**LAPORAN AKHIR**
**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**
**DANA PNBP**

# PENINGKATAN SKILL PEMASARAN DIGITAL PADA GURU SMKN 02 BATUSANGKAR KABUPATEN TANAH DATAR


**TIM PENGUSUL :**

| | |
|---|---|
| **HIDAYAT RAFLIS, SP, M.Si** | **NIDN: 0002127902** |
| **Dr. IIS ISMAWATI, S.Hut, M.Si** | **NIDN: 0008047608** |
| **SRI NOFIANTI, SP, MSi** | **NIDN: 0019118101** |
| **Dr. NOVA SILLIA, SPt, MM** | **NIDN: 0021118302** |
| **LATIFA HANUM, SP, MM** | **NIDN: 0015098504** |
| **FARAH NADIYA SAFITRI** | **NIM : 21253222033** |
| **RAHMA SANIA** | **NIM : 21253222027** |



**PUSAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PAYAKUMBUH**

**2024**

**HALAMAN PENGESAHAN**
**LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

---

| | |
|---|---|
| Judul Pengabdian | : Peningkatan Skill Pemasaran Digital Pada Guru SMKN 02 Batusangkar Kabupaten Tanah Datar. |
| Rumpun Ilmu | : Agribisnis |
| Ketua | |
| Nama Lengkap | : Hidayat Raflis, SP, M.Si |
| NIDN | : 0002127902 |
| Jenis Kelamin | : Laki-Laki |
| Golongan/NIP | : Penata Tk.I (III.d) / 197912022005011001 |
| Strata/Jabatan Fungsional | : Lektor |
| Fakultas/Jurusan | : Bisnis Pertanian |
| Bidang Ilmu | : Kemandirian Pangan |
| Telepon/Fax/mail | : yayatr2006@gmail.com |
| Anggota (1) | : Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si / 0026097702 |
| Anggota (2) | : Sri Nofianti, SP, M.Si / 0019118101 |
| Anggota (3) | : Dr. Nova Sillia, SPt, MM / 0021118302 |
| Anggota (4) | : Latifa Hanum, SP, MM / 0015098504 |
| Anggota (5) | : Farah Nadiya Safitri / NIM 21253222033 |
| Anggota (6) | : Rahma Sania / NIM 21253222027 |
| Lokasi Pelaksanaan | : Batusangkar & Politani Payakumbuh |
| Jangka Waktu Pengabdian | : 7 bulan |
| Biaya yang Diperlukan | : Rp. 5.000.000 |

Menyetujui,
Ketua Jurusan Bisnis Pertanian

Rom Afrizal, SE, MSi
NIP. 197704012002121003

Tanjung Pati, 29 November 2024
Ketua Pelaksana,

Hidayat Raflis, SP, M.Si
NIP. 197912022005011001

Mengetahui,
Ketua Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

Prof. Dr. Ramayulis, SPt, MP
NIP. 197206141997021001

# KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul *"Peningkatan Skill Pemasaran Digital pada Guru SMKN 02 Batusangkar Kabupaten Tanah Datar"* dapat terlaksana dengan baik. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan guru dalam bidang pemasaran digital, yang diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam proses pembelajaran serta mendukung inovasi pendidikan di era digital.

Laporan ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang telah dilakukan. Dalam pelaksanaannya, program ini melibatkan berbagai pihak yang memberikan dukungan, baik secara moril maupun materil.

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh, yang telah memberikan dukungan penuh melalui pendanaan kegiatan ini. Bantuan ini sangat berarti dalam merealisasikan program yang direncanakan.
2. Kepala Sekolah dan Guru SMKN 02 Batusangkar, yang telah memberikan kesempatan dan berpartisipasi aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan.
3. Semua pihak yang telah membantu, baik langsung maupun tidak langsung, sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar.

Kami menyadari bahwa laporan ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kami sangat terbuka terhadap saran dan kritik yang membangun demi perbaikan di masa mendatang. Semoga laporan ini dapat menjadi referensi yang bermanfaat dan memberikan inspirasi bagi kegiatan pengabdian masyarakat lainnya.

Akhir kata, kami berharap bahwa hasil dari program ini dapat memberikan dampak positif dan berkelanjutan bagi para guru di SMKN 02 Batusangkar dalam menghadapi tantangan era digital.

Payakumbuh, November 2024

Tim

**DAFTAR ISI**

HALAMAN JUDUL
HALAMAN PENGESAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN ..... 1
1.1 Latar Belakang ..... 1
1.2 Perumusan Masalah ..... 1
1.3 Solusi Penyelesaian Masalah ..... 2
1.4 Tujuan Kegiatan ..... 3

BAB II METODE PELAKSANAAN ..... 4
2.1 Langkah-Langkah Pelaksanaan ..... 4
2.2 Metode Evaluasi Kegiatan ..... 5

BAB III HASIL PELAKSANAAN ..... 6
3.1 Hasil Kegiatan ..... 6
3.2 Luaran yang Dihasilkan ..... 8
3.3 Keberlanjutan dari Program Kegiatan Pengabdian ..... 8
3.4 Hambatan Yang Dihadapi di Lapangan ..... 9

BAB IV PENUTUP ..... 10
4.1 Kesimpulan ..... 10
4.2 Saran ..... 10

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Pendidikan vokasional di Indonesia, termasuk di SMKN 2 Batusangkar, memiliki peran penting dalam mempersiapkan siswa untuk menghadapi tantangan dan persaingan di dunia kerja modern. Namun, dengan perkembangan teknologi dan digitalisasi yang cepat, kebutuhan akan keterampilan yang relevan dengan pasar kerja juga semakin meningkat. Salah satu area yang krusial adalah keterampilan dalam pemasaran digital.

Pemasaran digital menjadi landasan utama bagi perusahaan dan organisasi dalam membangun merek, meningkatkan visibilitas online, serta mencapai audiens yang lebih luas. Guru-guru di SMKN 2 Batusangkar, sebagai agen utama dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan kepada siswa, juga perlu diberdayakan dengan keterampilan pemasaran digital yang memadai. Dengan demikian, mereka dapat memberikan pemahaman yang lebih baik kepada siswa mengenai teknik-teknik pemasaran modern yang diperlukan dalam dunia industri saat ini.

Secara spesifik, kebijakan nasional dalam bidang pendidikan vokasional telah menekankan pentingnya integrasi teknologi dalam kurikulum dan pelatihan guru. Namun, ada tantangan dalam mengimplementasikan ini secara efektif di tingkat sekolah menengah kejuruan, termasuk SMKN 2 Batusangkar, di mana sumber daya dan keterbatasan akses sering kali menjadi hambatan.

Oleh karena itu, untuk meningkatkan relevansi dan daya saing lulusan SMKN 2 Batusangkar di pasar kerja digital, diperlukan upaya konkret untuk meningkatkan keterampilan pemasaran digital bagi para guru. Ini tidak hanya akan mendukung perkembangan profesional mereka, tetapi juga akan berdampak langsung pada kemampuan sekolah dalam menyediakan pendidikan yang terkini dan sesuai dengan tuntutan industri.

Pemasaran digital merupakan salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut. Pemasaran digital nantinya akan memudahkan pemasarkan produk mereka secara online melalui berbagai platform digital seperti website, media sosial, dan e-commerce.

## 1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian di atas, permasalahan SMKN 2 Batusangkar yang dihadapi diantaranya adalah:

a. Pengetahuan tentang pemasaran digital masih lemah.

Pemahaman dan kemampuan pelaku usaha dalam pemasaran digital mempengaruhi kemampuan suatu usaha dalam menyikapi dan mengoptimalkan penggunaan media digital sebagai sara pemasaran produknya (Eliya, 2020). Profil mitra yang menjalankan usaha pada umumnya memiliki tingkat pendidikan SMA kebawah, selain itu usia pelaku usaha yang tidak terlalu peka dengan perkembangan dan kemajuan teknologi informasi seperti penggunaan android dan aplikasi online. Padahal pemasaran digital memiliki peran strategis dalam memperluas wilayah pemasaran, meningkatkan penjualan dan memenuhi kebutuhan konsumen sehingga usaha dapat berkembang dengan baik. Dengan demikian diperlukan pelatihan dan pendampingan dalam meningkatkan pemahaman dan kemampuan pengelolaan keuangan mitra agar mampu menggunakan dan mengoptimalkan aplikasi, platform, dan media sosial sebagai media pemasaran.

b. Kemampuan dan keterampilan dalam merencanakan serta mengembangkan produk yang menarik dan marketable, masih rendah.

Salah satu faktor yang penting dalam pemasaran produk adalah pemahaman tentang strategi bisnis itu sendiri. Tampilan dan gambaran produk yang menarik akam membuat calon konsumen tertarik untuk melihat dan pada akhirnya tertarik untuk membeli. Langkah awal untuk membuat konsumen tertarik adalah penampilan produk dan deskripsi produk yang menjelaskan tentang produk yang ditawarkan (Devi dan Rusma, 2020). Di samping itu, menentukan posisi produk di pasar dan harga jual yang kompetitif akan menciptakan dan memberikan nilai bagi pelanggan sekaligus menghasilkan pendapatan.

### 1.3 Solusi Penyelesaian Masalah

Salah satu kebijakan Kementerian Koperasi dan UKM sebagai bentuk adaptasi terhadap era Revolusi Industri 4.0 dan dampak Pandemi Covid-19 adalah mendorong modernisasi UMKM melalui digitalisasi dalam aspek kelembagaan, pemasaran, produksi, keuangan, inovasi dan teknologi. Penerapan pemasaran online merupakan salah satu bentuk transformasi UMKM meningkatkan daya saing dan serapan pasar terhadap produknya. Selain itu, penerapan pemasaran digital untuk menjawab dan memenuhi kebutuhan konsumen yang cenderung menyukai kepraktisan baik dalam waktu dan tenaga. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan menerapkan pemasaran berbasis digital. Pemasaran digital meliputi persipan

produk, seperti poto dan deskripsi produk, selanjutnya mengoptimalkan penggunaan platform pemasaran online dan media sosial sebagai media pemasaran.

Sehingga berdasarkan permasalahan yang sudah diuraikan sebelumnya, best practice yang telah dilakukan dan hasil diskusi dengan mitra maka dirumuskan solusi dan kegiatan untuk menyelesaikan permasalahan prioritas mitra. Solusi yang ditawarkan adalah penerap an pemasaran berbasis digital. Pemasaran digital dinilai dapat diterapkan mengingat hampir sebagian besar mitra memiliki handphone android. Hal terpenting lainnya adalah tingginya semangat mitra untuk mau belajar hal-hal baru walupun dari segi pendidikan mereka sekolah menengah ke bawah, menjadi modal dasar adopsi teknologi yang akan diberikan. Adapun solusi yang dimaksud adalah :

a. Peningkatan kualitas dan kapasitas sumberdaya mitra melalui meningkatkan pemahaman dan kompetensi mitra terkait pemasaran berbasis digital.
b. Pelatihan pengenalan dan pembuatan Business Model Canvas (BMC).
c. Pelatihan penggunakan dan optimalisasi penggunaan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat dalam pengembangan strategi produk.

Walaupun mitra diarahkan melakukan pemasaran berbasis aplikasi digital, namun pencatatan secara manual akan tetap dilakukan. Hal ini bertujuan agar proses adopsi dan diseminasi teknologi ini dilakukan secara bertahap sesuai kapasitas mitra.

### 1.4 Tujuan Kegiatan

Pengabdian masyarakat ini bertujuan:

1. Memberikan bekal keterampilan kepada Pihak Guru SMKN 2 Batusangkar dalam meningkatkan pemahaman dan kompetensi mitra terkait pemasaran berbasis digital.
2. Memberikan kontribusi kepada Pihak Guru SMKN 2 Batusangkar agar dapat mengoptimalkan penggunaan Business Model Canvas (BMC) untuk mengembangkan strategi produk dan pemasaran produk-produk mitra.

## II. METODE PELAKSANAAN

2.1 Langkah-Langkah Pelaksanaan

Tujuan dan sasaran yang telah diuraikan sebelumnya dicapai dengan metode sebagai berikut:

a. Sosialisasi, ceramah dan diskusi

Kegiatan ini dilakukan pertama terkait dengan manajemen pengelolaa TEFA di SMKN 2 Batusangkar, dimana mitra diberikan pengenalan dan pemahaman umum tentang bagaimana struktur organisasi di TEFA. Kemudian dilanjutkan dengan penyuluhan tentang konsep model bisnis, dimana kelompok mitra diberikan materi terkait Strategi Merancang Model Bisnis Teaching Factory pada SMKN 2 Batusangkar. Penyuluhan disertai dengan contoh-contoh model bisnis yang telah dijalankan oleh pengelola TEFA di tempat lain.

b. Pelatihan

Kegiatan pelatihan pertama yang dilakukan yaitu Pelatihan Peningkatan Skill Digital Marketing pada Guru SMKN 2 Batusangkar. Metode pelatihan digunakan untuk menanamkan kecakapan dan keterampilan teknis dan praktis kepada Guru SMKN 2 Batusangkar khususnya pengelola TEFA di lingkungan SMKN 2 Batusangkar. Pelatihan pertama yang diberikan terkait dengan Peningkatan Skill Digital Marketing yang bertujuan untuk menyiapkan pengelola agar mempunyai kemampuan dalam pemasaran digital serta dapat mengembangan kemampua n tersebut nantinya.

Sedangkan pelatihan ke-2 yaitu terkait dengan Penyusunan Business Model Canvas, bertujuan agar pengelola TEFA di SMKN 2 Batusangkar dapat mengembangkan, menguji dan mengelola bisnis mereka dengan lebih baik ke depannya. Dengan adanya BMC ini, pengelola TEFA dapat menentukan kekuatan, kelemahan dan peluang bisnis mereka di pasar, sehingga dapat lebih memperjelas fokus bisnis mereka. Di samping itu, dengan BMC, pengelola dapat mengidentifikasi kesenjangan atau kelemahan dal am model bisnis yang telah dijalani sehingga ke depannya mereka dapat membangun model bisnis yang lebih berpotensi untuk sukses. Selanjutnya, dari model BMC yang dibuat, pengelola dapat memperbaiki, mengoptimalkan serta mengubah model bisnis yang telah ada dengan mengembangkan strategi yang lebih inovatif dan adaptif sesuai perkembangan dan permintaan pasar.

Pada pelatihan ke-3 yaitu terkait dengan Evaluasi Penerapan BMC pada Pengembangan Bisnis TEFA, pengelola diminta untuk mempresentasikan model BMC yang telah disusun pada pelatihan sebelumnya. Dari model-model yang telah dibuat oleh pengelola TEFA, dikupas satu

per satu dan kemudian diberikan saran dan masukan untuk memperkaya pemahaman serta meningkatkan kemungkinan bisnis tersebut berpotensi untuk berhasil ke depannya.

## 2.2 Metode Evaluasi Kegiatan

Pelaksanaan program ini berada dalam tanggung jawab ketua tim. Pelaksanaan program pengabdian ini akan dievaluasi oleh pihak internal, yaitu P3M Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh. Jika kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat terlaksana, maka diharapkan akan ada perbaikan dalam melakukan pemasaran yang lebih mudah, menarik dan luas jangakuannya dengan memanfaatkan aplikasi dan platform online yang sudah tersedia. Dalam kegiatan evaluai ini juga akan dilakukan Post test untuk mengetahui sejauh mana penyerapan pemahaman dan peningkatan skill yang diterima mitra setelah dilakukan nya kegiatan pengabdian. Tim pelaksana tetap membuka diri untuk membantu mencarikan solusi atas kendala-kendala yang ada selama proses penerapan pembelajaran daring ini berlangsung dan memberikan kesempatan kepada mitra untuk berkomunikasi.

Dalam kegiatan penyuluhan dan pelatihan tersebut dibuka diskusi dengan mitra/pengelola TEFA untuk mengetahui tingkat pemahaman dan kemungkinan kendala yang dihadapi jika mitra akan menerapkan teknologi ini. Kegiatan diskusi merupakan salah satu cara untuk mengukur apakah penyuluhan dan pelatihan yang diberikan dapat dimengerti oleh mitra dan juga untuk mengetahui sejauh mana mitra tertarik dan bersedia menerapkan teknologi yang dikenalkan.

## III. HASIL PELAKSANAAN

3.1 Hasil Kegiatan

Program pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan adalah:

1. Pemaparan Materi Strategi Branding

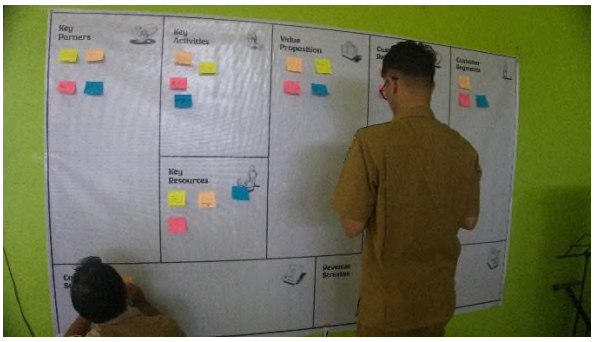
   Tim memberikan pengetahuan tentang pentingnya branding dalam membangun identitas dan daya saing bisnis mitra. Mitra telah memahami bagaimana strategi branding dapat memengaruhi persepsi konsumen dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

2. Pemaparan Materi Business Model Canvas (BMC)

   Mitra diperkenalkan pada Business Model Canvas sebagai alat praktis untuk merancang model bisnis mereka. Dengan panduan ini, mitra dapat menganalisis berbagai aspek penting seperti segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, dan struktur biaya.

3. Penyusunan dan Presentasi BMC oleh Mitra

   Setelah mendapatkan pemahaman, mitra menyusun Business Model Canvas berdasarkan karakteristik dan kebutuhan bisnis mereka. Proses ini memberikan kesempatan bagi mitra untuk mengeksplorasi potensi dan tantangan bisnis yang dihadapi.




4. Evaluasi dan Masukan oleh Tim Pengabdian

   Tim pengabdian memberikan umpan balik konstruktif atas Business Model Canvas yang telah dipresentasikan oleh mitra. Masukan yang diberikan berfokus pada aspek-aspek yang perlu disempurnakan agar model bisnis yang disusun lebih rasional, realistis, dan mudah diimplementasikan.

3.2 Luaran yang dihasilkan

Adapun luaran yang dihasilkan dari kegiatan Penerapan Ipteks Masyarakat ini adalah:

a. Modul Pelatihan Pemasaran Digital, Strategi Branding dan Model BMC bagi mitra.

b. Meningkatnya pemahaman dan kemampuan mitra dalam menyusun pengembangan TEFA menggunakan model BMC

Tabel 1. Target Capaian Luaran

| No | Jenis Luaran | Indikator Capaian |
|---|---|---|
| 1 | Publikasi pada Jurnal Pengabdian | Tercapai |
| 2 | Video Kegiatan ;<br>upload Youtube :<br><br>Instagram :<br>https://www.instagram.com/reel/DEorR8yzLy9R5BVes56uaotzH5QS4Wq8aeUw240/?igsh=eTlsdWRxd3JxbXg4 | Tercapai |

3.3 Keberlanjutan dari Program Kegiatan Pengabdian

Program pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan memberikan dampak positif dalam meningkatkan pemahaman mitra tentang strategi branding dan pengelolaan bisnis yang lebih terstruktur. Agar hasil program ini terus memberikan manfaat, rencana ke depan yang perlu dilakukan untuk menjamin keberlanjutan program kegiatan adalah:

1. Pendampingan Berkelanjutan

   Tim akan menyediakan sesi pendampingan secara berkala untuk membantu mitra dalam mengimplementasikan Business Model Canvas yang telah disusun. Pendampingan ini meliputi monitoring, evaluasi, dan penyelesaian kendala yang mungkin muncul.

2. Pelatihan Tambahan

Untuk memperkuat kapasitas mitra, pelatihan tambahan akan diberikan, seperti strategi pemasaran digital, pengelolaan keuangan bisnis, dan pengembangan produk berbasis kebutuhan pelanggan.

3. Kolaborasi dengan Stakeholder Lain

   Tim akan membantu menghubungkan mitra dengan pihak-pihak terkait, seperti lembaga pemerintah, komunitas bisnis, atau pelaku usaha lainnya untuk memperluas jejaring dan sumber daya.

4. Pembuatan Platform Online

   Untuk memfasilitasi komunikasi dan kolaborasi, direncanakan pembuatan platform online tempat mitra dapat berbagi pengalaman, mengakses materi pelatihan, dan mendapatkan informasi terkini tentang peluang bisnis.

5. Pengukuran Dampak

   Evaluasi terhadap dampak program akan dilakukan secara berkala untuk mengukur sejauh mana program ini meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan bisnis mitra.

Melalui pendekatan ini, program pengabdian masyarakat diharapkan dapat menciptakan dampak jangka panjang yang berkelanjutan, membantu mitra meningkatkan daya saing, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

### 3.4 Hambatan Yang Dihadapi Di Lapangan

Adapun faktor yang menghambat kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yaitu kegiatan dilakukan pada waktu jam sekolah, sehingga mitra yang terlibat kadang tidak fokus mengikuti kegiatan karena harus menjalankan tugas rutinnya sebagai guru.

# BAB 4. PENUTUP

## 4.1 Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan terdiri beberapa rangkaian kegiatan. Kegiatan yang telah dilaksanakan adalah :

1. Pelatihan Strategi Branding Teaching Factory SMKN 2 Batusangkar kepada semua pengelola TEFA dengan melibatkan wakil kurikulum sekolah. Sosialisasi kegiatan dilakukan sebelum pelatihan untuk menyamakan standar pemahaman terkait kondisi teaching factory yang *establish* dan berjalan di SMKN 2 Batusangkar. Pelatihan ini dipilih sesuai dengan hasil pemetaan kebutuhan dan koordinasi yang dilakukan dengan SMKN 2 Batusangkar.
2. Pelatihan Business Model Canvas(BMC) Teaching Factory SMKN 2 Batusangkar kepada semua pengelola TEFA. Pelatihan dilakukan dalam 3 tahapan, pertama sosialisasi kegiatan, yang dilakukan sebelum pelatihan untuk menyamakan standar pemahaman terkait kondisi teaching factory telah berjalan di SMKN 2 Batusangkar. Kedua, penyusunan model bisnis oleh masing-masing pengelola TEFA, untuk melihat pemahaman mitra dari materi yang telah diberikan, serta ketiga, Evaluasi dan Umpan Balik dari tim untuk penyempurnaan model bisnis yang telah dibuat dan dipresentasikan oleh mitra.

## 4.2 Saran

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, disaran hal berikut:

1. Pengelola Teaching Factory SMKN 2 Batusangkar harus lebih giat dalam meningkatkan kegiatan promosi produknya melalui Strategi Branding yang telah direncanakan, diantaranya menggunakan media promosi berbasis digital, seperti website dan media sosial.
2. Pengelola Teaching Factory SMKN 2 Batusangkar harus dapat mengeksplorasi pasar lebih jauh, agar dapat menentukan keunikan produk yang dapat meningkatkan nilai tambah dari produk yang ada.

# REFERENSI


Devi, Cut Maulidasari,. Rusma Setiyana,. 2020. Sosialisasi Digital Marketing pada Usaha Mikro Kecil Menengah(UMKM). Jurnal Pengabdian Masyarakat: Darma Bakti Teuku Umar darmabakti@utu.ac.id Vol 2, No 1 (2020) Januari – Juni P-ISSN: 2715-4475, E-ISSN: 2715-5390.

Eliya, B. R. 2020. TANTANGAN, KENDALA, DAN KESIAPAN PEMASARAN ONLINE UMKM DI DESA NGLEBAK, KECAMATAN TAWANGMANGU, KABUPATEN SUKOHARJO. Jurnal Manajemen Zakat dan Wakaf Volume 1 , No. 1, Tahun 2020.

Febrianto, T. Setiawan, Budi Suharjo, Muhammad Syamsun. 2018. Strategi Pemasaran Online UMKM Makanan (Studi Kasus di Kecamatan Cibinong). Manajemen IKM, September 2018 (116-126) Vol. 13 No. 2 ISSN 2085-8418; EISSN 2622-9250 http://journal.ipb.ac.id/index.php/jurnalmpi/.

*Widiastuti,T., Guruh Mulia Widayat, Dina Kharisma, Elisa Teguh Prasetyani, Diaz Fajar Ilyasa Fatkhur. 2022.* PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PELATIHAN PEMASARAN ONLINE BAGI UMKM DI KELURAHAN MLATIBARU SEMARANG. **Jurnal Pengabdian Mayarakat.** Vol 4, No 1 (2022)

# LAMPIRAN

## Susunan Organisasi Tim Peneliti / Pelaksana (Dosen Dan Mahasiswa) Dan Pembagian Tugas

| No | Nama/NIP/NIM | ID SINTA | Prodi / Jurusan | Alokasi Waktu (jam/ minggu) | Uraian Tugas |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Hidayat Raflis, SP, M.Si / 197912022005011001 | 5998980 | Agribisnis / Bisnis Pertanian | 2 | Koordinasi kegiatan PkM dengan mitra dan tim; Melakukan evaluasi kegiatan; Menyusun laporan akhir; Menyusun artikel ilmiah |
| 2 | Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si | 6708652 | Agribisnis / Bisnis Pertanian | 2 | Koordinasi kegiatan PkM dengan mitra; Menyusun modul pelatihan; Melakukan pelatihan OTK TEFA; Menyusun artikel ilmiah |
| 3 | Sri Nofianti, SP, M.Si/ 198111192005012001 | 6097264 | Agribisnis / Bisnis Pertanian | 2 | Menyusun modul pelatihan; Melakukan pelatihan model BMC; Melakukan evaluasi BMC yang telah disusun |
| 4 | Latifa Hanum SP, MM | 6097258 | Agribisnis / Bisnis Pertanian | 2 | Menyusun modul pelatihan; Melakukan pelatihan strategi branding; Melakukan evaluasi BMC yang telah disusun ; menyusun laporan kemajuan |
| 5 | Dr. Nova Sillia, SPt, MM | 6808150 | Agribisnis / Bisnis Pertanian | 2 | Menyusun modul pelatihan; menyusun laporan kemajuan; Menyusun luaran publish kegiatan di media masa dan video |
| 6 | Farah Nadiya Safitri / NIM 21253222033 | | Agribisnis / Bisnis Pertanian | | Membantu persiapan pelaksanaan PkM; Melakukan pengambilan gambar dan video; Membantu mitra dalam menyusun model bisnis |
| 7 | Rahma Sania / NIM 21253222027 | | Agribisnis / Bisnis Pertanian | | Membantu persiapan pelaksanaan PkM; Melakukan pengambilan gambar dan video; Membantu mitra dalam menyusun model bisnis |

**DOKUMENTASI KEGIATAN**

Kegiatan pembukaan oleh Kepala SMKN 2 Batusangkar dan pemaparan materi branding

Diskusi terkait topik dan langkah branding yang akan dilakukan oleh Teaching Factory SMKN 2 Batusangkar

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PRODI D3 AGRIBISNIS
TAHUN 2024
UP-SKILLING DIGITAL MARKETING
PENGELOLA TEFA SMKN 2 BATUSANGKAR
• Hidayat Raflis.,SP.,M.Si
• Dr. Nova Sillia.,S.Pt.,MM
• Dr. Iis Ismawati.,S.Hut.,M.Si
• Sri Nofianti.,SP.,M.Si
• Latifa Hanum.,SP.,MM
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PAYAKUMBUH
SMKN 2 BATUSANGKAR-TANAH DATAR

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PRODI D3 AGRIBISNIS
TAHUN 2024
UP-SKILLING DIGITAL MARKETING
PENGELOLA TEFA SMKN 2 BATUSANGKAR
• Hidayat Raflis.,SP.,M.Si
• Dr. Nova Sillia.,S.Pt.,MM
• Dr. Iis Ismawati.,S.Hut.,M.Si
• Sri Nofianti.,SP.,M.Si
• Latifa Hanum.,SP.,MM
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PAYAKUMBUH
SMKN 2 BATUSANGKAR-TANAH DATAR

LABELLING
Labeling

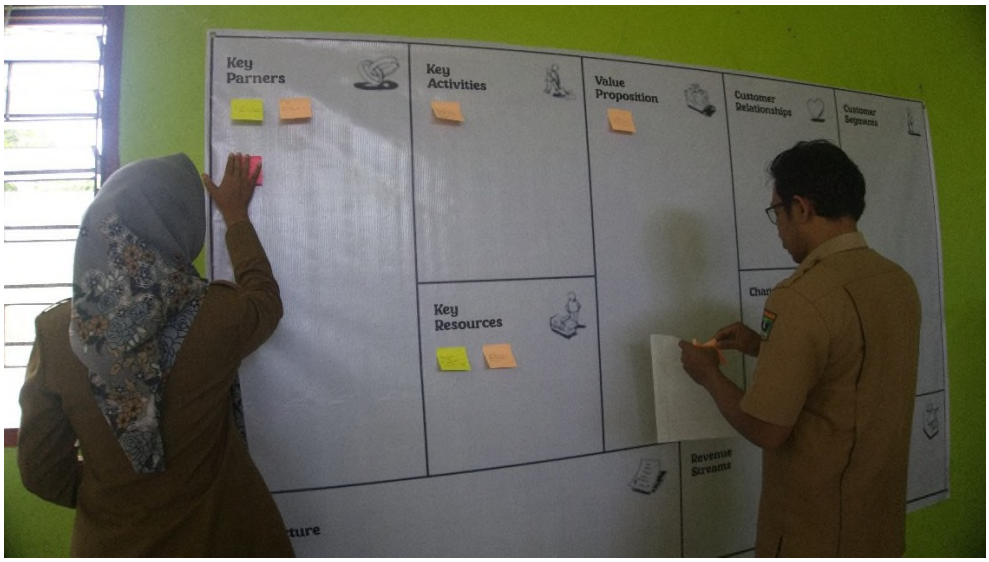
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PRODI D3 AGRIBISNIS
TAHUN 2024
UP-SKILLING DIGITAL MARKETING
PENGELOLA TEFA SMKN 2 BATUSANGKAR
Tiara

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PRODI D3 AGRIBISNIS
TAHUN 2024
UP-SKILLING DIGITAL MARKETING
CONTOH BMC BISNIS HORTIKULTURA

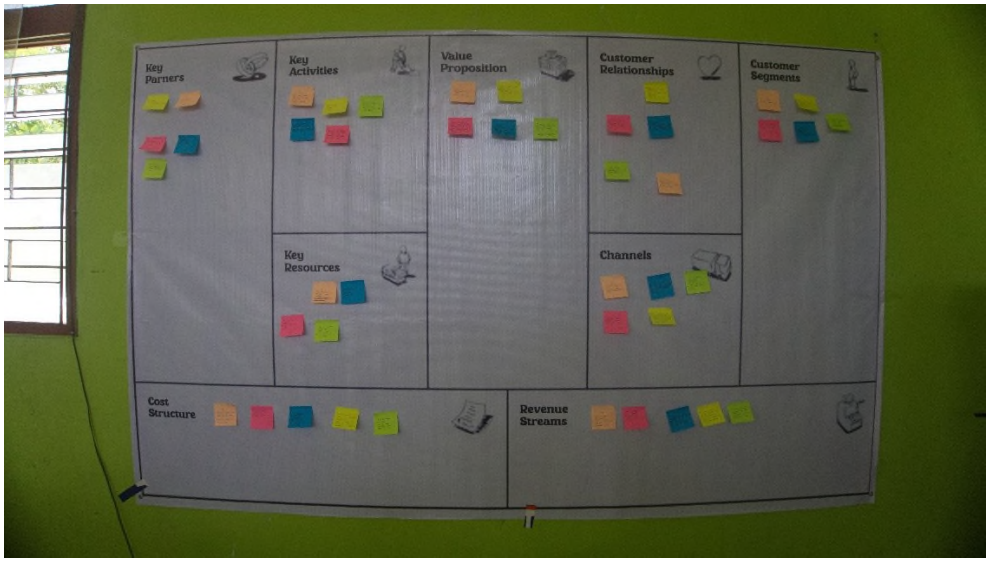
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PRODI D3 AGRIBISNIS
UP-SKILLING DIGITAL MARKETING
Strategi
Merancang Model Bisnis
Teaching Factory

Key Partners
Key Activities
Customer Relationships
Customer Segments

Key Parners
Value Proposition
Customer Relationships
Customer Segments
Channels
Cost Structur


Key Parners
Key Activities
Value Proposition
Customer Relationships
Customer Segments
Key Resources
Revenue Streams

Key Activities
Value Proposition
Key Resources


Key Partners
Key Activities
Value Proposition
Customer Relationships
Customer Segments
Key Resources
Channels
Cost Structure
Revenue Streams

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PRODI D3 AGRIBISNIS
UP-SKILLING DIGITAL MARKETING

CONTOH BMC BISNIS HORTIKULTURA

PENGABDIAN KEPADA
PRODI D3 AGR
TAHUN 20
UP-SKILLING DIGITA
PENGELOLA TEFA SMKN

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PRODI D3 AGRIBISNIS
TAHUN 2024
UP-SKILLING DIGITAL MARKETING
PENGELOLA TEFA SMKN 2 BATUSANGKAR
CONTOH BMC BISNIS HORTIKULTURA

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN KEBUDAYAAN,**
**RISET, DAN TEKNOLOGI**
**POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PAYAKUMBUH**
JALAN RAYA NEGARA KM.7 TANJUNG PATI 26271
KECAMATAN HARAU KABUPATEN LIMAPULUH KOTA - SUMBAR
Telepon. (0752) 7754192 - Faksmili (0752) 7750220
surel : sekretariat@politanipyk.ac.id@gmail.com : Laman : http//politanipyk.ac.id

# SURAT TUGAS

**Nomor :5368 /PL25/AL.04/2024**

Direktur Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh dengan ini menugaskan kepada Dosen / Staf Pengajar yang namanya tersebut di bawah ini :

| No | Nama | NIP | Pangkat / Gol | Jabatan |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si. | 197604082008122001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 2 | Hidayat Raflis, S.P., M.Si. | 197912022005011001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 3 | Latifa Hanum, S.P, M.M. | 198509152014042001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 4 | Sri Nofianti, S.P., M.Si. | 198111192005012001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 5 | Dr.Nova Sillia, S.Pt., M.M. | 198311212008122001 | Penata Tk I III/d | Dosen |

Untuk Melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat di SMK N 2 Batusangkar dengan Topik "Strategi Branding TEFA ", yang dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Jum'at / 19 Juli 2024
Jam : 09.00 - WIB sampai selesai
Tempat : SMK N 2 Batusangkar

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Tanjung Pati, 18 Juli 2024
Direktur

Ir. John Nefri, M.Si.
NIP. 196310251990021003

PEMERINTAH PROPINSI SUMATERA BARAT
DINAS PENDIDIKAN
SMK NEGERI 2 BATUSANGKAR
" SMK Pencetak Wirausaha & Enterpreuneur Millenial Muda "
Jl. Raya Bukit Gombak, Kec. Lima Kaum, Kab Tanah Datar 27218,
Telp. (0752)71927. Fax. (0752) 71927 E-mail:smkn2batusangkar79@yahoo.com

# SURAT KETERANGAN

Nomor : 422/377/SMKN.2 BSK/VII/2024

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Budi Dharmawan, S.Pd, MT

Jabatan : Kepala SMK Negeri 2 Batusangkar

Dengan ini menerangkan bahwa:

| No | Nama | NIP |
|---|---|---|
| 1 | Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si | 197604082008122001 |
| 2 | Hidayat Raflis, SP, M.Si | 197912022005011001 |
| 3 | Latifa Hanum, SP, MM | 198509152014042001 |
| 4 | Sri Nofianti, SP, M.Si | 198111192005011001 |
| 5 | Dr. Nova Sillia, SPt, MM | 198311212008122001 |

Sebagai Tim Pengabdian kepada Masyarakat Program Studi Agribisnis Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh, telah melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di SMK Negeri 2 Batusangkar dengan judul "Strategi Branding TEFA".

Batusangkar, 19 Juli 2024

Kepala

Budi Dharmawan, S.Pd. MT

NIP. 19770322 200501 1004

KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI
SAINS DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PAYAKUMBUH
JALAN RAYA NEGARA KM.7 TANJUNG PATI 26271
KECAMATAN HARAU KABUPATEN LIMAPULUH KOTA - SUMBAR
Telepon. (0752) 7754192 - Faksmili (0752) 7750220
surel : sekretariat@politanipyk.ac.id@gmail.com : Laman : http//politanipyk.ac.id

# SURAT TUGAS

**Nomor : 8548/PL25/AL.04/2024**

Direktur Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh dengan ini menugaskan kepada Dosen / Staf Pengajar yang namanya tersebut di bawah ini :

| No | Nama | NIP | Pangkat / Gol | Jabatan |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si. | 197604082008122001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 2 | Hidayat Raflis, S.P., M.Si. | 197912022005011001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 3 | Latifa Hanum, S.P, M.M. | 198509152014042001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 4 | Sri Nofianti, S.P., M.Si. | 198111192005012001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 5 | Dr.Nova Sillia, S.Pt., M.M. | 198311212008122001 | Penata Tk I III/d | Dosen |

Untuk melaksakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di SMKN 2 Batusangkar, Kabupaten Tanah Datar dengan materi "**Penyusunan Business Model Canvas**" yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu / 21 September 2024
Jam : 09.00 WIB sampai selesai.
Tempat : Ruang Pertemuan SMKN 2 Batusangkar.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Tanjung Pati, 20 September 2024
Direktur

Ir. John Nefri, M.Si.
NIP. 196310251990021003

PEMERINTAH PROPINSI SUMATERA BARAT
DINAS PENDIDIKAN
SMK NEGERI 2 BATUSANGKAR
" SMK Pencetak Wirausaha & Enterpreuneur Millenial Muda "
Jl. Raya Bukit Gombak, Kec. Lima Kaum, Kab Tanah Datar 27218,
Telp. (0752)71927. Fax. (0752) 71927 E-mail:smkn2batusangkar79@yahoo.com

# SURAT KETERANGAN

Nomor : 427/390/SMKN 2-BSK/IX/2024

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Budi Dharmawan, S.Pd, MT

Jabatan : Kepala SMK Negeri 2 Batusangkar

Dengan ini menerangkan bahwa:

| No | Nama | NIP |
|---|---|---|
| 1 | Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si | 197604082008122001 |
| 2 | Hidayat Raflis, SP, M.Si | 197912022005011001 |
| 3 | Latifa Hanum, SP, MM | 198509152014042001 |
| 4 | Sri Nofianti, SP, M.Si | 198111192005011001 |
| 5 | Dr. Nova Sillia, SPt, MM | 198311212008122001 |

Sebagai Tim Pengabdian kepada Masyarakat Program Studi Agribisnis Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh, telah melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di SMK Negeri 2 Batusangkar dengan judul "Penyusunan Bisnis Model Canvas".

Batusangkar, 21 September 2024

Kepala,

Budi Dharmawan, S.Pd. MT
NIP. 19770322 200501 1004

KEMENTERIAN PENDIDIKAN TINGGI
SAINS DAN TEKNOLOGI
POLITEKNIK PERTANIAN NEGERI PAYAKUMBUH
JALAN RAYA NEGARA KM.7 TANJUNG PATI 26271
KECAMATAN HARAU KABUPATEN LIMAPULUH KOTA - SUMBAR
Telepon. (0752) 7754192 - Faksmili (0752) 7750220
surel : sekretariat@politanipyk.ac.id@gmail.com : Laman : http//politanipyk.ac.id

# SURAT TUGAS

**Nomor : 8551 /PL25/AL.04/2024**

Direktur Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh dengan ini menugaskan kepada Dosen / Staf Pengajar yang namanya tersebut di bawah ini :

| No | Nama | NIP | Pangkat / Gol | Jabatan |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si. | 197604082008122001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 2 | Hidayat Raflis, S.P., M.Si. | 197912022005011001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 3 | Latifa Hanum, S.P, M.M. | 198509152014042001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 4 | Sri Nofianti, S.P., M.Si. | 198111192005012001 | Penata Tk I III/d | Dosen |
| 5 | Dr.Nova Sillia, S.Pt., M.M. | 198311212008122001 | Penata Tk I III/d | Dosen |

Untuk melaksakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di SMKN 2 Batusangkar, Kabupaten Tanah Datar dengan materi "**Evaluasi Penerapan BMC pada Pengembangan Bisnis TEFA**" yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Senin / 14 Oktober 2024
Jam : 09.00 WIB sampai selesai.
Tempat : Ruang Pertemuan SMKN 2 Batusangkar.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Tanjung Pati, 11 Oktober 2024
Direktur,

Ir. John Nefri, M.Si.
NIP. 196310251990021003

PEMERINTAH PROPINSI SUMATERA BARAT
DINAS PENDIDIKAN
SMK NEGERI 2 BATUSANGKAR
" SMK Pencetak Wirausaha & Enterpreuneur Millenial Muda "
Jl. Raya Bukit Gombak, Kec. Lima Kaum, Kab Tanah Datar 27218,
Telp. (0752)71927. Fax. (0752) 71927 E-
mail:smkn2batusangkar79@yahoo.com

# SURAT KETERANGAN

Nomor : 422/680/SMKN.2.BSK/X/2024

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Budi Dharmawan, S.Pd, MT

Jabatan : Kepala SMK Negeri 2 Batusangkar

Dengan ini menerangkan bahwa:

| No | Nama | NIP |
|---|---|---|
| 1 | Dr. Iis Ismawati, S.Hut, M.Si | 197604082008122001 |
| 2 | Hidayat Raflis, SP, M.Si | 197912022005011001 |
| 3 | Latifa Hanum, SP, MM | 198509152014042001 |
| 4 | Sri Nofianti, SP, M.Si | 198111192005011001 |
| 5 | Dr. Nova Sillia, SPt, MM | 198311212008122001 |

Sebagai Tim Pengabdian kepada Masyarakat Program Studi Agribisnis Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh, telah melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di SMK Negeri 2 Batusangkar dengan judul "Evaluasi Penerapan BMC pada Pengembangan Bisnis TEFA".

Batusangkar, 14 Oktober 2024

Kepala

Budi Dharmawan, S.Pd. MT

NIP. 19770322 200501 1004