



**PELATIHAN E-COMMERCE MELALUI GOOGLE SITE SEBAGAI MEDIA PEMASARAN SEDERHANA**

**E-COMMERCE TRAINING VIA GOOGLE SITE AS A SIMPLE MARKETING MEDIA**

**Sukrin<sup>1\*</sup>, Abel Haryanto<sup>2</sup>, Abdul Malik<sup>3</sup>**

<sup>1\*2,3</sup>Politeknik Baubau, Kota Baubau

<sup>1\*</sup>sukrinukin@gmail.com, <sup>2</sup>Abelharyanto31@gmail.com <sup>3</sup>abdulmalik@poltekbaubau.ac.id

**Article History:**

Received: September 20<sup>th</sup>, 2023

Revised: October 17<sup>th</sup>, 2023

Published: October 20<sup>th</sup>, 2023

**Abstract:** *Student participants at SMKN 3 Baubau City received information that the participants had never tried to create a website and most of them did not know information about the world of websites and had not been able to create a website. This website creation training uses CMS because you no longer need to understand the field of information technology, especially writing program languages. The aim of this service is to provide an understanding of the importance of online marketing strategies. Providing education to students at SMKN 3 Baubau City about E-Commerce. Implement marketing management knowledge through E-Commerce training via the Google site as a product marketing medium. The results of the service show that students at SMA Negeri 3 Baubau City are able to create an e-commerce website that is ready to be used to promote and market hotel service products digitally. The mandatory output achieved is the publication of an accredited national journal.*

**Keywords:** *E commerce, Google Sites, Simple Marketing*

**Abstrak**

Peserta siswa SMKN 3 Kota Baubau, didapat informasi bahwa para peserta belum pernah ada yang mencoba untuk membuat website dan mayoritas belum mengetahui informasi tentang dunia website serta belum bisa membuat website. Pelatihan pembuatan website kali ini memanfaatkan CMS karena tidak perlu lagi paham bidang teknologi informasi khususnya penulisan Bahasa program. Tujuan dari pengabdian ini adalah memberikan pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran online. Memberikan edukasi kepada peserta didik SMKN 3 Kota Baubau tentang E-Commerce. Mengimplementasikan ilmu manajemen pemasaran melalui pelatihan E-Commerce melalui google site sebagai media pemasaran produk. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa peserta didik SMA Negeri 3 Kota Baubau mampu membuat website e commerce yang siap digunakan untuk mempromosikan dan memasarkan produk jasa hotel secara digital. Luaran wajib yang dicapai adalah publikasi jurnal nasional yang terakreditasi.

**Kata Kunci:** E commerce, Google Site, Pemasaran Sederhana

## PENDAHULUAN

Salah satu fokus Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan di era industri 4.0 adalah pengembangan minat kewirausahaan pada siswa Sekolah Menengah Kejuruan SMK Negeri 3 Kota Baubau untuk menyiapkan generasi mendatang yang produktif dan berkarakter. Selain bekerja di industri atau melanjutkan studi di jenjang pendidikan tinggi, lulusan SMK Negeri 3 Kota Baubau juga didorong menjadi wirausaha kreatif. Diera teknologi informasi saat ini wirausaha kreatif perlu mengikuti tren dalam perkembangan teknologi melalui pemasaran online yang dapat dilakukan melalui sebuah website. Website adalah kumpulan halaman dalam suatu domain yang memuat tentang berbagai informasi agar dapat dibaca dan dilihat oleh pengguna internet melalui sebuah mesin pencari. Informasi yang dapat dimuat dalam sebuah website umumnya berisi mengenai konten gambar, ilustrasi, video, dan teks untuk berbagai macam kepentingan antara lain sebagai media pemasaran.

Pembuatan website sederhana merupakan salah satu strategi untuk memotivasi siswa dalam meningkatkan jiwa entrepreneur. Dengan google sites pembuatan website sederhana dapat dilakukan oleh seorang siswa yang tidak memiliki latar belakang ilmu komputer. Google sites adalah layanan website pribadi ataupun profesional yang dibuat oleh perusahaan Google. Google Sites adalah cara termudah untuk membuat informasi dapat diakses oleh orang yang membutuhkan cepat, akses up-to-date. Aplikasi web Google Sites dapat diakses dari komputer yang terhubung internet. Sehingga pengguna dapat menayangkan Situs untuk dunia.

Media merupakan salah satu tools krusial yang dapat digunakan untuk mempromosikan profil usaha maupun jenis jasa atau produk yang ditawarkan. (Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, 2017). Media website pada internet sangat cocok untuk dijadikan alternatif pilihan media pembelajaran jarak jauh. Media website dapat juga digunakan sebagai sarana pembelajaran untuk meningkatkan dampak positif penggunaan internet. Yang tentu saja dalam hal ini membutuhkan peran yang baik dari para tenaga pendidik dalam mengelola pembelajaran daring ini agar dapat digunakan secara terarah dengan baik dan sesuai dengan pada proses pembelajaran.

Google sites adalah sebuah website yang digunakan untuk keperluan kelompok ataupun pribadi. Google Sites merupakan cara termudah dalam membuat informasi yang bisa diakses oleh orang yang membutuhkan secara cepat, dan orang-orang dapat bekerja sama dalam situs untuk menambahkan berkas file lampiran serta informasi dari aplikasi google lainnya seperti google docs, sheet, forms, calendar, awesome table dan lain sebagainya.

Mengingat dunia digital semakin berkembang dan banyak orang beralih ke dunia internet dan pentingnya website untuk menyebarkan informasi. (Sulistiyanto, Saprudin, U., Sutomo, B., & Hartono, 2021) Perkembangan website sekarang ini bukan lagi menjadi kendala yang sulit didapatkan dan terbatas, sehingga dapat dipelajari oleh siapa saja. Website merupakan kumpulan dari halaman-halaman situs yang terangkum dalam sebuah domain atau subdomain pada world wide web (www) di internet (Pradnyana, et al, 2017)

Fenomena yang terjadi berdasarkan pra research diskusi dengan para peserta siswa SMKN 3 Kota Baubau, didapat informasi bahwa para peserta belum pernah ada yang mencoba untuk membuat website dan mayoritas belum mengetahui informasi tentang dunia website serta belum bisa membuat website. Pelatihan pembuatan website kali ini memanfaatkan CMS karena tidak perlu lagi paham bidang teknologi informasi khususnya penulisan Bahasa program. Google site memberikan layanan layaknya sebuah content management system atau yang disingkat CMS

(Aminah, N., Amami, S., Wahyuni, I., & Rosita, 2021). Berangkat dari fenomena perkembangan teknologi, maka dirasa perlu dilakukan kegiatan yang dapat membangun motivasi Siswa SMKN 3 Kota Baubau untuk mendorong kreativitas dan keterampilan dengan cara melihat peluang dan potensi digitalisasi melalui kegiatan pengenalan dan pelatihan platform google site (Pubian, Y. M., & Herpratiwi, 2022). Tujuan dari pengabdian ini adalah memberikan pemahaman tentang pentingnya strategi pemasaran online. Memberikan edukasi kepada peserta didik SMKN 3 Kota Baubau tentang E-Commerce. Mengimplementasikan ilmu manajemen pemasaran melalui pelatihan E-Commerce melalui google site sebagai media pemasaran produk.

## METODE

Kegiatan Pengabdian Masyarakat akan dilaksanakan bulan November sampai bulan Januari tahun 2023, di SMKN 3 Kota Baubau. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini tentang pelatihan membuat website digital marketing dengan menggunakan google site untuk meningkatkan kompetensi keahlian dikalangan siswa yaitu kegiatan pelatihan dilakukan beberapa tahapan yaitu:

### 1. Observasi dan Persiapan

Sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat kami melakukan observasi dengan mendatangi Sekolah SMKN 3 Kota Baubau dan bertemu Wakil Kepala Sekolah dan menjelaskan tentang kegiatan pengabdian masyarakat. Kelompok Kami terdiri dari 2 orang Dosen dan 2 mahasiswa dosen manajemen pemasaran internasional dengan judul kegiatan Pelatihan *E-Commerce* Melalui Google Site Sebagai Media Pemasaran Produk SMKN 3 Kota Baubau dan pelaksanaan kegiatan dilakukan selama 1 hari kegiatan.

### 2. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan di laboratorium komputer SMK Negeri 3 Kota Baubau dengan melakukan pelatihan *E-Commerce* Melalui Google Site Sebagai Media Pemasaran Produk. Adapun bentuk rundown acara kegiatan disajikan pada Tabel 3.1 sebagai berikut:

Tabel 3.1 Rundown Acara Kegiatan Pengabdian Masyarakat

| Waktu       | Kegiatan                                                               | Pelaksana                        |
|-------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| 08.00-08.30 | Persiapan di LAB Komputer                                              | Tim Pengabdian dan Pihak Sekolah |
| 08.30-09.00 | Sambutan dari sekolah SMKN 1 Kota Baubau                               | Wakil Kepala Sekolah             |
| 09.00-10.00 | <b>Materi 1</b><br>Strategi Pemasaran E Commerce                       | Abel Haryanto, SE.,MM            |
| 10.00-11.30 | <b>Materi 2</b><br>Pelatihan <i>E-Commerce</i> menggunakan Google Site | Sukrin, SE.,MM                   |

### 3. Evaluasi hasil kegiatan :

1. Untuk mengetahui kemampuan peserta didik dalam memahami tentang pelatihan e-commerce menggunakan dengan media google site diharapkan siswa SMKN 3 Kota Baubau mampu

menggunakan google site sebagai media pemasaran dan memahami strategi pemasaran online.

2. Untuk mengetahui pemahaman peserta didik SMKN 3 Kota Baubau dalam melakukan pemasaran online tim pengabdian masyarakat melakukan monitoring dan evaluasi terhadap keberlanjutan kegiatan atau program pengabdian masyarakat ke depannya.

## HASIL



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

## E-Commerce

*E-Commerce* (Electronic Commerce) adalah proses transaksi jual beli yang menggunakan alat elektronik seperti telepon dan internet. E-commerce lebih dari sekedar membeli dan menjual produk secara online. E-commerce meliputi seluruh proses dari pengembangan, pemasaran, penjualan, pengiriman, pelayanan, dan pembayaran para pelanggan, dengan dukungan dari jaringan para mitra bisnis di seluruh dunia. Sistem e-commerce sangat bergantung pada sumber dayainternet dan banyak teknologi informasi lainnya untuk mendukung setiap proses ini. (Mujiyana, 2013). *E-commerce* (electronic commerce) adalah bagian dari ebusiness (electronic business) yang berhubungan dengan kegiatan jual-beli barang/jasa melalui Internet. E-commerce juga meliputi aktivitas yang mendukung transaksi tersebut, seperti periklanan, pemasaran, dukungan konsumen, keamanan, pengiriman, dan pembayaran. (Laudon, Kenneth C. & Laudon, 2014)

*E-commerce* juga memberikan cara – cara baru dalam melaksanakan bisnis, sehingga siapa saja bisa memanfaatkan media tersebut untuk menjadi wirausaha yang mampu menciptakan dan memperluas bisnis secara lebih cepat dan lebih mudah di banding dulu. E-commerce lebih dari sekedar membeli dan menjual produk secara online. Selanjutnya E-Commerce dapat didefinisikan dari beberapa perspektif (Rahmidani, 2015) yaitu:

1. Perspektif komunikasi: *e-commerce* merupakan pengiriman informasi, produk/layanan, atau pembayaran melalui lini telepon, jaringan komputer atau sarana eletronik lainnya.
2. Perspektif proses Bisnis: *e-commerce* merupakanaplikasi teknologi menuju otomisasi transaksi danaliran kerja perusahaan.

3. Perspektif layanan: *e-commerce* merupakan salah satu alat yang memenuhi keinginan perusahaan, konsumen dan manajemen dalam memangkas *service cost* ketika meningkatkan mutu barang dan kecepatan pelayanan.
4. Perspektif Online: *e-commerce* berkaitan dengan kapasitas jual beli produk dan informasi di internet dan jasa online lainnya.

*E-commerce* adalah penggunaan internet dan web untuk transaksi bisnis atau secara lebih formal didefinisikan sebagai transaksi perdagangan yang dimungkinkan secara digital antar organisasi dengan organisasi atau dengan individual serta antar individual dengan individual (Sarwono, J. Dan Prihartono, 2012). Terdapat sejumlah manfaat *e-commerce* bagi Hotel sebagaimana dikemukakan oleh (Amalia, R. F., & Nurussama, 2018), antara lain:

1. Memungkinkan perusahaan mengakses pasar global, menjangkau pelanggan dan pelanggan potensial dalam jumlah yang besar baik dalam maupun luar negeri, di mana saja dengan investasi dan biaya operasional yang relatif lebih rendah.
2. Pengadaan barang dapat dilakukan secara elektronik dengan supplier di seluruh dunia dengan waktu cepat dan biaya lebih murah daripada pengadaan dengan cara lain.
3. Rantai distribusi pemasaran dapat dieliminasi, dengan demikian harga produk bisa menjadi lebih murah dan profit yang diperoleh perusahaan lebih tinggi. Eliminasi rantai distribusi dan pemasaran membuat pemasaran dapat dilakukan secara *one to one marketing*.
4. *E-commerce* mengurangi biaya pembuatan, pemrosesan, distribusi, penyimpanan, dan pencarian informasi dibandingkan penggunaan dokumen.
5. *E-commerce* memungkinkan pengurangan jumlah persediaan yang harus disimpan.
6. Relasi konsumen ditingkatkan dengan fasilitas interaktif.
7. *E-commerce* mengurangi biaya pembuatan, pemrosesan, distribusi, penyimpanan, dan pencarian informasi dibandingkan penggunaan dokumen.
8. *E-commerce* memungkinkan pengurangan jumlah persediaan yang harus disimpan.
9. Relasi konsumen ditingkatkan dengan fasilitas interaktif.
10. *E-commerce* mengurangi biaya telekomunikasi.
11. Media iklan menjadi lebih banyak, bisa mencakup audience yang lebih luas sehingga baik digunakan untuk promosi merek/membangun merek.

Meskipun penerapan *e-commerce* dapat mendukung pengembangan pemasaran hotel, tetapi penerapan tersebut tidak selalu berjalan lancar dan penggunaannya dapat menemui beberapa hambatan. (Amalia, 2018) mengidentifikasi ada empat faktor yang menghambat jasa hotel dalam menerapkan *e-commerce*, yaitu:

1. sumber daya yang ada kurang mampu untuk bersaing dalam dunia teknologi,
2. masalah perijinan yang sulit,
3. kurangnya informasi mengenai *e-commerce*,
4. koneksi internet yang belum memadai.

Selain empat faktor di atas masih ada beberapa lagi hambatan penerapan *e-commerce* di Indonesia. Adapun hal-hal yang menjadi permasalahan dan menghambat perkembangan *e-commerce* di Indonesia antara lain kebiasaan masyarakat Indonesia yang belum terbiasa untuk melakukan transaksi internet. Masyarakat Indonesia terbiasa untuk melihat dan merasakan secara langsung apa yang akan mereka beli. Hal lain yang menyebabkan masyarakat Indonesia enggan bertransaksi melalui internet adalah masalah keamanan transaksi serta kejelasan hukum di dunia digital, seperti bagaimana itu uang digital, tanda tangan digital dan bagaimana hukum yang berlaku jika terjadi kejahatan.

### Contoh Dari Website E-Commerce

Google Site adalah layanan *website* pribadi ataupun profesional yang tidak memungut biaya apa pun atau gratis. Layanan ini merupakan layanan yang dibuat oleh perusahaan Google. Dalam transaksi jual beli google site ini, penjual dan pembeli tidak bertemu langsung dalam satu tempat melainkan melalui dunia maya. Di situs website google site ini, proses transaksi yang dilakukan tidak jauh berbeda dengan proses transaksi yang kita lakukan di toko biasa. Jika di toko kita dilayani oleh manusia, sedangkan melalui situs belanja online kita dilayani oleh mesin. Situs belanja online memiliki fungsi untuk melakukan transaksi penjualan langsung di internet. Transaksi pada website Google site ini menggunakan form atau aplikasi yang dibuat sedemikian rupa pada situs belanja online tersebut. Berikut bentuk pelatihan pengabdian *e-commerce* menggunakan google site sebagai berikut:



Gambar 2. Contoh E Commerce Pemasaran Jasa

Website *e-commerce* adalah perdagangan yang juga dikenal sebagai perdagangan elektronik atau perdagangan internet yang mengacu pada pembelian dan penjualan barang atau jasa menggunakan situs web di internet, dan transfer uang dan data untuk melakukan transaksi ini. Ada empat jenis utama model e-niaga atau *e-commerce* yang dapat menggambarkan hampir setiap transaksi yang terjadi antara konsumen dan bisnis di masyarakat. Dan berikut ini adalah ulasannya.

#### 1. Model Bisnis ke Konsumen (B2C)

Model ini berlaku ketika bisnis atau perusahaan menjual barang atau jasa yang disediakan kepada konsumen individu (misalnya, anda membeli sepasang sepatu dari pengecer online).

#### 2. Bisnis ke Bisnis (B2B)

Seperti namanya, model ini terjadi saat bisnis atau perusahaan menjual barang atau layanan ke bisnis lain (mis. Bisnis perusahaan yang menjual perangkat lunak sebagai layanan untuk digunakan oleh perusahaan lain yang memerlukannya)

### 3. Konsumen ke Konsumen (C2C)

Ketika seorang konsumen menjual barang atau jasa ke konsumen lain (mis. Anda menjual furnitur lama Anda di eBay ke konsumen lain).

### 4. Konsumen ke Bisnis (C2B)

Ketika seorang konsumen menjual produk atau layanan mereka sendiri ke bisnis atau organisasi (misalnya *influencer* menawarkan pemaparan kepada pemirsa daring mereka dengan imbalan biaya, atau seorang fotografer melisensikan foto mereka untuk digunakan oleh suatu bisnis).

## KESIMPULAN

Setelah mengadakan pelatihan *e-commerce* bagi peserta didik SMA Negeri 3 Kota Baubau yakni membuat website *e-commerce* berbasis google sites, sehingga peserta pelatihan *e-commerce* akan terampil dan paham serta mampu bagaimana cara membuat website *e-commerce* dengan menggunakan aplikasi google sites, pada akhirnya website *e-commerce* tersebut akan digunakan untuk mempromosikan dan memasarkan produk jasa hotel secara digital.

## PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Terima kasih penulis ucapkan kepada bidang kemahasiswaan SMK Negeri 3 Kota Baubau yang telah memberikan izin atas kegiatan pelatihan yang kami laksanakan. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Baubau yang telah mendukung penyelenggaraan kegiatan ini. Guru dan siswa yang telah meluangkan waktunya untuk berpartisipasi dan berkontribusi terhadap program pengabdian kepada masyarakat di SMK Negeri 3 Kota Baubau. Terima kasih pula kepada Lembaga Pengelola dan Publikasi Jurnal Gembira (Pengabdian Kepada Masyarakat).

## DAFTAR REFERENSI

- Amalia, R. F., & Nurussama, N. (2018). Analisis Hubungan Norma Subjektif Terhadap Minat Pengusaha UMKM Untuk Membuat Laporan Keuangan Berbasis SAK ETAP Dengan Kemampuan Akuntansi Sebagai Variabel Moderasi. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 2(1), 9–19., <https://doi.org/10.36778/jesya.v2i1.27>.
- Aminah, N., Amami, S., Wahyuni, I., & Rosita, C. D. (2021). Pemanfaatan Teknologi Melalui Pelatihan Penggunaan Aplikasi Google Site bagi Guru MGMP Matematika SMP Kabupaten Cirebon. *Bima Abdi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 23–29. <https://doi.org/10.53299/bajpm.v1i1.35>.
- Laudon, Kenneth C. & Laudon, J. P. (2014). Sistem Informasi Manajemen Mengelola Perusahaan Digital. Edisi 13. *Jakarta: Penerbit Salemba Empat*.
- Mujiyana, I. E. (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Via Internet Pada Toko Online. *Tekno. Inf.*, Vol. VIII, No. 3, Pp. 143–152,.
- Pradnyana, G. A., Arthana, I. K. R., Putrama, I. M., Ardwi, I. M., Pradnyana, & Sindu, I. G. P. (2017). Pembuatan dan Pelatihan Pengelolaan Website serta Email Resmi untuk Organisasi Pemuda Peduli Lingkungan Bali (PPLB) Kabupaten Buleleng. *SENADIMAS*, 2, 134–143. [http://digilib.mercubuana.ac.id/manager/t!@file\\_artikel\\_abstrak/Isi\\_Artikel\\_528\\_23984642.pdf](http://digilib.mercubuana.ac.id/manager/t!@file_artikel_abstrak/Isi_Artikel_528_23984642.pdf).
- Pubian, Y. M., & Herpratiwi, H. (2022). Penggunaan Media Google Site Dalam Pembelajaran

- Untuk Meningkatkan Efektifitas Belajar Peserta Didik Sekolah Dasar. 2022, *Akademika*, 11(01), 163–172. <https://doi.org/10.34005/akademika.v11i01.1693>.
- 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)*, 1(1), 1–17.
- Rahmidani, R. (2015). “*Penggunaan E-Commerce Dalam Bisnis Sebagai Sumber Keunggulan Bersaing Perusahaan*,” in *SNEMA*,.
- Sarwono, J. Dan Prihartono, K. (2012). *Perdagangan Online: Cara bisnis di Internet. Elex Media Koputindo*.
- Sulistiyanto, Saprudin, U., Sutomo, B., & Hartono, T. B. (2021). *Pendampingan Pembuatan Website Menggunakan Content Management System & Plugin bagi Mahasiswa Manajemen Haji dan Umroh Institut Agama Islam Negeri Metro. Ilmu Komputer Untuk Masyarakat*, 2(2), 62–66. <https://doi.org/https://doi.org/10.33096/ilkomas.v2i2.1066>.