

**PELATIHAN BISNIS ONLINE UNTUK PEMASARAN PRODUK DENGAN
GAYA BAHASA PERSUASIF PADA PESERTA DIDIK JURUSAN BISNIS
DARING DAN PEMASARAN DI SMK MUHAMMADIYAH 2
BANDAR LAMPUNG**

Vetri Yanti Zainal¹, Sari Narulita², Freiska Maryova R³, Putri Utami⁴, Masayu Dahlia⁵
¹²³⁴⁵STKIP PGRI Bandar Lampung

¹zainalzainalvetrivetri@gmail.com, ²litalampung@gmail.com, ³yova0411@gmail.com,
⁴utamiputri@gmail.com, ⁵masayu@gmail.com

Abstract: Pada Kurikulum 2013 SMK untuk Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran terdapat beberapa mata pelajaran baru sebagai bentuk penyesuaian terhadap dinamisasi kebutuhan Dunia Usaha dan Dunia Industri serta mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Melihat perkembangan bisnis dengan menggunakan internet mendorong peserta didik jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran agar tidak hanya mempelajari pemasaran secara offline akan tetapi juga harus mempelajari pemasaran secara online atau E-Marketing. Pada saat melakukan pengamatan pada peserta didik jurusan Bisnis dan Pemasaran di SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung dirasa perlu untuk memberikan pelatihan sosialisasi kepada peserta didik khususnya jurusan Bisnis dan Pemasaran dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan bisnis online dengan menggunakan bahasa persuasif. Pelatihan ini akan dilaksanakan pada hari Senin tanggal 23 Oktober 2023 yang diikuti oleh peserta didik jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung dengan teknik memberikan pengetahuan, tanya jawab serta latihan dalam menerapkan bahasa persuasif pada bisnis online yang mereka buat.

Kata Kunci: Bisnis Online, Bahasa Persuasif

Abstract: In the 2013 Vocational School curriculum for the Online Business and Marketing Department, there are several new subjects as a form of adjustment to the dynamic needs of the Business and Industrial Worlds as well as following developments in science and technology. Seeing the development of business using the internet encourages students majoring in Online Business and Marketing not only to study offline marketing but also to study online marketing, online marketing or E-Marketing. When conducting observations on students majoring in Business and Marketing at SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung, it was felt that it was necessary to provide socialization training to students, especially those majoring in Business and Marketing, by providing online business knowledge and skills using persuasive language. This training will be held on Monday 23 October 2023 and will be attended by students majoring in Online Business and Marketing at SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung with techniques for providing knowledge, questions and answers and practice in applying persuasive language in the online businesses they create.

Keywords: Online Business, Persuasive Language

PENDAHULUAN

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) adalah bentuk pendidikan formal di Indonesia yang bertujuan menghasilkan tenaga kerja terampil sesuai dengan kompetensinya. Oleh karena itu setelah tamat dari SMK lulusannya diharapkan siap untuk memasuki lapangan kerja sebagai tenaga kerja atau berwirausaha dan melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran termasuk dalam salah satu kompetensi keahlian yang ada di SMK.. Kegiatan pembelajaran di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) saat ini berpedoman pada kurikulum 2013, meskipun masih ada yang memakai kurikulum tahun 2006 yaitu Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP). Pada kurikulum 2013 SMK untuk Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran terdapat beberapa mata pelajaran baru sebagai bentuk penyesuaian terhadap dinamisasi kebutuhan Dunia Usaha dan Dunia Industri serta mengikuti perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Dalam proses penjualan atau pemasaran suatu produk atau jasa tidak terlepas dari iklan, karena iklan merupakan cara untuk mempromosikan atau mempublikasikan suatu produk atau jasa yang ingin dipasarkan agar konsumen mengenal produk atau jasa yg ditawarkan tersebut. Tujuan dari periklanan itu sendiri yaitu untuk memberitahukan kepada konsumen tentang suatu produk atau jasa baru dan apa saja manfaat dan kegunaan produk atau jasa tersebut sehingga konsumen.

Perkembangan teknologi telah membawa perubahan pada kehidupan manusia (Harahap dan Kurniawati, 2018). Kehidupan manusia menjadi lebih dinamis dalam pola interaksi dan komunikasi, seperti penggunaan media sosial untuk kepentingan transaksi dan informasi (Sakhinah dan Arbi, 2019). Hearne (2014) melakukan penelusuran bahwa Jakarta adalah ibu kota twitter sedunia. Setiap hari 2,4 persen tweet

dunia berasal dari Indonesia, artinya 1 tweet dikirim tiap 15 detik. Oleh karena itu, persoalan di Indonesia sering menjadi viral di media sosial dan menjadi perbincangan global di seluruh dunia. Potensi tersebut, sepatutnya dapat dikelola dengan baik dalam pengelolaan isu, terutama yang bertujuan untuk memberdayakan dan menyejahterakan kehidupan bangsa. Sayangnya, belum semua masyarakat Indonesia yang memanfaatkan media sosial sebagai alat komunikasi persuasif untuk menjalankan bisnis wirausaha pada skala kecil dan menengah. Padahal, untuk menggunakan media sosial sebetulnya sangat mudah dan tidak perlumengeluarkan biaya promosi yang terlalu besar.

Kotler dan Armstrong (2018) mengemukakan bahwa pemasaran online (online marketing) adalah suatu bentuk usaha dari perusahaan yang bertujuan untuk memasarkan produk dan jasanya dan juga untuk membangun hubungan antara perusahaan dan pelanggan melalui internet. Dengan kata lain, pemasaran online adalah proses dimana konsumen membeli produk atau jasa di internet. Pemasaran secara online memberikan banyak manfaat bagi berbagai pihak antara lain bagi organisasi, bagi pemasar maupun bagi masyarakat atau konsumen.

Kelebihan Bisnis Online menurut Asep Gimani Hidayat, dkk (2019):

- a. Tidak Terbatas Ruang dan Waktu Seperti yang sudah dibahas sebelumnya, menjalankan bisnis online itu mudah dan menyenangkan karena bisa dilakukan di mana saja dan kapan saja selama gadget dan koneksi internet yang memadai.
- b. Tidak Terikat Lembaga Di bisnis online, kita bebas berpindah-pindah dari satu model bisnis ke model bisnis online yang lain. Kebebasan ini membuat kita dapat melakukan lebih dari satu pekerjaan di internet.

- c. Modal yang Terjangkau Modal yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis online lebih murah dibandingkan dengan membuka bisnis di dunia nyata.
- d. Transaksi yang Cepat dan Mudah Dalam hal bisnis, kecepatan dalam proses pelayanan menjadi hal yang wajib dimiliki para pebisnis. Bisnis Online yang berbasis internet membuat segala sesuatunya menjadi lebih cepat dan mudah.
- e. Tidak Membutuhkan Banyak Tenaga Bisnis online tergolong pekerjaan yang santai dan tidak terlalu banyak menguras tenaga karena kita dapat mengerjakannya di rumah dengan hanya duduk seharian memegang gadget atau mengoperasikan komputer untuk menjalankan bisnis online tersebut.

Menurut (Finoza, 2008), bahasa persuasif adalah bahasa yang bertujuan untuk membuat pembaca percaya, yakin, dan terbujuk dengan hal-hal yang dikomunikasikan yang berupa fakta, pendapat, atau gagasan. Dengan memiliki kemampuan bahasa persuasif dalam memasarkan produk, memudahkan peserta didik untuk bersaing dalam pemasaran produk yang mereka miliki.

Pengertian Kalimat Persuasif Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), kata persuasif mempunyai arti bersifat membujuk secara halus (supaya menjadi yakin). Sebagai contoh: hanya dengan cara --persuasif--pendekatan itu dapat dilakukan.

Ciri-ciri Kalimat Persuasif Kalimat persuasif juga mempunyai ciri khas dalam mengajak atau memengaruhi lawan komunikasi. Nah, alangkah baiknya jika kamu juga mengenal betul bentuk kalimat persuasif agar pesan yang dikehendaki dapat tersampaikan dengan baik. Berikut ini ciri-ciri kalimat persuasif:

1. Mempunyai Makna Ajakan Kalimat persuasif mempunyai tujuan utama untuk membujuk, merayu, dan

mengajak pembaca agar terpengaruh melakukan sesuatu yang dikehendaki. Oleh karena itu, kalimat yang digunakan mesti benar-benar tepat dan mudah dipahami.

2. Menambahkan Tanda Seru Kalimat persuasif ini bersifat ajakan secara halus, berbeda dengan kalimat imperatif yang mengajak secara langsung. Namun penulis bisa menambahkan tanda seru sebagai bentuk penegasan sehingga pembaca ikut tergugah dengan pesan yang dimaksud.
 - a. Penempatan tanda seru ini cukup berpengaruh agar ada semangat yang mengalir kepada pembaca. Dengan demikian pembaca akan turut Melakukan apa yang dikehendaki dalam kalimat tersebut
3. Berkaitan dengan Kegiatan Promosi Kalimat persuasif sangat sering digunakan sebagai bahan untuk menawarkan suatu produk atau kegiatan promosi lainnya. Boleh dibilang, kalimat persuasif nyaris tidak pernah lepas dalam kalimat promosi.
4. Menggunakan Kata Ajakan Dalam kalimat persuasif, kata ajakan menjadi sesuatu yang penting dalam memengaruhi pembaca. Misalnya dengan memunculkan kata ayo, jangan, coba, mari, dan sebagainya.
5. Disampaikan dengan Kreatif Bentuk penyampaian kalimat persuasif mesti dilakukan dengan kreatif agar pembaca tertarik melakukan sesuatu atau terpengaruh dengan apa yang dikehendaki.

Dengan kata lain, kalimat yang digunakan tidak sekadar disampaikan begitu saja, melainkan dibuat sangat menarik. Fungsi Kalimat Persuasif Kalimat persuasif berfungsi untuk membujuk dan mendorong pembaca agar terpengaruh dalam melakukan sesuatu yang dikehendaki. Dengan begitu, kalimat yang menarik diperlukan agar pembaca tertarik melakukannya.

Berikut fungsi kalimat persuasif:

1. Sebagai Kalimat Perintah Kalimat persuasif sering digunakan untuk memberi perintah secara langsung kepada seseorang.
2. Sebagai Bahan Promosi Kalimat persuasif paling erat kaitannya dengan kalimat promosi. Biasanya dilakukan untuk membuat konsumen tertarik dengan suatu produk yang Jenis-jenis ditawarkan. Kalimat Persuasif Kalimat persuasif juga mempunyai beragam jenis.

Berikut ini adalah jenis-jenis kalimat persuasif:

1. Kalimat Persuasif Pendidikan Kalimat persuasif kerap digunakan di dunia pendidikan untuk mencapai tujuan tertentu. Biasanya digunakan oleh dosen, guru, mahasiswa, menteri pendidikan dan lain sebagainya.
2. Kalimat Persuasif Politik Kalimat persuasif juga lumrah digunakan dalam dunia politik. Kalimat ini mengandung ajakan yang mengarah pada bidang politik sehingga disusun dalam bentuk kalimat persuasif.
3. Kalimat Persuasif Advertensi Kalimat jenis ini digunakan untuk mengenalkan atau mempromosikan suatu produk atau jasa sehingga dikenal oleh khalayak luas. Kalimat ini perlu disusun secara matang dan kreatif agar berpengaruh pada produk yang ditawarkan.
4. Kalimat Persuasif Propaganda Kalimat persuasif jenis propaganda ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan informasi tertentu mengenai suatu topik. Kata propaganda ini cenderung dianggap negatif. Namun pada umumnya kalimat ini digunakan untuk meyakinkan orang dengan suatu ide atau gagasan.

Permasalahan Mitra

Dari analisis situasional dalam melakukan pemasaran produk peserta didik jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran selama ini masih menggunakan pejualan melalui offline dan Bahasa yang digunakan saat menawarkan produk yaitu Bahasa baku sehingga tidak menarik minat pembeli.

METODE

Realisasi Pemecahan Masalah

Pelatihan bisnis online dalam pemasaran produk dengan bahasa persuasif akan dilaksanakan pada tanggal 23 Oktober 2023 bertepatan di SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung yang beralamatkan di Jl. ZA Pagar Alam No. 14. Labuhan Ratu, Kec. Labuhan Ratu, Kota Bandar Lampung, Lampung, Provinsi Lampung. Kegiatan ini akan berlangsung selama satu hari, dimulai pukul 08.00 sampai dengan waktu 16.00, waktu istirahat 12.00 sampai dengan waktu 13.00. Peserta kegiatan ini adalah peserta didik jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung.

Persiapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Sebelum kegiatan PkM dilaksanakan, beberapa hal yang dipersiapkan oleh tim Pengabdian yaitu:

1. Melakukan studi pustaka tentang bisnis online dan Bahasa persuasif.
2. Melakukan uji coba desain materi yang akan disampaikan.
3. Menentukan pelaksanaan waktu dan lamanya waktu pengabdian.
4. Mengirim surat kepada Kepala Muhammadiyah 2 kesediaan SMK Bandar Lampung terkait kesediaan
5. Menerima tanggapan yang sangat baik dari Wakil Kepala Sekolah bagian Humas SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung atas kesediaannya dalam pelaksanaan

kegiatan pengabdian pada tanggal 23 Oktober 2023.

6. Menyiapkan media dan perlengkapan yang dibutuhkan.

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Pelaksanaan kegiatan pada tanggal 23 Oktober 2023 dimulai pada pukul 08.00-16.00. Adapun susunan acara kegiatan adalah sebagai berikut:

1. Peserta pelatihan memasuki ruangan kelas pelatihan
2. Pembukaan pelatihan oleh perwakilan kepala sekolah SMK Muhammadiyah 2 Bandar TIM Pengabdian Kepada Masyarakat Ibu Vetri Yanti Zainal, S.E., M.Pd.
3. Penyampaian bisnis online oleh ibu Vetri Yanti Zainal, S.E, M.P.d, dilanjutkan penyampaian materi mengenai strategi pemasaran oleh Ibu SariNarulita, S.E, M.Si.
4. Penyampaian materi mengenai Bahasa persuasif dalam bisnis online oleh Ibu Freiska Maryova, M.Pd
5. Pemodelan penggunaan bahasa persuatif dalam bisnis online yang dilakukan oleh perwakilan peserta.
6. Penutupan kegiatan dilanjut dengan sesi foto bersama.

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran yang dipilih yaitu peserta didik jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung.

Kepakaran Tim Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat

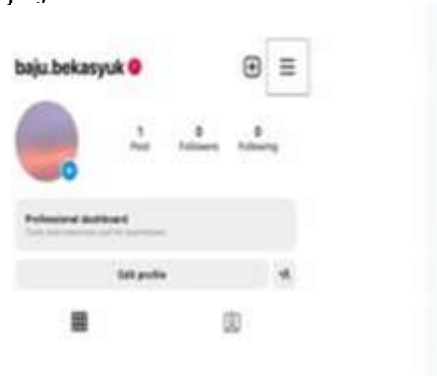
Tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat adalah dosen tetap di jurusan program studi Pendidikan Ekonomi dan Pendidikan Bahasa Indonesia STKIP PGRI Bandar Lampung

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan secara tatap muka bertempat

di kelas Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Muhammadiyah 2 Bandar Lampung. Sebelum kegiatan pengabdian dimulai, para peserta diminta untuk menyiapkan handphone untuk memudahkan pembuatan Instagram bisnis. Pada sesi pertama tim pengabdian menyampaikan materi mengenai macam-macam bisnis online, manfaat bisnis online dan keuntungan bisnis online. Pada sesi kedua, pemateri selanjutnya memberikan penjelasan terkait dengan jenis-jenis bisnis online. Dalam hal ini jenis bisnis online yang dipaparkan oleh pemateri yaitu Instagram bisnis. Pada sesi ini, pemateri memaparkan secara rinci pembuatan Instagram bisnis serta memperkenalkan fitur-fitur yang ada di dalamnya. Cara membuat Instagram bisnis mulai dari awal hingga selesai yaitu:

1. Masuk ke halaman profil, kemudian klik menu hamburger(☰) garis pengaturan/ setting yang ada di pojok kanan atas.



2. Pilih menu Pengaturan/ Setting di sebelah kanan bawah layar. Kemudian pilih menu Account.



3. Geser ke bawah hingga kamu menemukan menu Switch to Professional Account/Beralih ke Akun Bisnis, kemudian ketuk pada menu tersebut.



4. Lanjutkan proses pengubahan jenis akun dengan menekan tombol Continue atau Lanjutkan.



5. Pilih kategori akunmu dari pilihan yang sudah disediakan, lalu ketuk Done/Selesai.
6. Kemudian tentukan jenis akunmu antara akun bisnis/kreator. Pilih bisnis jika kamu ingin berjualan/membuat akun untuk usaha. Pilih kreator jika kamu membuat konten digital.
7. Jika kamu memilih kreator, kamu hanya perlu melengkapi profil. Jika kamu memilih bisnis, lanjutkan ke langkah berikut.
8. Lakukan konfirmasi alamat email dan nomor telepon bisnis.
9. Hubungkan profil Instagram bisnismu ke laman Facebook. Jika tidak ada, klik pilihan skip.
10. Akunmu sudah beralih menjadi akun bisnis.

Pada sesi terakhir, tim pengabdian memberikan beberapa contoh terkait dengan penggunaan Bahasa Persuasif dalam melakukan pemasaran produk. Berikut beberapa contoh produk yang menggunakan bahasa persuasif:

1. Minuman Teh



Minuman yang menyegarkan cocok dinikmati saat cuaca panas. Pelepas dahaga tanpa membuat tenggorokan anda terasa sakit. Tunggu apa lagi? Anda haus? Teh kekinian solusinya.

2. Keripik Singkong



Butuh cemilan? Keripik singkong solusinya, diolah secara higienis, murah dan enak.

3. Nasi Kotak



Bingung untuk acara ulang tahun, syukuran dan lain-lain? Nasi kotak ayam

bakar, harga murah tapi soal rasa tidak murahan.

Analisa terhadap hasil yang diperoleh Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, tim pengabdian memperoleh hasil sebagai berikut:

1. Pengetahuan peserta didik mengenai bisnis online serta pemanfaatan teknologi dalam memasarkan mengalami peningkatan. produk
2. Peserta didik sudah mampu menggunakan bahasa persuasif dalam menawarkan produk yang dijual.
3. Peserta didik menjadi lebih kreatif menggunakan dan memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk dengan berbagai aplikasi yang ada.
4. Penjualan produk yang ditawarkan kepada pembeli atau konsumen mengalami peningkatan.

Kegiatan pengabdian Masyarakat ini di sambut dengan baik oleh para peserta. Sebagai hasil dari kegiatan ini, para peserta memperoleh pemahaman bisnis online berupa instagram bisnis pembuatan dan penggunaanya dalam memasarkan produk. Kesimpulan yang dapat ditarik dari kegiatan pengabdian ini antara lain:

1. Pemahaman dan pengetahuan peserta mengenai bisnis online meningkat.
2. Pemahaman peserta dalam penggunaan instagram bisnis mengalami peningkatan.
3. Peserta mendapatkan pengalaman baru tentang pembuatan instagram bisnis.
4. Peserta mendapatkan pengalaman dalam membuat iklan produk berbahasa Inggris.

Mengingat besarnya manfaat kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, maka selanjutnya perlu:

1. Adanya kegiatan serupa yang menyampaikan materi tentang bisnis online dengan jenis lainnya.
2. Mengadakan pelatihan tentang bisnis online sehingga dapat melakukan pemasaran dengan menggunakan bahasa inggris.
3. Pelatihan tentang bisnis online lainnya dengan khalayak sasaran masyarakat luas.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian Masyarakat ini di sambut dengan baik oleh para peserta. Sebagai hasil dari kegiatan ini, para peserta memperoleh pemahaman bisnis online berupa instagram bisnis pembuatan dan penggunaanya dalam memasarkan produk. Kesimpulan yang dapat ditarik dari kegiatan pengabdian ini antara lain:

1. Pemahaman dan pengetahuan peserta mengenai bisnis online meningkat.
2. Pemahaman peserta dalam penggunaan instagram bisnis mengalami peningkatan.
3. Peserta mendapatkan pengalaman baru tentang pembuatan instagram bisnis.
4. Peserta mendapatkan pengalaman dalam membuat iklan produk berbahasa Inggris.

Mengingat besarnya manfaat kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, maka selanjutnya perlu:

1. Adanya kegiatan serupa yang menyampaikan materi tentang bisnis online dengan jenis lainnya.
2. Mengadakan pelatihan tentang bisnis online sehingga dapat melakukan pemasaran dengan menggunakan bahasa inggris.
3. Pelatihan tentang bisnis online lainnya dengan khalayak sasaran masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

Finoza, L. (2008). Komposisi Bahasa

Indonesia Edisi Ketiga. Diksi.

Harahap, H. S., dan Kurniawati, D.I. (2018). WhatsApp sebagai Media Strategi Komunikasi Ustadzah dalam Menyampaikan Dakwah (Studi Deskriptif Kualitatif Komunitas Belajar Islam Seru). DIMCC Conference Proceeding 1, 131-150

Hearne, A. (2014). Peran Media sosial di Pemilu Indonesia 2014. Ditulis 1 April <http://www.radioaustralia.net.au/indonesian/2014-03-31/> 2014. peran- sosial-media-di-pemiluindonesia 2014/1285446

Keraf, G. (2003). Argumentasi dan Narasi. PT. Gramedia.

Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane. 2018. Manajemen pemasaran. Edisi 12. Jilid 2. Jakarta: PT Indeks.

Kotler, P dan Amstrong. 2018. Prinsip-prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.

Maulana, H. Psikologis (2913). Komunikasi. dan Persuasi. Akademia Permata

Sakhinah, S dan Arbi, A. (2019). Persuasive Communication: Strategic Tabligh in Komunitas Anak Muda Berhijrah or Hijrah Youth Community. Dakwah: Jurnal Kajian Dakwah dan Kemasyarakatan

<https://www.detik.com/sulsel/berita/d-6360152/belajar-kalimat-persuasif-pengertian-ciri-jenis-hingga-contohnya#:~:text=Dalam%20Kamus%20Besar%20Bahasa%20Indonesia,%2D%2D%20pendekatan%20itu%20dapat%20dilakukan.> Diakses pada 6 November 2023 pukul 10.00