

Lampiran 1
------------

## SILABUS

### PKBM NEGERI 11 MANGGARAI

Nama program : Pelatihan *E-commerce* untuk Meningkatkan Kompetensi Pemasaran Hasil Keterampilan

Materi Pelatihan : *E-commerce* sebagai Sarana Pemasaran Hasil Keterampilan

Standar kompetensi: Penerapan *E-commerce* sebagai Sarana Pemasaran Hasil Keterampilan

Waktu Total : 7 x 45 menit (4 kali pertemuan)

Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Kegiatan Pembelajaran		Indikator	Penilaian	Alokasi Waktu	Sumber Belajar
		Fasilitator/ Narasumber	Warga Belajar				
Memahami ruang lingkup pelatihan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penjelasan tujuan dan manfaat pelatihan</li> <li>- Pembuatan kontrak pelatihan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperkenalkan diri</li> <li>- Menjelaskan tujuan dari pelatihan</li> <li>- Menawarkan kesepakatan awal mengenai alur dan proses pelatihan</li> <li>- Memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan kesepakatan</li> <li>- Menyusun kontrak pelatihan bersama peserta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperkenalkan diri</li> <li>- Menyimak tujuan dari pelatihan dan kesepakatan awal mengenai alur dan proses pelatihan</li> <li>- Mengajukan kesepakatan awal pelatihan</li> <li>- Menyusun kontrak bersama</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Berminat memperkenalkan diri (a1)</li> <li>- Memperhatikan kesepakatan kontrak pelatihan (a1)</li> <li>- Menyepakati kontrak pelatihan yang telah dibuat bersama (a2)</li> <li>- Mendengarkan motivasi dari narasumber dengan seksama (a1)</li> </ul>		1x45	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memberikan daftar kontrak pelatihan</li> <li>- Memberikan motivasi belajar kepada peserta</li> <li>- Memberikan <i>pretest</i></li> <li>- Membagikan modul pelatihan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengisi daftar kontrak pelatihan</li> <li>- Mendengarkan motivasi dari fasilitator</li> <li>- Mengisi <i>pretest</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peserta menjelaskan tujuan pelatihan (c2)</li> </ul>			
Memahami web	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengertian web</li> <li>- Manfaat web bagi perusahaan</li> <li>- Fungsi <i>tools-tools</i> pada web</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- memutar video materi</li> <li>- menjelaskan materi</li> <li>- meminta peserta membaca modul yang dibagikan</li> <li>- mendemonstrasikan penggunaan <i>tools-tools</i></li> <li>- memberikan kasus</li> <li>- membuka sesi diskusi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- menyimak video yang diputar narasumber</li> <li>- menyimak penjelasan narasumber</li> <li>- membaca modul yang diberikan narasumber</li> <li>- memberikan pendapat dalam diskusi mengenai manfaat web menurut masing-masing</li> <li>- ikut memecahkan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengetahui pengertian web (c1)</li> <li>- Mengetahui fungsi web (c1)</li> <li>- Menjelaskan manfaat web bagi perusahaan (c2)</li> <li>- Mengetahui fungsi <i>tools-tools</i> pada web (c1)</li> <li>- Menanggapi pertanyaan narasumber (a2)</li> <li>- melakukan diskusi (a2)</li> </ul>	Tes tertulis	1x45	<ul style="list-style-type: none"> <li>- narasumber</li> <li>- Video</li> <li>- Modul</li> </ul>

			kasus dari narasumber bersama-sama				
Memahami Konsep Dasar <i>e-commerce</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pengertian kewirausahaan</li> <li>- Karakter yang harus dimiliki wirausahawan</li> <li>- Hakikat <i>e-commerce</i></li> <li>- Strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memutar video materi</li> <li>- Menjelaskan materi</li> <li>- Memberikan kasus</li> <li>- Membuka sesi tanya jawab</li> <li>- Membuka sesi curah pendapat terkait video-video yang diputar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menyimak video yang diputar</li> <li>- Menyimak penjelasan narasumber</li> <li>- Berperan dalam pemecahan kasus</li> <li>- Melakukan tanya jawab</li> <li>- Ikut dalam sesi curah pendapat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mengetahui pengertian <i>e-commerce</i> (c1)</li> <li>- mengetahui strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi) (c1)</li> <li>- melakukan sesi tanya jawab dan curah pendapat (a2)</li> <li>- Mengetahui konsep dasar kewirausahaan (c1)</li> <li>- Menjelaskan apa saja karakter wirausahawan (a3)</li> </ul>	Tes tertulis	2x45	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Narasumber</li> <li>- Video</li> <li>- modul</li> </ul>
Menerapkan <i>e-commerce</i> untuk pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tahapan-tahapan membuka web</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminta peserta membuka modul</li> <li>- Mendemonstrasikan tahapan-tahapan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuka modul</li> <li>- Menyimak apa yang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjelaskan tahapan-tahapan <i>log in</i> di web (c2)</li> <li>- Mendemonstrasika</li> </ul>	Praktek, <i>Posttest</i>	3x45	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Narasumber</li> <li>- Video</li> <li>- Modul</li> </ul>

hasil keterampilan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- mengunggah gambar ke web</li> <li>- memberikan keterangan gambar di web</li> </ul>	<p>membuka web sesuai dengan modul beserta penjelasan-penjasannya</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mendemonstrasikan tahapan-tahapan mengunggah gambar sesuai dengan modul beserta penjelasan-penjasannya</li> <li>- Mendemonstrasikan tahapan-tahapan memberikan keterangan gambar sesuai dengan modul beserta penjelasan-penjasannya</li> <li>- Meminta peserta melakukan apa yang didemonstrasikan narasumber</li> <li>- Membuka sesi tanya jawab</li> </ul>	<p>didemonstrasikan narasumber</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mempraktekkan apa yang didemonstrasikan narasumber</li> <li>- Melakukan tanya jawab terkait proses selama melakukan demonstrasi</li> </ul>	<p>n tahapan-tahapan masuk (<i>log in</i>) ke web (p3)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- menjelaskan cara mengunggah gambar ke web (c2)</li> <li>- mendemonstrasikan mengunggah gambar ke web (p3)</li> <li>- menjelaskan cara memberi keterangan gambar yang diunggah di web (c2)</li> <li>- mendemonstrasikan memberi keterangan gambar di web (p3)</li> <li>- melakukan apa yang didemonstrasikan narasumber (a2)</li> <li>- melakukan sesi tanya jawab (a2)</li> </ul>			- Web
--------------------	---	---	--	---	--	--	-------

<b>Lampiran 2</b>
-------------------

## Rencana Pelaksanaan Pelatihan

### Program Pelatihan *E-commerce*

<b>Pertemuan</b>	: I
Alokasi Waktu	: 1 x 45 Menit
Standar Kompetensi	: Penerapan <i>E-commerce</i> sebagai Sarana Pemasaran Hasil Keterampilan
Kompetensi Dasar	: Memahami ruang lingkup pelatihan (c2)
Indikator Pencapaian	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peserta berminat memperkenalkan diri (a1)</li> <li>2. Peserta memperhatikan kesepakatan kontrak pelatihan (a1)</li> <li>3. Peserta menyepakati kesepakatan mengenai kontak pelatihan (a2)</li> <li>4. Peserta menjelaskan tujuan pelatihan (c2)</li> <li>5. Peserta mendengarkan motivasi dari narasumber dengan seksama (a1)</li> </ol>
Materi Pokok	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penjelasan tujuan pelatihan</li> <li>2. Pembuatan kontrak pelatihan</li> </ol>
Metode Pembelajaran	: <p style="margin-left: 40px;">Metode yang digunakan yaitu: game perkenalan, ceramah, diskusi,</p>
Langkah-langkah Kegiatan Pembelajaran :	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kegiatan pendahuluan</li> </ol>

- Fasilitator mengucapkan salam kepada peserta pelatihan
  - Fasilitator memperkenalkan diri
2. Kegiatan Inti
- Fasilitator memulai game perkenalan dan meminta peserta memperkenalkan diri satu persatu
  - Fasilitator menjelaskan tujuan dari pelatihan dan pentingnya pelatihan ini bagi peserta
  - Fasilitator menawarkan kesepakatan awal mengenai alur serta proses pelatihan
  - Fasilitator memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan kesepakatan
  - Peserta mengajukan kesepakatan (bila ada)
  - Fasilitator dan peserta menyusun kontrak pelatihan bersama
  - Peserta mengisi daftar kontrak
  - Fasilitator memberikan lembar *pretest* kepada peserta
  - Fasilitator membagikan modul kepada peserta
3. Kegiatan Penutup
- Fasilitator memberikan ucapan terimakasih dan menutup pertemuan

Sumber Belajar :

1. Fasilitator
2. Kontrak pelatihan

Media Belajar :

1. laptop
2. LCD

<b>Pertemuan</b>	<b>: II</b>
Alokasi Waktu	: 1 x 45 Menit
Standar Kompetensi	: Penerapan <i>E-commerce</i> sebagai Sarana Pemasaran Hasil Keterampilan
Kompetensi Dasar	: Memahami Web
Indikator Pencapaian	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peserta mengetahui pengertian situs web (c1)</li> <li>2. Peserta mengetahui fungsi situs web (c1)</li> <li>3. Peserta menjelaskan manfaat web bagi perusahaan (c2)</li> <li>4. Peserta mengetahui fungsi <i>tools-tools</i> pada web (c1)</li> <li>5. Peserta menanggapi pertanyaan narasumber (a2)</li> <li>6. Peserta melakukan diskusi (a2)</li> </ol>
Materi Pokok	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian web</li> <li>2. Manfaat web bagi perusahaan</li> <li>3. Fungsi tools yang terdapat pada web</li> </ol>
Metode Pembelajaran	: ceramah, demonstrasi, diskusi
Langkah-langkah Kegiatan Pembelajaran :	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kegiatan pendahuluan           <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitator mengucapkan salam kepada peserta pelatihan</li> <li>• Fasilitator meminta peserta mengisi presensi</li> <li>• Fasilitator mempersilahkan narasumber dan menjelaskan materi yang akan dibahas.</li> </ul> </li> <li>2. Kegiatan Inti</li> </ol>

- Narasumber memutar video materi
  - Narasumber menjelaskan video materi yang telah diputar
  - Peserta menyimak video yang diputar dan penjelasan narasumber
  - Narasumber menjelaskan meminta peserta membuka modul
  - Narasumber menjelaskan dan mendemonstrasikan fungsi *tools-tools* yang terdapat pada situs web
  - Peserta menanyakan materi yang masih belum dimengerti
  - Narasumber membuka sesi diskusi
  - Peserta melakukan diskusi terkait materi yang telah disampaikan narasumber
3. Kegiatan Penutup
- Narasumber memberikan lembar tes tertulis materi yang baru dijelaskan narasumber.
  - Narasumber menutup kegiatan pelatihan dengan mengucapkan salam dan meninggalkan ruangan.

Sumber Belajar :

1. Narasumber
2. Video
3. Modul

Media Belajar :

1. Komputer/ laptop
2. Wifi
3. LCD

Penilaian Hasil Belajar : Teknik penilaian menggunakan tes tertulis.

<b>Pertemuan</b>	: III
Alokasi Waktu	: 2 x 45 Menit
Standar Kompetensi	: Penerapan <i>E-commerce</i> sebagai Sarana Pemasaran Hasil Keterampilan
Kompetensi Dasar	: Memahami konsep dasar <i>e-commerce</i>
Indikator Pencapaian	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peserta mengetahui pengertian <i>e-commerce</i> (c1)</li> <li>2. Peserta mengetahui strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi) (c1)</li> <li>3. Peserta melakukan sesi tanya jawab dan curah pendapat (a2)</li> <li>4. Peserta mengetahui konsep dasar kewirausahaan (c1)</li> <li>5. Peserta menjelaskan apa saja karakter wirausahawan (a3)</li> </ol>
Materi Pokok	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengertian kewirausahaan</li> <li>2. Karakter yang harus dimiliki wirausahawan</li> <li>3. Konsep dasar <i>e-commerce</i></li> <li>4. Strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi)</li> </ol>
Metode Pembelajaran	: ceramah, diskusi, curah pendapat.
Langkah-langkah Kegiatan Pembelajaran :	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kegiatan pendahuluan           <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitator mengucapkan salam kepada peserta pelatihan</li> <li>• Fasilitator meminta peserta mengisi presensi</li> </ul> </li> </ol>

- Fasilitator mempersilahkan narasumber memberikan materi
2. Kegiatan Inti
- Narasumber memutar video materi
  - Narasumber membuka sesi diskusi
  - Peserta menyimak video yang diputar dan penjelasan narasumber
  - Narasumber menjelaskan meminta peserta membuka modul
  - Narasumber menjelaskan dan mendemonstrasikan fungsi *tools-tools* yang terdapat pada web
  - Peserta menanyakan materi yang masih belum dimengerti
  - Narasumber membuka sesi diskusi
  - Peserta melakukan diskusi terkait materi yang telah disampaikan narasumber
3. Kegiatan Penutup
- Narasumber memberikan lembar tes tertulis materi yang baru dijelaskan narasumber.
  - Narasumber menutup kegiatan pelatihan dengan mengucapkan salam dan meninggalkan ruangan.

Sumber Belajar :

1. Narasumber
2. Video
3. Modul

Media Belajar :

1. Komputer/ laptop
2. Wifi
3. LCD

Penilaian Hasil Belajar : Teknik penilaian menggunakan tes tertulis.

<b>Pertemuan</b>	<b>: IV</b>
Alokasi Waktu	: 3 x 45 Menit
Standar Kompetensi	: Penerapan <i>E-commerce</i> sebagai Sarana Pemasaran Hasil Keterampilan
Kompetensi Dasar	: Menerapkan penggunaan web untuk pemasaran
Indikator Pencapaian	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Peserta menjelaskan tahapan-tahapan <i>log in</i> di web (c2)</li> <li>2. Peserta mendemonstrasikan tahapan-tahapan masuk (<i>log in</i>) ke web (p3)</li> <li>3. Peserta menjelaskan cara mengunggah gambar ke web (c2)</li> <li>4. Peserta mendemonstrasikan mengunggah gambar ke web (p3)</li> <li>5. Peserta menjelaskan cara memberi keterangan gambar yang diunggah di web (c2)</li> <li>6. Peserta mendemonstrasikan memberi keterangan gambar di web (p3)</li> <li>7. Peserta melakukan apa yang didemonstrasikan narasumber (a2)</li> <li>8. Peserta melakukan sesi tanya jawab (a2)</li> </ol>
Materi Pokok	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahapan-tahapan membuka web</li> <li>2. Mengunggah gambar ke web</li> <li>3. memberikan keterangan gambar di web</li> </ol>
Metode Pembelajaran	: ceramah, demonstrasi, tanya jawab.
Langkah-langkah Kegiatan Pembelajaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kegiatan pendahuluan           <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitator mengucapkan salam kepada peserta pelatihan</li> </ul> </li> </ol>

- Fasilitator meminta peserta mengisi presensi
  - Fasilitator mempersilahkan narasumber memberikan materi
2. Kegiatan Inti
- Narasumber meminta peserta membuka modul
  - Narasumber mendemonstrasikan materi sesuai yang dimodul
  - Narasumber menjelaskan materi yang didemonstrasikan
  - Peserta mempraktekkan apa yang didemonstrasikan narasumber
  - Saat demonstrasi diselingi dengan tanya jawab jika ada yang masih belum dimengerti peserta
3. Kegiatan Penutup
- Narasumber memberikan lembar tes tertulis materi yang baru dijelaskan narasumber.
  - Narasumber memberikan lembar *posttest* pada peserta
  - Narasumber menutup kegiatan pelatihan dengan mengucapkan salam dan terima kasih.

Sumber Belajar :

1. Narasumber
2. Modul
3. Video
4. web

Media Belajar :

1. Komputer/ laptop
2. Wifi
3. LCD

Penilaian Hasil Belajar : tes tertulis dan praktek langsung.

**Lampiran 3**

**PELATIHAN *E-COMMERCE* UNTUK PENGOPTIMALAN  
PEMASARAN HASIL KETERAMPILAN**

**MODUL/BAHAN AJAR**

**PKBM Negeri 11 Manggarai**

**Juni 2015**

## A. Kewirausahaan

### 1. Pengertian

Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. (Keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Nomor 961/KEP/M/XI/1995).

Wirausaha dari segi etimologi berasal dari kata wira dan usaha. Wira, berarti pejuang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani dan berwatak agung. Usaha, berarti perbuatan amal, berbuat sesuatu. Sedangkan Wirausahawan menurut Joseph Schumpeter (1934) adalah seorang inovator yang mengimplementasikan perubahan-perubahan di dalam pasar melalui kombinasi-kombinasi baru. Kombinasi baru tersebut bisa dalam bentuk : (1) memperkenalkan produk baru, (2) memperkenalkan metode produksi baru, (3) membuka pasar yang baru (new market), (4) memperoleh sumber pasokan baru dari bahan atau komponen baru, atau (5) menjalankan organisasi baru pada suatu industri.

### 2. Watak Wirausahawan

Menurut Gooffrey G. Meredith (2000: 5-6) ciri-ciri dan watak kewirausahaan seperti berikut:

Ciri-Ciri	Watak
Percaya diri	Keyakinan, kemandirian, individualitas optimisme.
Berorientasikan tugas dan hasil	Kebutuhan akan prestasi, berorientasi pada laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energitc, dan inisiatif
Pengambil resiko	kemampuan mengambil resiko, suka pada tantangan.
Kepemimpinan	Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul

	dengan orang lain, menanggapi saran-saran dan kritik.
Keorisinilan	Inovatif dan kreatif, fleksibel, punya banyak sumber, serba bisa, mengetahui banyak
Berorientasi ke masa depan	Persepsi dan memiliki cara pandang/ cara pikir yang berorientasi pada masa depan.

Daftar diatas meliputi watak-watak yang seyogyanya anda miliki dan kembangkan jika anda ingin menjadi wirausaha. Mungkin tidak membutuhkan seluruh sifat-sifat diatas, tetapi semakin banyak yang anda miliki, semakin besar kemungkinan anda menjadi wirausahawan.<sup>1</sup>

Dalam suatu penelitian tentang Standarisasi Tes Potensi Kewirausahaan Pemuda Versi Indonesia, Munawir Yusuf (1999) menemukan adanya 11 ciri atau indikator kewirausahaan, yaitu:

- a. Motivasi berprestasi
- b. Kemandirian
- c. Kreativitas
- d. Pengambilan resiko (sedang)
- e. Keuletan
- f. Orientasi masa depan
- g. Komunikatif dan reflektif
- h. Kepemimpinan
- i. Kepercayaan terhadap keberhasilan diri (*locus of controll*)
- j. Perilaku instrumental
- k. Penghargaan terhadap uang.

## **B. Pemasaran Online**

### **1. E-commerce**

Pada dasarnya *e-commerce* merupakan dampak dari berkembangnya teknologi informasi dan telekomunikasi, sehingga secara signifikan merubah cara manusia melakukan interaksi dengan lingkungannya, yang dalam hal ini terkait dengan mekanisme dagang.

---

<sup>1</sup> Geoffrey G. Meredith et al. 2000. Kewirausahaan Teori dan praktek. Jakarta: PT Pustaka Binaman Pressindo

Menurut Turban dkk (2010) *e-commerce* ialah proses membeli dan menjual; atau tukar-menukar produk, jasa atau informasi, melalui komputer. Laundon (2010) menjelaskan mengenai pengertian *e-commerce* adalah penggunaan internet dan web untuk transaksi perdagangan yang dimungkinkan secara digital antar organisasi dengan organisasi atau antar individual.

*E-commerce* yang mendasari perdagangan online sampai saat ini dimana internet semakin canggih, semakin banyak media web yang dapat digunakan seperti website, blog, jejaring sosial dan sebagainya dan banyak alat komunikasi yang sudah dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas tersebut. Hal itulah yang mendorong perkembangan pengguna internet dan orang yang menggunakan internet sebagai strategi penjualan atau pemasaran dari produk yang mereka hasilkan dan ingin mereka jual ke masyarakat.

## 2. E-marketing

### a. Pengertian

Saat ini marketing telah berkembang seiring dengan perkembangan teknologi. Aktivitas marketing menjadi lebih luas dengan adanya internet. Penggunaan internet dan fasilitas yang ada di dalam internet untuk melakukan aktivitas marketing dikenal sebagai e-marketing (Kleindl dan Burrow, 2005).

Menurut Boone dan Kurtz (2005) e-marketing adalah salah satu komponen dalam e-commerce dengan kepentingan khusus oleh marketer, yakni strategi proses pembuatan, pendistribusian, promosi, dan penetapan harga barang dan [jasa](#) kepada pangsa pasar internet atau melalui peralatan digital lain.

Menurut Chen-Ling, & Lie, dalam jurnal *Journal of American Academy of Business* (2006, hal 296), *e-marketing* adalah proses memasarkan produk dan layanan kepada pelanggan dengan menggunakan media web. Promosi, iklan, transaksi dan pembayaran dapat dilakukan melalui halaman web. Pengguna *internet marketing* dapat dengan mudah mengakses informasi dimana saja dengan komputer yang terhubung ke internet.

### b. Manfaat

Keuntungan yang dapat diberikan dengan adanya penggunaan E-marketing ini bagi perusahaan menurut Jamal (1996:18) yaitu:

- 1) Mampu menjangkau berbagai konsumen dalam suatu lingkungan yang belum dipenuhi oleh pesaing.
- 2) Target adalah konsumen yang telah terbagi ke dalam kelompok dan mengembangkan dialog berkelanjutan.
- 3) Transaksi bisnis secara elektronik dan dengan biaya yang rendah. E-mail dan data files dapat dipindahkan kepada konsumen yang terpilih atau semua konsumen dalam hitungan detik.
- 4) Jalur proses penjualan langsung dari produsen ke pengguna tanpa harus melewati jalur distribusi klasik.
- 5) Dapat menambahkan produk untuk dipasarkan secara cepat dan melakukan perubahan dalam rencana penjualan dengan sangat cepat.
- 6) Dapat melacak kegiatan penjualan yang sudah terjadi, langkah-langkahnya dan hasil yang didapat.
- 7) Dapat mengawasi pesaing
- 8) Menciptakan dialog antara perusahaan dengan konsumen
- 9) Dapat mendistribusikan program dan informasi tentang produk melalui E-mail atau file transfer.

### **c. Strategi marketing mix**

Marketing mix merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel mana yang dapat dikendalikan perusahaan untuk memengaruhi tanggapan konsumen dalam pasar sasarannya.

Kegiatan tersebut perlu dikombinasikan dan dikoordinasikan oleh perusahaan seefektif mungkin dalam melakukan kegiatan pemasarannya. Menurut J. Stanton pengertian marketing mix secara umum adalah istilah yang dipakai untuk menjelaskan kombinasi empat unsur besar pembentuk inti pemasaran sebuah organisasi. Keempat unsur tersebut adalah penawaran produk, struktur harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi.

## **1) Produk**

Menurut Sumarni dan Soeprihanto (2010:274), “Produk adalah setiap apa saja yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan”. Produk tidak hanya selalu berupa barang tetapi bisa juga berupa jasa ataupun gabungan dari keduanya (barang dan jasa).

Pemasaran dimulai dengan produk yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan seorang pemakai. Dengan demikian menyusun dan mengembangkan produk baru merupakan tantangan bagi tenaga pemasaran. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen terkadang kita harus mengubah produk-produk yang sudah ada dan membuat citra produk yang berbeda dengan produk-produk yang telah beredar.

## 2) Harga

Harga adalah jumlah uang atau ditambah beberapa produk kalau mungkin yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Harga ditetapkan oleh pembeli dan penjual melalui tawar-menawar diantara mereka dan melalui tawar menawar inilah mereka akan sampai pada harga yang dapat diterima kedua belah pihak. Sehingga harga merupakan satu-satunya unsur dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya menunjukkan biaya.

Tujuan penetapan harga yaitu:

- 1) Mendapatkan keuntungan maksimum.
- 2) Mendapatkan pengambilan keuntungan yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih.
- 3) Mencegah dan mengurangi persaingan.
- 4) Mempertahankan atau memperbaiki lahan pasar.<sup>2</sup>

Dalam rangka penetapan harga perlu dipertimbangkan beberapa faktor yang turut berpengaruh, yaitu:

- 1) Harga barang sejenis atau produk pengganti dari pesaing;

---

<sup>2</sup> Fauzi Baisyir. 1996. Manajemen Pemasaran (Produk Barang Dan Jasa-Bank). Jakarta:Universitas Kertanegara Press. h 144-145.

Apabila perbedaan harga antara produk pengganti atau produk sejenis cukup berarti maka konsumen akan beralih ke harga yang lebih murah.

- 2) Kemampuan membeli masyarakat;  
Meskipun harga yang ditetapkan tidak terlalu mahal tetapi apabila konsumen tidak mampu menjangkaunya karena terbatasnya penghasilan, produk tersebut tidak dapat dijual.
- 3) Jangka waktu perputaran dana  
Jika modal perusahaan terbatas, maka perusahaan harus berusaha agar jangka waktu perputaran dana dipercepat
- 4) Peraturan pemerintah  
Untuk produk tertentu seperti minyak tanah, gula dan beras ada peraturan dalam penetapan harganya yang harus ditaati penjual.

### 3) Distribusi

Tempat dalam marketing mix biasa disebut dengan saluran distribusi, saluran dimana produk tersebut sampai kepada konsumen. Definisi dari Sumarni dan Soeprihanto (2010:288) tentang saluran distribusi adalah, "Saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk tersebut dari produsen sampai ke konsumen atau industri pemakai"

Lokasi menjadi hal penting dalam distribusi. Untuk penentuan lokasi perusahaan perlu melihat jenis interaksi konsumen dan produk yang disediakan. Terdapat tiga jenis interaksi antara penyedia jasa dan konsumen:

- 1) Konsumen mendatangi penyedia produk.
- 2) Penyedia produk yang mendatangi konsumen.
- 3) Transaksi bisnis dilakukan melalui "tangan panjang" perusahaan seperti atm.

Saluran distribusi mencakup siapa yang berpartisipasi dalam menyampaikan jasa. Ada tiga partisipan dalam distribusi jasa:

- 1) Penyedia jasa.
- 2) Perantara (*intermediary*).

### 3) Konsumen.<sup>3</sup>

Metode distribusi yang digunakan adalah Metode non-tradisional yaitu distribusi berbasis web melalui ritel online. Metode itu memang belum begitu umum tapi mengingat saat ini adalah era digital jadi metode tersebut tak ada salahnya dicoba. Jika tak mengelola sendiri website Anda, pakailah jasa pihak ketiga.

### 4) Promo

Promo digunakan untuk menyampaikan pesan. Pesan promosi menunjukkan hal-hal yang istimewa dari produk dalam arti kebutuhan dan keinginan konsumen. Kegiatan promosi dimaksudkan untuk meningkatkan arus penjualan barang dan jasa dari produsen sampai pada penjualan akhirnya.

Kegiatan promosi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan memiliki bermacam-macam tujuan yaitu:

- 1) Modifikasi tingkah laku;
- 2) Memberitahu;
- 3) Membujuk;
- 4) Mengingat.

Promosi penjualan dapat diberikan kepada:

- 1) Konsumen, berupa penawaran Cuma-Cuma, demo produk, sampel, kupon, pengembalian tunai, hadiah, kontes, dan garansi.
- 2) Perantara, berupa barang Cuma-Cuma, diskon, dan sebagainya.
- 3) Tenaga penjualan, berupa bonus, penghargaan, kontes, dan hadiah untuk penjualan terbaik.

## C. Penggunaan WEB sebagai *E-commerce*

### 1. Pengertian Web

Website adalah suatu media publikasi elektronik yang terdiri dari halaman-halaman *web* (*web page*) yang terhubung satu dengan yang lain menggunakan *link* yang dilekatkan pada suatu

---

<sup>3</sup> Rambat Lupiyoadi & A. 2009. Hamdani. Manajemen Pemasaran Jasa (edisi 2). Jakarta: Salemba Empat. h 93.

teks atau *image*. Website dibuat pertama kali oleh Tim Barners Lee pada tahun 1990. Website dibangun dengan menggunakan bahasa *Hypertext Markup Language* (HTML) dan memanfaatkan protokol komunikasi *Hypertext Transfer Protocol* (HTTP) yang terletak pada *application layer* pada referensi *layer* OSI. Halaman website diakses menggunakan aplikasi yang disebut internet *browser*.

Menurut Yuhefizar (2009) website adalah keseluruhan halaman-halaman web yang terdapat dalam sebuah domain yang mengandung informasi. Sebuah website biasanya dibangun atas banyak halaman web yang saling berhubungan. Hubungan antara satu halaman web dengan halaman web yang lainnya disebut dengan hyperlink, sedangkan teks yang dijadikan media penghubung disebut hypertext.

Sedangkan menurut laman [www.idwebsiteshot.com](http://www.idwebsiteshot.com) website adalah sebuah cara untuk menampilkan diri Anda di Internet. Dapat diibaratkan Website Anda adalah sebuah tempat di Internet, siapa saja di dunia ini dapat mengunjunginya, kapan saja mereka dapat mengetahui tentang diri Anda, memberi pertanyaan kepada Anda, memberikan anda masukan atau bahkan mengetahui dan membeli produk Anda.

## 2. Fungsi Web

Secara umum situs web mempunyai fungsi sebagai berikut:

### a. Fungsi komunikasi

Situs web yang mempunyai fungsi komunikasi pada umumnya adalah situs web dinamis. Karena dibuat menggunakan pemograman web (server side) maka dilengkapi fasilitas yang memberikan fungsi-fungsi komunikasi, seperti web mail, form contact, chatting form, dan yang lainnya.

### b. Fungsi informasi

Situs web yang memiliki fungsi informasi pada umumnya lebih menekankan pada kualitas bagian kontennya, karena tujuan situs tersebut adalah menyampaikan isinya. Situs ini sebaiknya berisi teks dan grafik yang dapat di download dengan cepat. Pembatasan penggunaan animasi gambar dan elemen bergerak seperti shockwave dan java diyakini sebagai langkah yang tepat, diganti dengan fasilitas yang memberikan fungsi informasi seperti news, profile company, library, reference,dll.

- c. Fungsi entertainment  
Situs web juga dapat memiliki fungsi entertainment/hiburan. Bila situs web kita berfungsi sebagai sarana hiburan maka penggunaan animasi gambar dan elemen bergerak dapat meningkatkan mutu presentasi desainnya, meski tetap harus mempertimbangkan kecepatan downloadnya. Beberapa fasilitas yang memberikan fungsi hiburan adalah game online, film online, music online, dan sebagainya.
- d. Fungsi transaksi  
Situs web dapat dijadikan sarana transaksi bisnis, baik barang, jasa, atau lainnya. Situs web ini menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik. Pembayaran bisa menggunakan kartu kredit, transfer, atau dengan membayar secara langsung.
- e. Fungsi pendidikan  
Situs web berfungsi sebagai sarana dalam interaksi guru dan siswa sehingga tidak terikat oleh jarak dan waktu.

### **3. Manfaat Web**

Ada 10 manfaat yang akan didapatkan perusahaan jika memiliki website, yaitu:

- a. Sarana penjualan produk, dengan banyaknya pengguna internet peluang untuk mendapatkan calon pembeli dengan jumlah banyak pun semakin besar.
- b. Mempermudah komunikasi, lewat website kamu bisa berkomunikasi dengan mudah, entah itu dengan konsumen ataupun dengan teman dan sebagainya dengan menggunakan kolom komentar atau yang lainnya.
- c. Memperkenalkan profil perusahaan kamu, menggunakan website sebagai media publikasi profil perusahaan adalah salah satu cara yang inovatif.
- d. Mendatangkan calon konsumen, sebuah website juga bisa dijadikan sebagai sarana untuk mendatangkan calon konsumen baik dari dalam ataupun luar negeri dikarenakan pengguna internet berasal dari berbagai belahan dunia.

- e. Menjadi sarana publikasi resmi perusahaan, lewat website perusahaan bisa membuat publikasi resmi, seperti pengadaan undian berhadiah.
- f. Branding, pembangunan branding dapat dilakukan lewat website yaitu dengan pendesainan website yang khas yang menunjukkan produk yang dijual.
- g. Kemudahan memberi informasi, dengan memiliki website perusahaan dapat mengupdate informasi terbaru dengan mudah. Begitu pula dengan konsumen yang dapat dengan mudah mendapatkan informasi perkembangan terbaru dari perusahaan meskipun jaraknya jauh. Selain itu konsumen juga akan mendapatkan informasi dengan cara yang lebih praktis.
- h. Kemudahan melakukan polling, polling juga merupakan sarana untuk mengetahui keadaan dan keinginan konsumen atau calon konsumen. Lewat website kamu dapat membuat polling dengan mudah dan praktis dengan hasil maksimal.
- i. Menimbulkan kesan profesional, Sebuah perusahaan yang memiliki website, sudah pasti akan mendapatkan perhatian lebih dari perusahaan yang belum memiliki website. Konsumen maupun calon konsumen pasti akan melihat lebih dulu kepada perusahaan yang sudah memiliki website. Itulah sebabnya perusahaan harus punya website.
- j. Mencari partner baru, Banyak perusahaan yang terkadang membutuhkan partner untuk saling bekerja sama. Nah dengan mempublikasikan perusahaan Anda lewat website yang dioptimalkan, akan semakin banyak orang yang tahu mengenai keberadaan dan eksistensi perusahaan Anda. Dari sana mungkin saja perusahaan Anda bisa menemukan partner bisnis yang cocok dan menguntungkan.<sup>4</sup>

#### **4. Bagian-bagian dari web**

##### **a. Web page**

Halaman web adalah formulir komunikasi interaktif yang digunakan pada suatu jaringan komputer (Wahana Komputer,

---

<sup>4</sup> Dwi tikto. 10 Manfaat dan Keuntungan Memiliki Website Bagi Perusahaan. <http://www.blog.riauhost.net/10-manfaat-dan-keuntungan-memiliki-website-bagi-perusahaan.html>. 17-05-2015

1998). Menurut Jasmadi (2007), halaman web adalah salah satu bagian dari website. Jika ibarat buku, maka halaman web adalah halaman-halaman di dalamnya.

Dua properti halaman web yang membuatnya berbeda dengan yang lain adalah sifatnya yang interaktif dan dapat menggunakan multimedia. Istilah multimedia digunakan untuk menggambarkan file-file teks, audio, animasi, dan video yang dikombinasikan untuk menghasilkan suatu informasi. Sebagai contoh, ensiklopedia interaktif atau game. Pada saat yang sama tipe-tipe file yang didistribusikan melalui internet atau LAN, dapat menggunakan istilah hypermedia untuk menggambarkannya.

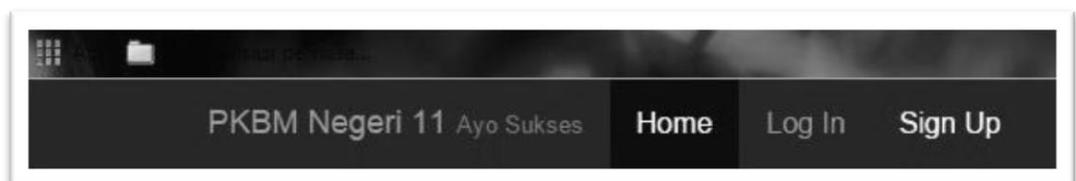
Halaman web dapat interaktif karena pembaca atau user dapat mengirimkan informasi atau perintah ke situs web yang akan dikontrol oleh aplikasi yang dijalankan pada server web (Lia,2006).

#### **b. Home page**

Menurut Lia (2006), homepage adalah halaman web yang ditempatkan di muka sebuah situs Web. Tampilan homepage menggambarkan seluruh isi dari situs tersebut, oleh karena itu, sebuah homepage dibentuk semenarik mungkin untuk memikat para pengunjung situs Web. Terkadang ada situs web yang hanya terdiri atas sebuah homepage

#### **c. Title**

Title adalah judul atau nama dari sebuah halaman web. Letaknya di titlebar browser



#### **d. Nama domain**

Nama domain adalah nama alias dari sebuah website. Sebenarnya, nama asli dari setiap website itu berupa IP address yang berupa nomor acak yang unik. Nama domain disewa dari pencatat/registrar domain per tahun. Domain digunakan agar manusia mudah untuk mengingat nama sebuah website. Kadangkala nama domain juga mewakili nama sendiri, nama brand, produk maupun perusahaan.

Contoh nama domain adalah [www.ayosukses.zz.mu](http://www.ayosukses.zz.mu).

**e. Alamat URL**

URL singkatan dari Uniform Resource Locator. Jika sebuah halaman web kita diibaratkan dengan rumah, maka URL ini adalah alamat lengkap rumah kita. Letaknya ada di addressbar browser. Setiap Halaman web memiliki url yang unik dan berbeda. Format URL bermacam-macam. Namun, semuanya selalu diawali dengan nama domain website atau blog tersebut.

**f. Link/ tautan**

Jika kita ibaratkan lagi bahwa sebuah halaman web adalah rumah, maka link atau tautan ini adalah pintu/gerbang/lorong yang menuju ke halaman lain baik itu yang masih satu web maupun halaman di web yang berbeda.

Pengarahan link diatur dalam kode html `<a href="alamat url halaman website tujuan">Anchor teks/ Teks yang dilink</a>`.

**g. Header**

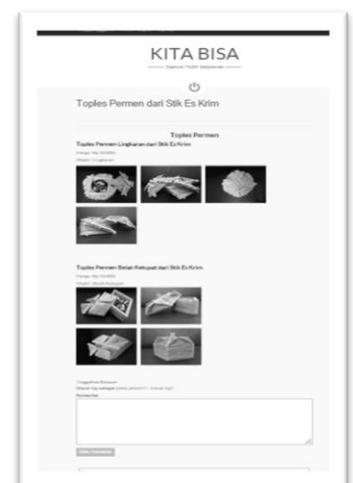
Header adalah bagian atas dari sebuah website. Biasanya berisi nama situs, logo dan deskripsinya. Header berfungsi untuk menampilkan identitas utama dari sebuah situs. Gambar berikut adalah contoh header.



**h. Konten/ isi**

Konten atau isi sebuah situs berupa informasi dan artikel yang biasanya terletak dibagian tengah. Konten adalah bagian terpenting dari website.

**i. Sidebar**



Sidebar adalah bagian sisi kanan maupun kiri sebuah website dan terletak di sisi konten. Sidebar biasanya berisi informasi tambahan dan navigasi dari sebuah website. Sidebar diisi dengan widget-widget.

Keberadaan sidebar ini bersifat opsional sesuai keinginan dan desain blog/web masing-masing. Ada blog yang hanya satu kolom(tanpa sidebar), ada yang hanya satu di sebelah kanan ataupun kiri, dan ada juga yang di kedua sisi memiliki sidebar.

**j. Widget**

Widget adalah sebuah daerah pada website yang isinya berupa informasi tertentu dan memiliki fungsi tertentu pula. Widget tidak harus terletak pada bagian sidebar. Widget juga bisa terletak pada bagian atas posting, footer bahkan header (walaupun sangat jarang).

**k. Footer**

Footer adalah bagian dasar atau paling bawah dari sebuah website. Fungsi utamanya adalah sebagai kaki dan berisi informasi hak cipta, kepemilikan, link tambahan, sumber daya, sponsor dan kredit sebuah website. Namun, kadang-kadang footer juga bisa dijadikan sebagai tempat untuk menampilkan widget.

**l. Navbar**

Navbar adalah kependekan dari Navigation bar. Navbar merupakan bagian website yang biasanya terletak di bagian paling atas dan bersifat melayang/fixed (Selalu terlihat walaupun di scroll). Navbar berfungsi untuk mempermudah navigasi sebuah situs. Biasanya berisi link-link penting yang mungkin dikunjungi dalam situs itu.

**m. Menu**

Menu adalah bagian dari website yang berisi link-link utama yang mengarah pada halaman tertentu di sebuah website. Secara fungsi hampir sama dengan navbar yaitu untuk mempermudah navigasi di web. Namun, teknisnya sedikit berbeda karena biasanya menu tidak melayang. Menu biasanya terletak di bawah atau di atas header.



#### n. Breadcrumb

Breadcrumb merupakan sebuah elemen website berbentuk memanjang yang isinya adalah informasi tentang letak, posisi dan atau jalur halaman yang sedang dikunjungi dalam website itu. Breadcrumb biasanya hanya ada di halaman spesifik/single seperti halaman posting dan sejenisnya. Biasanya terletak di atas judul posting. Format breadcrumb biasanya adalah "Beranda > Kategori Posting > Nama/judul Posting".

#### o. Form

Form dalam bahasa Indonesia disebut formulir. Yaa, sebagaimana formulir kertas, form pada website juga berfungsi untuk penginputan data dari pengakses website baik itu yang bersifat wajib maupun opsional. Form pada website memiliki berbagai cara input seperti Textfield, Password, ComboBox, Textarea, Radio, Checkbox, Button dan lain-lain.

#### p. Sharing button bar (Bar tombol berbagi)

Sharing button bar adalah tempat dimana berbagai jenis tombol berbagi ke media sosial berada. Tombol berbagi ini berfungsi untuk membagikan posting ataupun isi pada halaman yang dikunjungi ke media sosial pengunjung. Tombol yang paling sering ada adalah tombol like [facebook](#), tweet [Twitter](#), dan +1 [Google+](#).

#### q. Popup

Popup adalah sebuah elemen pada website yang sifatnya hanya akan muncul/ada jika dikliknya sebuah tombol atau link

tertentu pada website. Popup adalah sebuah jendela yang berisi informasi tertentu yang ingin disampaikan oleh pemilik situs. Ketika sebuah link popup klik, maka akan muncul jendela popup dan elemen lain di halaman website itu tidak akan berfungsi sebelum popup itu ditutup lagi. Ketika sebuah jendela popup muncul, biasanya elemen lain di halaman situs itu tertutupi warna hitam transparan.

## 5. Cara Log in di web

Untuk masuk ke website dan mulai mempromosikan produk, yang pertama harus dilakukan adalah melakukan log in melalui menu log in.

Berikut adalah langkah-langkah untuk masuk ke website:

- 1) Masukkan url [www.ayosukses.zz.mu](http://www.ayosukses.zz.mu) pada browser
- 2) Klik menu *log in*
- 3) Masukkan username beserta kata sandi
- 4) Klik *sign in* atau klik enter.

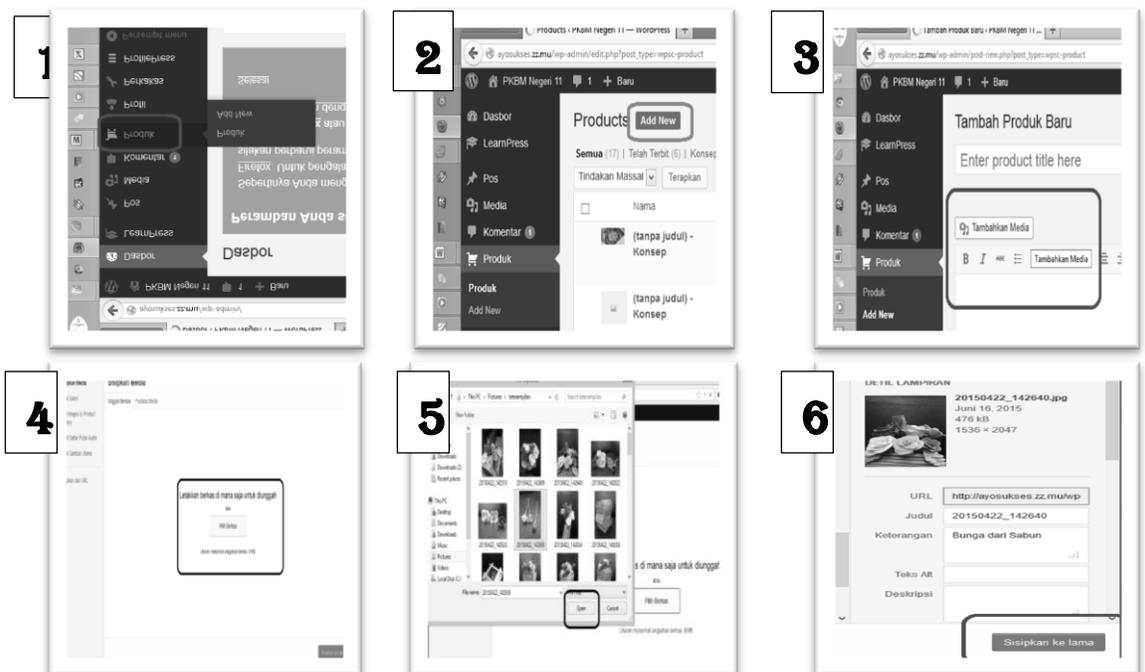


## 6. Cara mengunggah gambar ke web

Berikut adalah tahapan-tahapan untuk mengunggah gambar hasil keterampilan ke menu Toko Online di web:

- 1) Pilih produk pada menu

- 2) klik *add new*
- 3) klik tambahkan media
- 4) klik pilih berkas, untuk mengambil berkas dari komputer/ laptop
- 5) klik open, untuk mengunggah berkas dari komputer/ laptop
- 6) klik sisipkan ke laman.



## 7. Pemberiaan keterangan gambar yang diunggah ke web

Berikut adalah keterangan-keterangan dari gambar hasil keterampilan yang harus diisi.

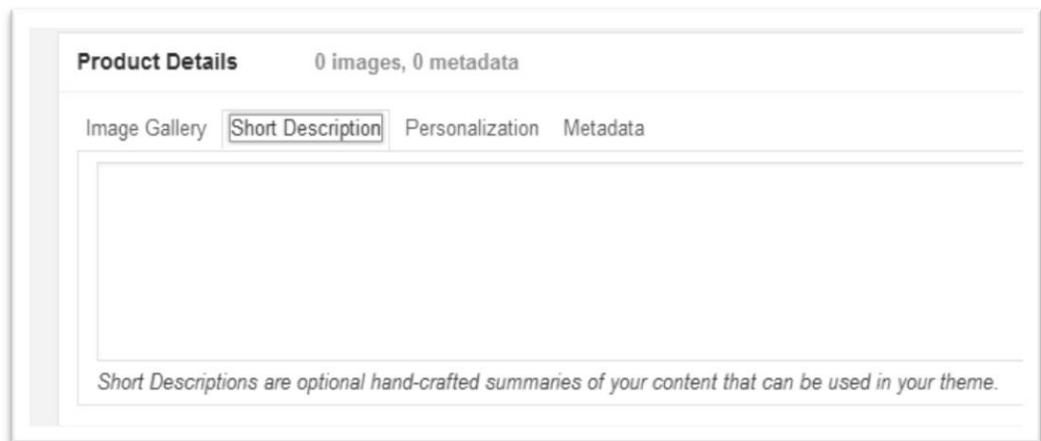
### 1) Product Delivery

Produk delivery berisi keterangan berat dari produk beserta ukurannya. Produk Delivery juga berisi keterangan untuk biaya pengiriman lokal dan biaya pengiriman internasional jika barang ingin dikirimkan melalui paket.



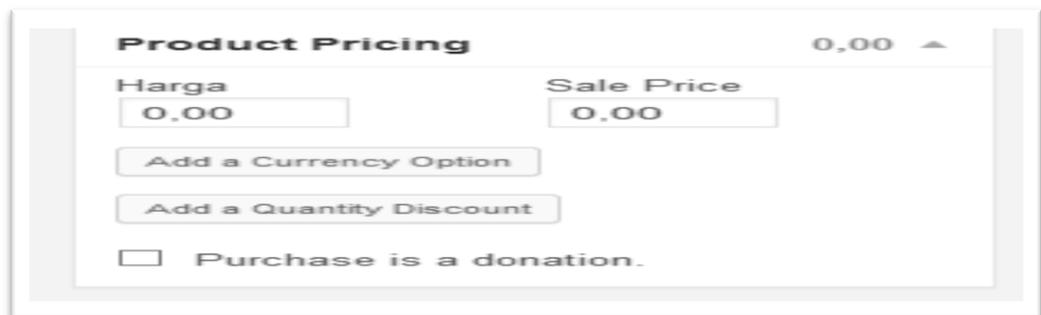
## 2) Product Details

Product details berisi image gallery dan short description. Image gallery atau galeri gambar berisi gambar-gambar yang berhubungan dengan gambar hasil keterampilan yang diunggah. Sedangkan short description atau deskripsi pendek berisi tentang deskripsi pendek gambar yang diunggah.



## 3) Product Pricing

*Product Pricing* atau harga produk berisi keterangan harga, harga yang sudah dikenakan diskon, harga diskon apabila melakukan pembelian sekian jumlah.



## 4) Product Categories

*Product categories* atau kategori produk merupakan pengkategorian gambar hasil keterampilan yang diunggah. Contohnya gambar tempat permen dari stik es krim dimasukkan ke kategori *handmade*.

**Product Categories**

All Product Categories | Paling Banyak Digunakan

Handmade

Product Category

#### 5) *Product Tags*

*Product tags* atau tag produk adalah pemberian tanda pada produk.

**Product Tags**

Tambahkan

*Pisahkan tag dengan koma*

Choose from most used Product Tags

#### 6) Terbitkan

Pada sub menu terbitkan terdapat simpan konsep yang berfungsi untuk menyimpan konsep dari gambar yang akan diunggah. Pratampil berfungsi untuk melihat tampilan dari konsep gambar yang akan diunggah. Yang terakhir adalah kirim untuk evaluasi berfungsi untuk mengirim konsep yang telah dibuat ke admin dikarenakan yang akan menerbitkan adalah admin dari website dan pengurus Toko Online.

## Lampiran 4

**Kisi-kisi instrumen**

**PELATIHAN *E-COMMERCE* UNTUK MENINGKATKAN KOMPETENSI  
PEMASARAN HASIL KETERAMPILAN WARGA PKBM NEGERI 11 MANGGARAI**

Variabel	Dimensi	indikator	Sub Indikator	Instrumen			No Item
				A	O	T	
	Kognitif	Pengetahuan tentang Web (c1)	- Mengetahui pengertian web				1
			- Mengetahui fungsi <i>tools-tools</i> pada web				6, 7, 18
		Pengetahuan Konsep Dasar <i>e-commerce</i> (c1)	- mengetahui konsep dasar <i>e-commerce</i>				10, 5, 11, 12, 13
			- mengetahui konsep dasar kewirausahaan				8, 9, 19
			- mengetahui strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi)				14, 15, 16
			Pemahaman tentang	- Mengetahui fungsi web			

		<b>Web (C2)</b>	- Menjelaskan manfaat web bagi perusahaan				<b>4</b>
		<b>Penerapan e-commerce</b> untuk pemasaran <b>(c3)</b>	- Menjelaskan tahapan-tahapan <i>log in</i> di web				<b>17, 20</b>
			- menjelaskan cara mengunggah gambar ke web				<b>21, 22, 25</b>
				- menjelaskan cara memberi deskripsi gambar yang yang diunggah			

Variabel	Dimensi	Indikator	Sub indikator	Instrumen			No Item
				A	O	T	
Meningkatkan Kompetensi Pemasaran	Afektif	Menanggapi Pentingnya web bagi pemasaran hasil keterampilan (a2)	- Menanggapi pertanyaan narasumber				1, 2
			- Melakukan diskusi				

		<b>Menanggapi</b> pentingnya karakter wirausahawan (a2)	- Menjelaskan apa saja karakter wirausahawan			3 , 4 , 5 , 6
			- melakukan sesi tanya jawab dan curah pendapat			7, 8
		<b>Menunjukkan</b> penggunaan web untuk pemasaran (a3)	- melakukan apa yang didemonstrasikan narasumber			9, 10

Variabel	Dimensi	Indikator	Sub indikator	Instrumen			No. Item
				A	O	T	

Meningkatkan Kompetensi Pemasaran	Psikomotorik	<b>Penerapan E-commerce</b> untuk Pemasaran Hasil Keterampilan ( <b>P3</b> )	Mendemonstrasikan tahapan-tahapan masuk ( <i>log in</i> ) ke web			1
			mendemonstrasikan mengunggah gambar ke web			2, 3, 4, 5,
			mendemonstrasikan memberi keterangan gambar di web			6, 7, 8, 9, 10

**Lampiran 5****Lembar Angket****Pelatihan *E-commerce***

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga warga Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat Negeri 11 Manggarai senantiasa mendapatkan perlindungan-Nya dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari.

Pada kesempatan kali ini saya sebagai mahasiswa Universitas Negeri Jakarta (UNJ) yang sedang melakukan penelitian mengenai "Pelatihan *E-commerce*" meminta partisipasi dari teman-teman untuk mengisi kuesioner yang saya berikan. Informasi yang telah diberikan tidak akan disalahgunakan.

Demikian permohonan diri saya. Atas perhatiannya terima kasih.  
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Hormat Saya

Peneliti

(Seli Wulandari)

### Identitas Responden

Nama :

Status :

No.HP :

No	Pernyataan	Frekuensi Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1	Saya selalu menanggapi pertanyaan yang diajukan narasumber dalam proses pelatihan				
2	Saya ikut berperan serta dalam diskusi pentingnya web dalam pemasaran hasil keterampilan				
3	Saya dapat menjelaskan apa saja karakter wirausahawan				
4	Saya dapat mencontoh karakter yang harus dimiliki wirausahawan				
5	Saya berani mengambil resiko untuk membuka usaha online				
6	saya selalu memikirkan masa depan saya				
7	Saya aktif bertanya dalam kegiatan diskusi materi pelatihan				
8	Saya selalu ikut mencurahkan pendapat saya dalam diskusi materi pelatihan dan praktek pelatihan				
9	Saya dapat mengikuti tahapan-tahapan pelatihan <i>e-commere</i> dengan baik				
10	Saya mudah mencontoh demonstrasi pemasaran menggunakan web yang dilakukan narasumber				

#### Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

KS = Kurang Setuju

TS = Tidak Setuju

Lampiran 6
------------

## LEMBAR OBSERVASI

### (Daftar Ceklist)

#### Program Pelatihan *E-commerce* untuk Meningkatkan Kompetensi Pemasaran Hasil Keterampilan

Lembar Observasi Pengamatan Proses Pelatihan

Nama observer :

Hari/tanggal :

Tempat :

Berikanlah tanda ceklist (√) pada kolom yang telah disediakan sesuai pengamatan Anda!

NO	Item Pernyataan	Item Penilaian	
		Ya	Tidak
1	Narasumber melakukan kegiatan perkenalan		
2	Narasumber mengajukan dan menyetujui kontrak pelatihan yang dibuat bersama		
3	Narasumber menjelaskan tujuan, manfaat, peraturan pelatihan, RPP dan sejenisnya sesuai dengan kontrak yang disepakati bersama.		
4	Narasumber meminta peserta mengerjakan <i>pre test</i>		
5	Narasumber memberikan motivasi kepada peserta pelatihan terkait pemasaran menggunakan <i>e-commerce</i>		
6	Narasumber aktif memberikan respon balik dan berkomunikasi dengan peserta pelatihan		
7	Narasumber mendemonstrasikan tahapan masuk ( <i>log in</i> ) ke situs web		

8	Narasumber mendemonstrasikan tahapan pengunggahan gambar sesuai dengan modul		
9	Narasumber mendemonstrasikan dan menjelaskan pemberian deskripsi gambar		
10	Narasumber membimbing peserta saat demonstrasi		
11	Narasumber menjelaskan materi pelatihan sesuai dengan urutan materi dalam silabus dan RPP		
12	Narasumber menggunakan media yang telah disiapkan untuk mempermudah proses pelatihan		
13	Narasumber menggunakan metode pelatihan yang menarik minat peserta pelatihan		
14	Narasumber memberikan komentar/saran terkait hasil praktek peserta pelatihan		
15	Narasumber meminta peserta pelatihan mengerjakan <i>post test</i>		

Jakarta, .....2015

Observer

(.....)

<b>Lampiran 7</b>
-------------------

**SKALA PENILAIAN PRAKTEK PELATIHAN E-COMMERCE**

NAMA PESERTA :

STATUS :

OBSERVER :

NO	KOMPONEN PRODUK	KUALITAS				
		Sangat Sesuai	Sesuai	Cukup	Tidak Sesuai	Sangat Tidak Sesuai
1.	Demonstrasi tahapan Membuka Web ( <i>log in</i> )					
2.	Demonstrasi tahapan mengunggah gambar					
	- Mengakses menu produk (Toko Online)					
	- Pengunggahan berkas gambar dari komputer					
	- Penyisipan gambar ke laman					
	- Melihat pratampil gambar					
3.	Demonstrasi pemberian keterangan gambar					
	- Deskripsi singkat gambar					
	- Deskripsi harga dan diskon					
	- Tag produk					
	- Deskripsi ukuran dari gambar produk					
	- Deskripsi biaya pengiriman produk					

<b>Lampiran 8</b>
-------------------

**Tabel Nilai-nilai Dalam Distribusi t**

$\alpha$ untuk uji dua pihak (two tail test)						
	0,50	0,20	0,10	0,05	0,02	0,01
$\alpha$ untuk uji satu pihak (one tail test)						
dk	0,25	0,10	0,05	0,025	0,01	0,005
1	1,000	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657
2	0,816	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925
3	0,765	1,638	2,353	3,182	4,541	5,851
4	0,741	1,533	2,132	2,776	3,747	4,606
5	0,727	1,486	2,015	2,571	3,365	4,032
6	0,718	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707
7	0,711	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499
8	0,706	1,397	1,860	2,306	2,986	3,355
9	0,703	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250
10	0,700	1,372	1,812	2,228	2,764	3,165
11	0,697	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106
12	0,695	1,356	1,782	2,178	2,681	3,055
13	0,692	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012
14	0,691	1,345	1,761	2,145	2,626	2,977
15	0,690	1,341	1,753	2,132	2,623	2,947
16	0,689	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921
17	0,688	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898
18	0,688	1,330	1,743	2,101	2,552	2,878
19	0,687	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861
20	0,687	1,325	1,725	2,086	2,528	2,855
21	0,686	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831
22	0,686	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819
23	0,685	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807
24	0,685	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797
25	0,685	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787
26	0,685	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779
27	0,685	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771
28	0,683	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763
29	0,683	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756
30	0,683	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750
40	0,681	1,303	1,685	2,021	2,423	2,704
60	0,679	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660
120	0,677	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617
$\infty$	0,674	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576

<b>Lampiran 9</b>
-------------------

### Hasil Uji Validitas Instrumen

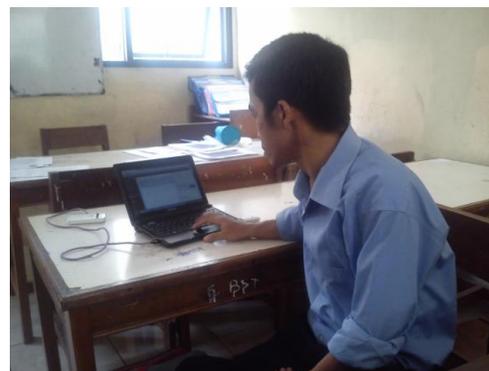
No. Butir	Nilai r tabel	Nilai r hitung	Keterangan
1	0.05	0.801	Valid
2	0.05	0.834	Valid
3	0.05	0.487	Tidak Valid
4	0.05	0.834	Valid
5	0.05	0.834	Valid
6	0.05	0.650	Valid
7	0.05	0.754	Valid
8	0.05	0.812	Valid
9	0.05	0.516	Tidak Valid
10	0.05	0.712	Valid
11	0.05	0.705	Valid
12	0.05	0.626	Tidak Valid
13	0.05	0.761	Valid
14	0.05	0.812	Valid
15	0.05	0.801	Valid
16	0.05	0.754	Valid
17	0.05	0.801	Valid
18	0.05	0.746	Valid
19	0.05	0.809	Valid
20	0.05	0.696	Valid
21	0.05	0.754	Valid
22	0.05	0.809	Valid
23	0.05	0.965	Valid
24	0.05	0.782	Valid

25	0.05	0.761	Valid
26	0.05	-0.215	Tidak Valid
27	0.05	0.696	Valid
28	0.05	0.671	Valid
29	0.05	0.651	Valid
30	0.05	-0.046	Tidak Valid

Lampiran 10

Dokumentasi Kegiatan





Lampiran 11

Contoh Hasil Keterampilan

