

PELATIHAN *ONLINE MARKETING* MELALUI PLATFORM TOKO DIGITAL BAGI PEDAGANG DI DESA BAHAGIA

(JUDUL MAKSIMUM 14 KATA, DITULIS DALAM BAHASA INDONESIA DENGAN JENIS
HURUF VERDANA, FONT 16, HURUF KAPITAL SEMUA)

Nama Penulis¹, Nama Penulis², Nama Penulis³, Nama Penulis⁴
Universitas Islam 45^{1,2,3,4}
abc@gmail.com¹, abc@gmail.com², abc@gmail.com³, abc@gmail.com⁴

Abstract

Abstrak dalam draft jurnal An-Nizām : Jurnal Bakti Bagi Bangsa yang merupakan jurnal kegiatan pengabdian Masyarakat melalui KKN ditulis dalam bahasa Inggris dengan jenis Font Verdana 10, Italic (ditulis miring) dan jumlah kata 150–250, spasi tunggal, justified (rata kanan-kiri). Abstrak memuat permasalahan, metode pelaksanaan, hasil-hasil kegiatan, simpulan. Abstrak ditulis dalam bentuk satu paragraf, tanpa acuan (referensi), tanpa singkatan/akronim, dan tanpa footnote. Abstrak ditulis bukan dalam bentuk matematis, pertanyaan, dan dugaan. Abstrak bukan merupakan hasil copy paste dari kalimat yang ada dalam isi naskah.

Keyword: MSME, Marketing Mix, Socialization

1. Pendahuluan

Pendahuluan berisi tentang permasalahan mitra ataupun apa yang mendasari tim pengabdian masyarakat melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) **fakta-fakta** yang melatarbelakangi atau menginspirasi pelaksanaan kegiatan PkM upaya-upaya yang pernah dilakukan pihak lain, hal-hal tersebut diperoleh dari hasil Observasi, Wawancara dan kajian yang berasal dari artikel ilmiah/jurnal.

Peserta KKN dalam bab ini diwajibkan **mendasarkan permasalahan** pengabdian masyarakat pada **konsep, teori** dibuktikan dengan melakukan pengutipan pada artikel ilmiah/jurnal, buku yang diterbitkan 10 tahun terakhir.

Peserta KKN menawarkan solusi dengan metode pelaksanaan pengabdian masyarakat yang efektif dan efisien hal ini dibuktikan dengan memberikan alasan pemilihan metode dengan berdasarkan analisis situasi dan konsep yang mempunyai sumber.

Penulisan Rujukan wajib menggunakan **reference manager**, direkomendasikan menggunakan **Mendeley, Zotero** style American Psychological Assosiation (APA). Konten dalam jurnal ini ditulis menggunakan Font Verdana 11, spasi 1,15 dan jika ada istilah asing maka dimiringkan

2. Metode Pelaksanaan

Pada bagian ini penulis menguraikan rencana terkait cara yang digunakan untuk menyelesaikan masalah, tantangan, atau persoalan dalam pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dalam bentuk Kuliah Kerja Nyata. Dalam hal ini, dapat digunakan satu jenis metode ataupun kombinasi beberapa jenis metode. Beberapa contoh metode sebagai berikut yaitu :

2.1 Pendidikan Masyarakat

Metode ini digunakan untuk kegiatan-kegiatan, seperti a) pelatihan semacam *in-house training*; b) penyuluhan yang bertujuan meningkatkan pemahaman serta kesadaran, dan sebagainya

2.2 Konsultasi

Metode pelaksanaan ini digunakan untuk kegiatan-kegiatan yang di dalamnya persoalan atau kebutuhan dalam masyarakat diselesaikan melalui sinergisme dengan Perguruan Tinggi

2.3 Difusi Ipteks

Metode pelaksanaan ini digunakan untuk kegiatan yang menghasilkan produk bagi konsumen

2.4 Pelatihan:

Metode pelaksanaan ini digunakan untuk kegiatan yang melibatkan a) penyuluhan tentang substansi kegiatan yang disertai dengan demonstrasi atau percontohan untuk realisasinya, b) pelatihan dalam pengoperasian sistem atau peralatan, c) pembentukan kelompok wirausaha baru, d) penyediaan jasa layanan bersertifikat kepada masyarakat

2.5 Mediasi:

Metode pelaksanaan ini digunakan untuk kegiatan yang di dalamnya pelaksana PkM memosisikan diri sebagai mediator para pihak yang terkait dan bersama-sama menyelesaikan masalah yang ada dalam masyarakat

2.6 Simulasi Ipteks:

Metode pelaksanaan ini digunakan untuk kegiatan yang karya utamanya adalah sistem informasi atau sejenisnya. Kegiatan ini ditujukan untuk menjelaskan sesuatu yang tidak dapat dilakukan secara nyata

2.7 Substitusi Ipteks

Metode pelaksanaan ini digunakan untuk kegiatan yang menawarkan ipteks baru yang lebih modern dan efisien daripada ipteks lama (Ipteks berupa TTG)

2.8 Advokasi

Metode pelaksanaan ini digunakan untuk kegiatan yang berupa pendampingan. Tuliskan pula mengenai teknik pengumpulan data, teknik analisis data, lokus dan fokus

3. Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Bagian ini menjelaskan waktu dan tentang waktu dan tempat pelaksanaan, Anggaran biaya (jika hendak ditampilkan/optional), Rencana Kegiatan, Hasil kegiatan yang berupa bagaimana kegiatan dilaksanakan, kendala yang dihadapi dan bagaimana penyelesaiannya.

3.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan yang bertema "Pelatihan *Online Marketing*" dilaksanakan dalam beberapa tahap utama yang bisa dilihat dalam tabel 1 berikut :

Tabel 1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

NO	Kegiatan	Rencana Pelaksanaan	Lokasi
0.	Sosialisasi Tema Utama Kegiatan ini boleh diblended ataupun disendirikan dalam pelaksanaannya	Tentatif	Tentatif
1.	Observasi	3-5 Februari 2022	UNISMA
2.	Perencanaan Program	6-8 Februari 2022	Desa Bahagia
3.	Sosialisasi kepada Pedagang	11 Februari 2022	Desa Bahagia
4.	Pelatihan Pengambilan Foto Produk	15 Februari 2022	Desa Bahagia
5.	Pelatihan Pembuatan Toko Digital dan Publikasi Pemasaran	16 Februari 2022	Desa Bahagia
6.	Evaluasi dan Controlling kepada para Pedagang (sustainability)	25 Februari 2022	Desa Bahagia

(penulisan nama Tabel diatas kolom Tabel dengan Font verdana ukuran 10, centered)

3.2 Anggaran Biaya (optional)

Penulisan Tabel yang bisa dalam satu kolom maka ditulis dengan ketentuan Font Verdana font 10, center dan nama tabel diatas tabelnya sebagai contoh :

Tabel 2. Rincian Anggaran

	Keterangan	Quantitas	Jumlah
1	Pelatih		
2	Konsumsi		
3	Peralatan		
	Total		Rp. _____ -

Apabila membutuhkan penampilan tabel yang lebih besar (membutuhkan tampilan yang memotong 2 kolom) maka diletakkan diposisi paling bawah.

3.3 Hasil Pelaksanaan Program

Pengabdian kepada masyarakat Mahasiswa melalui Kuliah Kerja Nyata adalah usaha untuk menyebarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial). Dalam sub bab ini peserta KKN diwajibkan menguraikan bahwa kegiatan pengabdian telah mampu memberi perubahan bagi individu/masyarakat maupun institusi baik jangka pendek maupun jangka panjang (memberikan dampak dengan indikator yang jelas ketercapaiannya)

Pada bagian ini uraikanlah bagaimana kegiatan dilakukan untuk mencapai tujuan. Jelaskan **indikator tercapainya tujuan dan tolak ukur yang digunakan untuk menyatakan keberhasilan dari kegiatan pengabdian** yang telah dilakukan. Ungkapkan **keunggulan dan kelemahan** luaran atau fokus utama kegiatan apabila dilihat kesesuaiannya dengan kondisi masyarakat di lokasi kegiatan. Jelaskan juga tingkat **kesulitan pelaksanaan kegiatan** maupun produksi barang dan peluang pengembangannya kedepan. Artikel dapat diperkuat dengan dokumentasi yang relevan terkait jasa atau barang sebagai luaran, atau fokus utama kegiatan. Dokumentasi dapat berupa gambar proses penerapan atau pelaksanaan, gambar prototype produk, tabel, grafik, dan sebagainya. Terakhir dalam bab ini berikan **gambaran peluang keberlanjutan program** sebagai bentuk evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat tersebut.

Penulisan gambar ditampilkan dengan format posisi gambar diatas nama gambar dengan keterangan nama berjenis **font Verdana ukuran 10** sebagaimana contoh



Gambar 1. Observasi Pedagang

4 Kesimpulan dan Saran

Pada bagian ini, terdapat dua subbagian, yaitu simpulan dan saran. Penulis harus menjelaskan **implikasi hasil pengabdian dalam pengembangan keilmuan, dan dampaknya terhadap lingkungan, sosial, budaya, ekonomi, politik, dan/atau hukum**. Implikasi dipaparkan dalam bahasa yang sederhana agar pembaca noncendikia dapat memahaminya dengan mudah.

Kesimpulan ditulis dalam **bentuk paragraf bukan pointer** sebagaimana contoh sebagai berikut : Berdasarkan kegiatan "Sosialisasi Bauran Pemasaran Pada Produk UMKM" di Kecamatan Rawamerta dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian Masyarakat ini memberikan dampak yaitu (1) Dapat menambah pengetahuan dan informasi mengenai bauran pemasaran pada produk UMKM (2) Dapat menambah kepercayaan diri pada masyarakat dalam mengembangkan usaha pada produk UMKM

Adapun jika ada saran maka saran mengemukakan rekomendasi untuk kegiatan Pengabdian Masyarakat berikutnya

Daftar Pustaka

Daftar pustaka ditulis berdasarkan model APA (American Psychological Association) 6th Edition. Contohnya sebagai berikut :

- Hoon, K. Y., MinCheol, K., & Ben K, G. (2011). An Examination Of Food Tourist's Behavior: Using The Modified Theory Of Reasoned Action. *Tourism Management, 32*(5), 1159–1165.
- Humaira, I., & Sagoro, E. M. (2018). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pada Pelaku UMKM Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. *Jurnal Nominal, VII*(1), 96–110.
- Lantu, D. C., Triady, M. S., Utami, A. F., & Ghazali, A. (2016). Pembangunan Model Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia: Validasi Kuantitatif Model. *Jurnal Manajemen Teknologi, 15*(1), 77–93.
- Mairanda, & Putra, P. (2015). Efektifitas Pengembangan Strategi Promotion Mix dalam Produk Tabungan Mudharabah Muthlaqah. *Maslahah, 6*(1), 71–86.
- Marlius, D. (2017). Keputusan Pembelian Berdasarkan Faktor Psikologis dan Bauran Pemasaran PT. Intercom Mobilindo Padang. *Jurnal Pundi, 01*(01), 57–66.
- Putra, P., & Hasbiyah, W. (2018). *Teori dan Praktik Pemasaran Syariah*. Raja Grafindo Persada.
- Putra, Purnama, & Silviana. (2017). Model Aida Sebagai Strategi Pemasaran Bagi Nasabah Mengambang Perbankan Syariah (Survei Masyarakat Di Kota. *Jurnal Organisasi Manajemen, 13*(1), 10–21.
- Tambunan, Suryanto, M., & Agriva, M. (2008). Reposisi UMKM melalui Mobilisasi Sumber Daya dalam Menghadapi Tantangan Globalisasi, Liberalisasi dan Desentralisasi. *Badan Perencanaan Pembangunan Nasional*.
- Utami, H. N., & Firdaus, I. F. A. (2018). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Perilaku Online Shopping: Perspektif Pemasaran Agribisnis. *Jurnal Ecodemica, 2*(1), 136–146.
- Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti. (2015). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Di Jeng Solo). *Jurnal Administrasi Bisnis, 29*(1), 59–66.