAN PORTAL *E – COMMERCE* UNTUK MENINGKATKAN KEMAMPUAN MEMASARKAN PRODUK**

Nama :

Hari / Tanggal :

Email :

No. HP :

Alamat :

1. Pengertian *E – Commerce* adalah...
 - a. Elektronik Mail atau dalam bahasa Indonesia disebut Surat Elektronik merupakan sarana dalam mengirim surat yang dilakukan melalui media internet. Media internet yang dimaksud bisa melalui komputer atau handphone yang memiliki akses internet
 - b. Buku digital adalah versi elektronik dari buku. Jika buku pada umumnya terdiri dari kumpulan kertas yang dapat berisikan teks atau gambar, maka buku elektronik berisikan informasi digital yang juga dapat berwujud teks atau gambar.
 - c. Pada dasarnya kata endorse berasal dari kata endorsement yang artinya adalah sebuah tindakan mendukung (support) atau setuju terhadap sesuatu.
 - d. Penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, www, atau jaringan komputer lainnya.
 - e. memungkinkan suatu perusahaan untuk berhubungan dengan sistem pemrosesan data internal dan eksternal secara lebih efisien dan fleksibel
2. Manakah yang bukan termasuk manfaat penggunaan *E – Commerce*....
 - a. Mempermudah proses penjualan dan pembelian
 - b. Mempermudah pemasaran dan promosi barang
 - c. Memperluas jangkauan calon customer dengan pasar yang luas
 - d. Mempermudah pembayaran karena dapat dilakukan secara online
 - e. Menyulitkan dalam proses penjualan dan pembelian
3. Dibawah ini mana yang termasuk dalam keuntungan penggunaan *E – Commerce*...

- a. Mempermudah dalam menjual barang secara online dan tidak perlu mendirikan toko
 - b. Harus mendirikan toko untuk berjualan
 - c. Harus melakukan promosi secara manual
 - d. Mempermudah dalam penyewaan hosting
 - e. Mempermudah dalam mencari domain
4. Jika anda adalah seorang pebisnis online, salah satu mindset yang anda harus miliki itu adalah *aktif dalam berbagai forum online* mengapa demikian.....
- a. Agar pebisnis online terlihat sukses di depan orang banyak
 - b. Agar pebisnis online dapat bertukar ilmu dan pengalaman, dengan tujuan memajukan bisnis toko online
 - c. Agar menyulitkan dalam menjalankan bisnis toko online
 - d. Agar pebisnis online tidak dapat bertukar ilmu dengan penjual yang lainnya
 - e. Agar pebisnis online fokus dalam forum online
5. Bagaimana cara mudah agar anda mendapatkan supplier yang terpercaya melalui internet.....
- a. Mencari di google (mencari pada bagian iklan)
 - b. Mencari di toko bangunan
 - c. Mencari di warung
 - d. Mencari di pasar
 - e. Mencari di toko kelontong
6. Apakah yang harus disiapkan dalam menyiapkan toko online anda jadi.....
- a. Gambar produk, harga produk, dan deskripsi produk
 - b. Iklan dan pemasaran
 - c. Keuntungan
 - d. Hasil
 - e. Kritik
7. Bagaimana cara pebisnis toko online mendatangkan customer ke halaman tokonya.....
- a. Promosi dari pintu ke pintu
 - b. Promosi di tempat umum
 - c. Promosi melalui social media
 - d. Menyebarkan brosur
 - e. Menjajakan barang dagangan di kaki lima

8. Step step apa saja yang ada dalam manajemen toko online.....
 - a. Menyewa hosting
 - b. Membeli domain
 - c. Aktif dalam forum pebisnis toko online
 - d. Menyunting bagian menu produk dan dan bagian halaman toko online
 - e. Log in

9. Apa saja yang terdapat di dalam pilihan menu produk di toko online anda....
 - a. Kategori Produk yang di jual
 - b. Kategori buku bacaan
 - c. Kategori video pemasaran
 - d. Kategori digital marketing
 - e. Kategori design

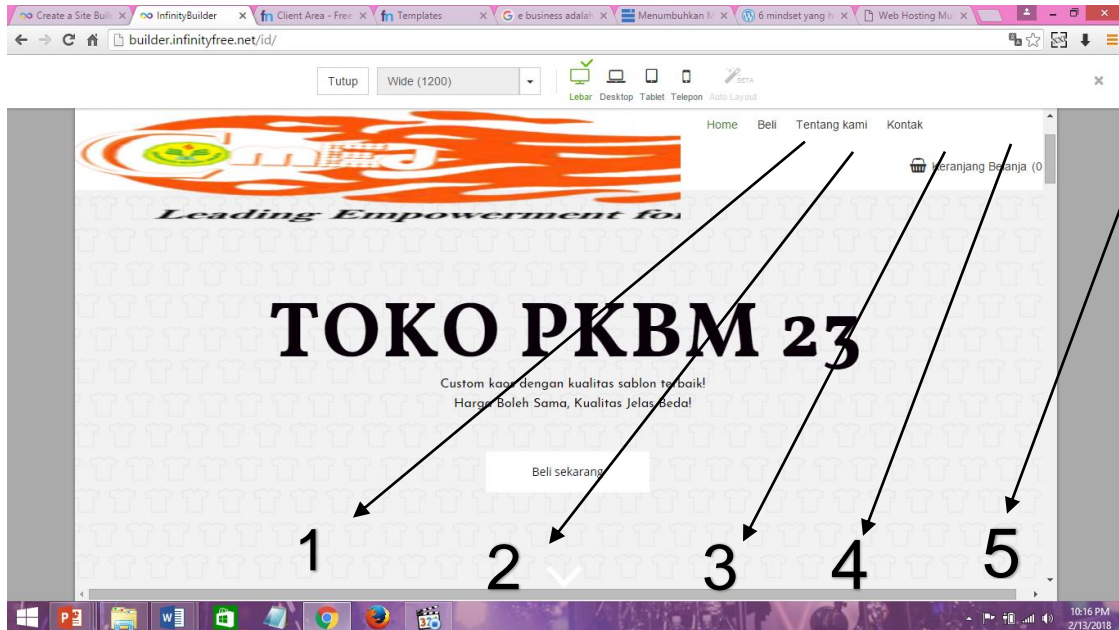
10. Jika anda menyunting bagian halaman toko, apa saja yang dapat ana lakukan ketika menyunting halaman tersebut...
 - a. Menyunting template, tema, dan menyunting hingga sesuai dengan keinginan
 - b. Menghapus data
 - c. Memasukan produk
 - d. Menutup toko online
 - e. Memberi kritik dan saran toko online

11. Apa yang anda lakukan untuk meningkatkan hasil penjualan toko online anda..
 - a. Memberikan promo dengan harga murah, diskon atau voucher kepada customer
 - b. Menutup toko online anda
 - c. Menyerah dan tidak melanjutkan bisnis online anda
 - d. Berpasrah diri kepada nasib toko online anda
 - e. Menunggu customer datang dengan sendirinya

12. Cara menentukan "*Hot List*" untuk meningkatkan penjualan toko adalah.....
 - a. Mencari di google dengan keyword barang tertentu, misalnya kamera, fashion dll.
 - b. Mencari secara manual di toko supplier
 - c. Menentukan sesuka hati penjual
 - d. Menginovasi barang penjualan

e. Mencari barang mahal

13.



14.

Nomor berapakah yang dapat memberikan informasi untuk menghubungi penjual...

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

15. Fungsi dari gambar yang ditunjukkan pada nomor 2 adalah untuk.....

- Melihat bagian produk untuk membelinya
- Menghubungi penjual
- Melihat visi misi toko
- Melihat keranjang pembelian
- Memberi kritik dan saran

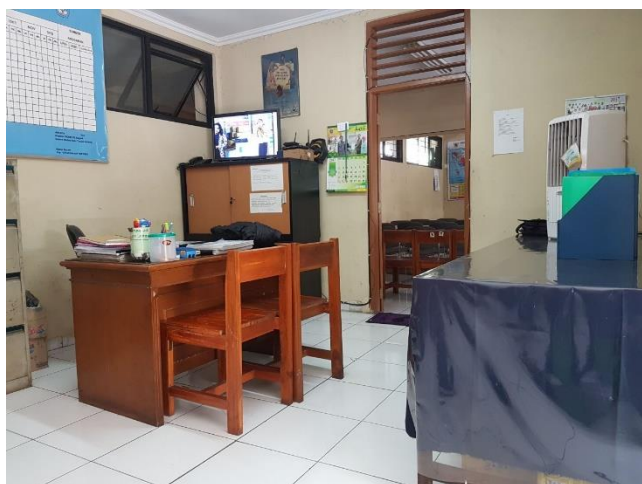
LAMPIRAN 9

**DOKUMENTASI PROSES KEGIATAN PELATIHAN PENGOPERASIAN PORTAL *E – COMMERCE*
UNTUK MEMASARKAN PRODUK DI PKBM NEGERI 23 KEBON MELATI
IDENTIFIKASI KEBUTUHAN YANG ADA DI PKBM OLEH PENGELOLA PKBMN 23**

**SOSIALISASI PELATIHAN KEPADA PENGELOLA PKBMN 23**



PELAKSANAAN PELATIHAN PENGOPERASIAN PORTAL E – COMMERCE

FASILITAS PKBMN 23

LINGKUNGAN SEKITAR PKBMN 23

