

PROPOSAL PENGABDIAN MASYARAKAT



Implementasi Digital Marketing di SMK Kriya Sahid Sukoharjo Guna Meningkatkan Jumlah Siswa Baru

Oleh :

Ir Dahlan Susilo, M.Kom (NIDN 0614016701)
Farid Fitriyadi, S.Kom., M.Kom (NIDN. 0607058902)
Diyah Ruswanti, S.Kom., M.Kom. (NIDN. 0027018101)

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA
FAKULTAS SAINS, TEKNIK DAN KESEHATAN
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA**

2021

RINGKASAN

Pendahuluan

SMK Kriya Sahid Sukoharjo memiliki permasalahan yang sedang dialami adalah (1) menurunnya jumlah siswa baru dari tahun ke tahun tidak dapat mencapai target minimal jumlah siswa yang memadai, (2) Jangkauan jaringan internet sekolah guna menunjang belajar siswa di lingkungan tempat tinggal, (3) Jaringan penyampaian informasi keberadaan sekolah di masyarakat sekitar sekolah.

Solusi yang diperlukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah penambahan perangkat jaringan wireless dalam jangkauan radius sampai dengan 5 km dari sekolah beserta pelaksanaan workshop pemanfaatan jaringan internet yang terpasang guna mendukung pelaksanaan pembelajaran berbasis internet dan penyebarluasan laman sekolah melalui jaringan internet sekolah yang terpasang di titik-titik strategis di masyarakat.

Target luaran pengabdian kepada masyarakat ini adalah (1) terpasangnya media sosial yang telah ditentukan sekolah, (2) terdokumentasinya panduan pemanfaatan media sosial yang telah dipasang, (3) terpublikasi pelaksanaan pengabdian masyarakat ini pada jurnal nasional. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMK Kriya Sahid Sukoharjo ini dilaksanakan selama 3 bulan dimulai bulan Maret s.d. Mei 2021. Kegiatan pengabdian masyarakat ini meliputi (1) pemantauan *marketing tools* yang digunakan; (2) pelatihan *digital marketing*; (3) pembuatan publikasi sekolah pada media sosial; (4) pendampingan pembuatan konten; (5) pembuatan publikasi ilmiah dari hasil pengabdian masyarakat pada jurnal nasional pada bidang teknologi tepat guna.

Permasalahan

Permasalahan pokok yang sedang dialami oleh SMK Kriya Sahid Sukoharjo adalah (1) menurunnya jumlah siswa baru dari tahun ke tahun tidak dapat mencapai target minimal jumlah siswa yang memadai, (2) Jangkauan jaringan internet sekolah guna menunjang belajar siswa di lingkungan tempat tinggal, (3) Jaringan penyampaian informasi keberadaan sekolah di masyarakat sekitar sekolah.

Solusi yang dapat dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah penambahan perangkat jaringan wireless dalam jangkauan radius sampai dengan 5 km dari sekolah beserta pelaksanaan workshop pemanfaatan jaringan internet yang terpasang guna mendukung pelaksanaan pembelajaran berbasis internet dan penyebarluasan laman sekolah melalui jaringan internet sekolah yang terpasang di titik-titik strategis di masyarakat.

Target luaran pengabdian kepada masyarakat ini adalah (1) terpasangnya sarana internet di masyarakat sekitar sekolah pada titik-titik strategis yang telah ditentukan sekolah, (2) terdokumentasinya panduan pemanfaatan jaringan internet yang telah dipasang, (3) terpublikasi pelaksanaan pengabdian masyarakat ini pada jurnal nasional. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMK Kriya Sahid Sukoharjo ini dilaksanakan selama 3 bulan dimulai bulan Maret s.d. Mei 2021. Kegiatan pengabdian masyarakat ini meliputi (1) pemasangan perangkat jaringan internet pada lokasi yang strategis bagi peningkatan manfaat jaringan internet sekolah; (2) pelatihan bagi para pengguna jaringan internet yang telah terpasang sesuai dengan pemanfaatan sarana pembelajaran bagi siswa dan guru; (3) pembuatan publikasi hasil pengabdian masyarakat pada media massa; (4) pembuatan video hasil pengabdian masyarakat; (5) pembuatan publikasi ilmiah dari hasil pengabdian masyarakat pada jurnal nasional pada bidang teknologi tepat guna.

Hasil

PROPOSAL PENGABDIAN MASYARAKAT



Implementasi Digital Marketing di SMK Kriya Sahid Sukoharjo Guna Meningkatkan Jumlah Siswa Baru

Oleh :

Ir Dahlan Susilo, M.Kom (NIDN 0614016701)
Farid Fitriyadi, S.Kom., M.Kom (NIDN. 0607058902)
Diyah Ruswanti, S.Kom., M.Kom. (NIDN. 0027018101)

**PROGRAM STUDI INFORMATIKA
FAKULTAS SAINS, TEKNIK DAN KESEHATAN
UNIVERSITAS SAHID SURAKARTA**

2021

Hasil yang dicapai dari pengabdian masyarakat ini adalah : (1) terjalin hubungan yang harmonis antara universitas dengan mitra; (2) peningkatan konten *marketing tools*, baik secara kuantitatif maupun kualitatif; (3) peningkatan jumlah peminat dan pendaftar pada masa penerimaan siswa baru.

KATA PENGANTAR

Assalamu,alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah segala puji syukur kami haturkan Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang berjudul "Implementasi Digital Marketing di SMK Kriya Sahid Sukoharjo Guna Meningkatkan Jumlah Siswa Baru".

Dengan kegiatan ini universitas dapat berkiprah di masyarakat dengan program pengabdian kepada masyarakat.

Proposal ini ini kami buat untuk menjadi acuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.

Wassalamu,alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

(xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iv
RINGKASAN	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Analisis Situasi	1
1.2. Permasalahan Mitra	5
1.3. Justifikasi dan Prioritas Permasalahan	6
BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN	8
BAB III METODE PELAKSANAAN	8
3.1. Metode Pendekatan	8
3.2. Prosedur Kegiatan	8
3.3. Rencana Kegiatan	10

3.4. Keterlibatan Mitra	10
BAB IV KELAYAKAN PT	11
4.1. Kinerja LPPM Tahun 2019	11
4.2. Kepakaran dan Tim Pakar	12
BAB V BIAAYA DAN JADWAL PENGABDIAN	13
5.1. Anggaran Biaya	13
5.2. Jadwal Pengabdian	13
DAFTAR PUSTAKA	14
LAMPIRAN	
LAMPIRAN 1. Justifikasi Anggaran	
LAMPIRAN 2. Biodata Ketua Dan Anggota Tim Pengusul	
LAMPIRAN 3. Gambaran Ipteks Transfer	
LAMPIRAN 4. Peta Lokasi Wilayah Kedua Mitra	
LAMPIRAN 5. Surat Pernyataan Kerjasama Mitra	

DAFTAR TABEL

	<i>Halaman</i>
Tabel 1. Data	7

DAFTAR LAMPIRAN

	<i>Halaman</i>
Lampiran 1. Anggaran Kegiatan Pengabdian	12

BAB I PENDAHULUAN

SMK Kriya Sahid Sukoharjo didirikan pada tanggal 8 juli 2003 oleh Bapak Prof. Dr. H. Sukamdani Sahid Gitisardjono. Memasuki tahun diklat 2019/2020 SMK Kriya Sahid Sukoharjo semakin percaya diri dan mantap untuk mencetak lulusan yang terampil mandiri, dan memiliki kompetensi yang unggul, berbudaya, dan religius. SMK Kriya Sahid Sukoharjo merupakan Sekolah yang berbasis Seni Kriya Kreatif dan Teknologi. Yang terdiri dari 4 Program Keahlian, yaitu:

1. Desain & Produksi Kriya Kayu
Semakin berkembangnya dunia industri kayu di Indonesia khususnya diharapkan para siswa dapat menguasai keahlian di bidang kayu dengan baik. Dan juga dapat menghasilkan karya yang lebih inovatif seperti ukiran, dll.
2. Desain & Produksi Kriya Tekstil
Dengan proses belajar yang tepat siswa diharapkan dapat menerima dan mengaplikasikan teknik - teknik dalam dunia industri tekstil dengan benar. Sehingga para siswa memiliki kompetensi yang maksimal dan mampu bersaing di dunia industri.
3. Multimedia
Semakin cepatnya perkembangan di industri multimedia, diharapkan mampu menyiapkan tenaga - tenaga profesional di bidang industri multimedia. Sehingga dunia industry multimedia dapat terus berkembang di semua wilayah
4. Teknik Komputer dan Jaringan
Teknik Komputer & Jaringan merupakan program yang sangat prospek sekali pada saat ini dan yang akan datang karena hampir disetiap instansi/lembaga selalu membutuhkan. Tujuan program, ini adalah untuk mempersiapkan tamatan kompeten dalam bidang teknis komputer, menguasai system jaringan (intranet ataupun internet).

Jumlah siswa SMK Kriya Sahid Sukoharjo pada Tahun Ajaran 2020/2021 adalah 140 siswa, dengan perincian seperti tertera pada Tabel 1. Siswa tersebut berasal lebih dari 10 kecamatan dengan sebaran asal kecamatan seperti pada Tabel 2. Siswa terbanyak berasal dari Kecamatan Bendosari dan disusul Kecamatan Karangdowo, Kecamatan Weru, dan Kecamatan Sukoharjo.

Jumlah siswa baru tiga tahun terakhir sebagai berikut :

1. Kriya Kreatif Kayu dan Rotan : 1, 2, 0, total **3 siswa**
2. Kriya Kreatif Batik dan Tekstil: 11, 11, 15, total **37 siswa**
3. Multimedia : 15, 23, 16, total **54 siswa**
4. Teknik Komputer dan Jaringan: 23, 14, 9, total **46 siswa**

Kecenderungan menurunnya jumlah siswa baru dari tahun ke tahun hampir semua prodi ini menjadi bahan evaluasi yang mendalam bagaimana meningkatkan minat masyarakat agar tertarik masuk ke sekolah ini.

Digital Marketing dapat membantu sebuah perusahaan dalam mempromosikan dan memasarkan produk maupun jasa yang mereka punya. Digital Marketing juga dapat membuat atau membuka pasar-pasar baru yang sebelumnya tertutup karena adanya keterbatasan waktu, cara komunikasi, maupun jarak. Penerapan teknologi digital yang membentuk online channel ke pasar (website, e-mail, data base, digital TV dan melalui berbagai inovasi terbaru lainnya termasuk didalamnya blog, feed, podcast, dan jejaring sosial) yang memberikan kontribusi terhadap kegiatan pemasaran.

BAB II SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi yang ditawarkan untuk penyelesaian permasalahan mitra adalah Dimensi Digital Marketing. Aplikasi dari digital marketing terdiri dari beberapa dimensi, antara lain yaitu:

- 1) Website. Website adalah penghubung dengan dunia digital secara keseluruhan dan mungkin bagian yang paling penting dalam keseluruhan strategi pemasaran digital, dimana kegiatan online akan terarah langsung ke calon konsumen.
- 2) Optimasi Mesin Pencari (SEO). Salah satu bagian penting dari website adalah SEO (search engine optimization), atau proses pengaturan konten dari website agar mudah ditemukan oleh pengguna internet yang sedang mencari konten yang relevan dengan yang ada di website, dan juga menyajikan konten agar dapat dengan mudah ditemukan oleh mesin-mesin pencari.
- 3) Periklanan berbasis klik pencarian berbayar (PPC advertising). Periklanan PPC (pay per click) memungkinkan pemasar membeli halaman hasil pencarian internet berdasarkan kata kunci-kata kunci dan kalimat-kalimat yang dipilih.
- 4) Pemasaran afiliasi dan kemitraan strategis (affiliate marketing and strategic partnership). Kegiatan bermitra dengan organisasi/perusahaan lain dan website-website untuk mencapai keuntungan bersama dari sebuah kerja sama untuk mempromosikan produk atau layanan.
- 5) Hubungan masyarakat online (Online PR). Menggunakan saluran komunikasi online seperti press release, sindikasi artikel (RSS), dan blog untuk menciptakan persepsi positif atas merek atau untuk menempatkan organisasi atau perusahaan sebagai pihak yang berwenang di bidang tertentu.
- 6) Jejaring sosial (social network). Sebuah peluang pemasaran, namun saat ini belum ada seseorang-pun yang bisa menawarkan sistem periklanan dengan sangat fokus ke kelompok masyarakat yang sangat kecil (niche) atas dasar informasi profil yang didapatkan dari situs-situs jejaring sosial.
- 7) E-mail pemasaran (e-mail marketing). Surat elektronik (e-mail) masih menjadi alat yang penting untuk kegiatan pemasaran digital, yang dikirimkan dengan tujuan untuk menjaga hubungan antara konsumen yang sudah ada maupun calon konsumen yang bersedia menerima informasi lewat e-mail.
- 8) Manajemen hubungan konsumen (Customer Relationship Management). Menjaga konsumen yang sudah ada dan membangun kerja sama yang saling menguntungkan dengan mereka adalah salah satu elemen penting dari kegiatan pemasaran digital.

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

Secara umum ada tiga target dan luaran yang ingin dicapai dari kegiatan ini yaitu:

- 1) Memberi pelatihan *Digital Marketing*
- 2) Mendampingi implementasi *Digital Marketing*
- 3) Mengevaluasi efektivitas *Digital Marketing*

3. 1. Rencana kegiatan

Pelaksanaan program ini meliputi beberapa tahap di antaranya tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi. Berikut penjelasan setiap tahapan pelaksanaan:

1. Persiapan

- a. Tim berkoordinasi pelaksanaan pengabdian di SMK Kriya Sahid Sukoharjo
- b. Tim dan mitra menentukan bidang pengabdian
- c. Tim pengabdian menyusun rencana kerja pengabdian

2. Pelaksanaan Penyuluhan dan Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan berdasar aktivitas yang sudah dilakukan mitra, yakni SMK Kriya Sahid Sukoharjo. Realita menunjukkan jumlah peminat dan siswa baru yang masuk per tahun selalu tidak mencapai target dan cenderung menurun. Saat ini mitra sudah mencoba menggunakan media sosial untuk mempromosikan sekolah ke masyarakat, khususnya ke SMP di Sukoharjo dan sekitarnya.

Pelatihan *Digital Marketing* dilakukan berupa pembekalan materi *digital marketing* dan pengayaan konten serta perluasan media sosial yang digunakan. Perluasan media sosial dan ketepatan sasaran promosi akan berdampak pada jumlah kunjungan media yang digunakan. Materi konten yang menarik juga memberi sumbangan terhadap peminat yang berkunjung dan menikmati materi yang disajikan.

Pendampingan pelaksanaan *Digital Marketing* dilakukan berupa pemantauan pelaksanaan *digital marketing* dan pengayaan konten serta perluasan media sosial yang digunakan. Hasil pemantauan akan digunakan untuk meningkatkan konten media sosial dan ketepatan sasaran promosi pada masa yang akan datang.

BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Universitas Sahid Surakarta telah melaksanakan kegiatan-kegiatan pengabdian kepada masyarakat terutama dalam bidang Teknologi Informasi. Adapun kegiatan yang sudah dilakukan oleh Universitas Sahid Surakarta dalam bidang Pengabdian kepada Masyarakat diantaranya:

Universitas Sahid Surakarta memiliki 10 Program Studi yang memiliki karakteristik dan bidang keahlian masing-masing. Program Studi yang dimiliki Universitas Sahid surakarta diantaranya Informatika, Teknik Industri, Ilmu Keperawatan, Psikologi, Desain Komunikasi Visual, Desain Interior, Ilmu Komunikasi, dan Ilmu Administrasi Bisnis, Farmasi, dan Profesi Ners.

Program studi yang terlibat langsung dalam kegiatan ini adalah Program Studi Informatika sebagai Ketua Tim Penerimaan Mahasiswa Baru Universitas Sahid Surakarta yang bertanggungjawab dalam melaksanakan *digital marketing* adalah Diyah Ruswanti, S.Kom, M.Kom yang dibantu oleh beberapa tenaga kependidikan dalam pelaksanaannya. Ketua dan anggota yang lain memiliki latar belakang ilmu komputer yang memadai untuk melaksanakan kegiatan pengabdian ini.

BAB V. BIAYA DAN JADWAL PENGABDIAN

5.1. Anggaran Biaya

Anggaran biaya yang diperlukan untuk melaksanakan pengabdian ini sebesar Rp 2.000.000,- (Dua juta rupiah). Perincian penggunaan dana seperti Lampiran 1.

5.2. Jadwal Pengabdian

Pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan selama 3 bulan terhitung mulai 1 Maret s.d. Mei 2021. Jadwal pelaksanaan pengabdian seperti tertera pada Tabel 1.

Tabel 1. Jadwal kegiatan pengabdian kepada masyarakat

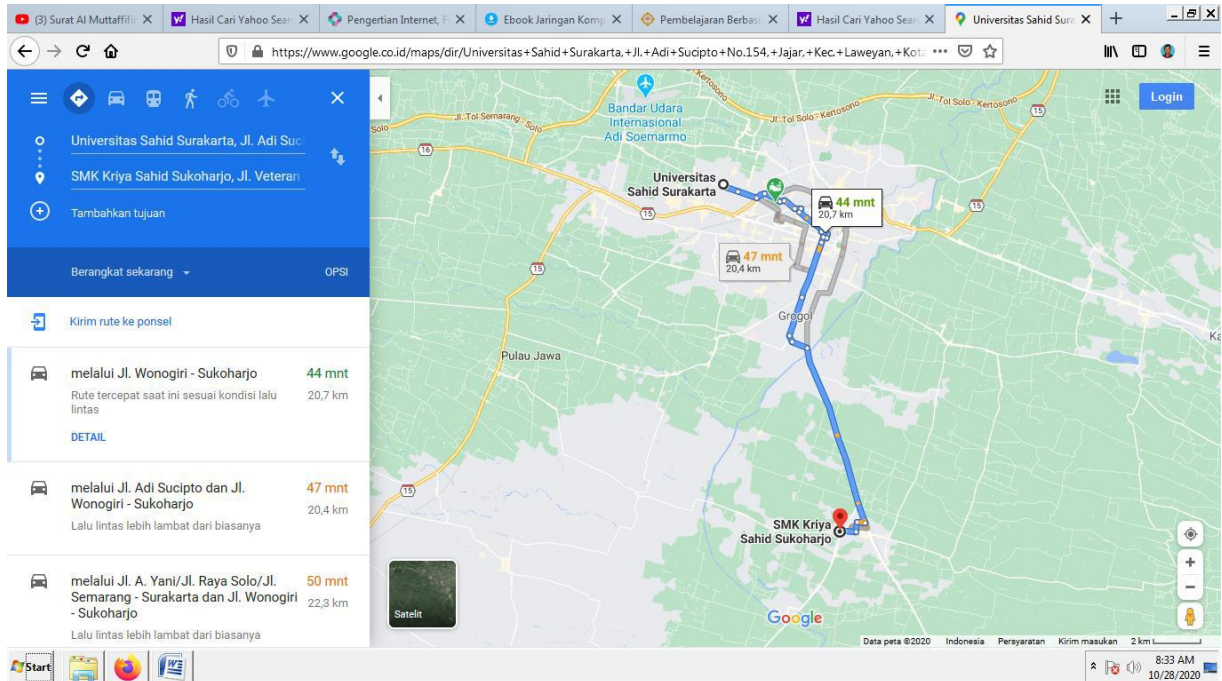
Kegiatan	Maret 2021	April 2021	Mei 2021
Koordinasi pengabdian			
Pelaksanaan Pelatihan			
Pendampingan			

DAFTAR PUSTAKA

- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. 2017. Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*.
- Nadya. 2016. Peran Digital Marketing dalam Eksistensi Bisnis Kuliner Seblak Jeletet Murni. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*.
- Sanjaya, Ridwan dan Tarigan, Josua. 2009. *Creative Digital Marketing*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Chaffey, Dave. 2002. *E-Business and E-Commerce Management, Strategy, Implementation and Practice*. New Jersey: Prentice Hall.
- Pangestika, Nadia. 2018. Studi Aplikatif Peningkatan Penjualan Menu Kategori Puzzle dan Plowhorse Melalui Suggestive Selling.
- Ryan, Damian & Jones, Calvin. 2009. *Understanding Digital Marketing*. London: Kogan Page.

Lampiran 1 Justifikasi Anggaran

1. Honorarium				
Honor	Honor/Hari (Rp)	Kuantitas Hari	Honor per Tahun (Rp)	
Pembantu Lapangan	20.000	15	300.000	
SUBTOTAL (Rp)			300.000	
2. Bahan Habis Pakai				
Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya per Tahun (Rp)
ATK	HVS, ATK	1	80.000	80.000
Perlengkapan protokol kesehatan		1	220.000	220.000
SUBTOTAL (Rp)			300.000	
4. Perjalanan				
Material	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya per Tahun (Rp)
Perjalanan ke Mitra	Perizinan, pelaksanaan pengabdian, dan penyerahan laporan	10	100.000	1.000.000
SUBTOTAL (Rp)			1.000.000	
5. Lain-Lain				
Kegiatan	Justifikasi	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya Per tahun (Rp)
Pembuatan laporan	Penggandaan, penjilidan laporan kemajuan/laporan akhir	4	100.000	400.000
SUBTOTAL (Rp)			400.000	
TOTAL ANGGARAN (Rp)			2.000.000	



<https://www.google.co.id/maps/dir/Universitas+Sahid+Surakarta,+Jl.+Adi+Sucipto+No.154,+Jajar,+Kec.+Laweyan,+Kota+Surakarta,+Jawa+Tengah+57144/SMK+Kriya+Sahid+Sukoharjo,+Jalan+Veteran,+Pandeyan,+Jetis,+Kabupaten+Sukoharjo,+Jawa+Tengah/@-7.6153712,110.74416,12z/data=!3m1!4m1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x2e7a1427abea30d5:0x6fc8a8b4e7d38ebb!2m2!1d110.7864191!2d-7.5488036!1m5!1m1!1s0x2e7a3c7222ed03bb:0xda44f48a0631b1de!2m2!1d110.8314397!2d-7.6817272>

Gambar 6. Peta Lokasi SMK Kriya Sahid Sukoharjo

LAMPIRAN 5. Surat Pernyataan Kerjasama Mitra



YAYASAN KESEJAHTERAAN PENDIDIKAN DAN SOSIAL SAHID JAYA
**SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN (SMK)
KRIYA SAHID SUKOHARJO**

STATUS : TERAKREDITASI

BIDANG KEAHLIAN : SENI RUPA DAN KERAJINAN

PROGRAM KEAHLIAN : 1. KRIYA KREATIF KAYU DAN ROTAN 3. MULTIMEDIA
2. KRIYA KREATIF BATIK DAN TEKSTIL 4. TEKNIK KOMPUTER DAN JARINGAN

Jl. Veteran 82 B Jetis, Sukoharjo Telp. (0271) 590483 Fax. (0271)591153

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MITRA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya

Nama : Retno Prananingsih, S.S
Tempat, Tanggal Lahir : Purbalingga, 05 Mei 1970
Nama Kelompok : SMK Kiya Sahid Sukoharjo
Jabatan : Kepala Sekolah
Alamat : Jln. Veteran No. 82 B, Jetis, Kec/Kab. Sukoharjo
Nomor Hp : 085878492651

Dengan ini menyatakan bahwa saya bersedia bekerjasama dengan TIM Pengabdian
Kepada Masyarakat

Nama Ketua : Ir. Dahlan Susilo, M.Kom.
Alamat : Ngoro-oro Rt.01 Rw.03 Luwang, Gatak, Sukoharjo, Jawa Tengah
Nomor Hp : 085647577268

Dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul: "Implementasi Digital
Marketing di SMK Kriya Sahid Sukoharjo Guna Meningkatkan Jumlah Siswa Baru".

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari pihak
manapun

Surakarta, 23 Oktober 2020

Yang membuat pernyataan



Retno Prananingsih, S.S