

Pelatihan Pembelajaran Saintifik Sesuai Kurikulum 2013 Pada MGMP Ekonomi di Kabupaten Sleman

Oleh: Endang Mulyani, dkk

ABSTRAK

Pemasaran merupakan kegiatan perusahaan di dalam membuat perencanaan, menentukan harga, produk, mendistribusikan barang dan jasa, serta promosi. Pemasaran akan berjalan secara efektif jika dilakukan secara kreatif dan kontinyu. Melalui kreativitas, produk akan bisa tampil beda jika dibandingkan dengan para competitor. Dalam penjabaran yang luas, sebuah kata kreativitas harus bisa mendatangkan perhatian konsumen secara mind share maupun heart share, karena tujuan utama dari marketing adalah HARUS BISA MENJUAL, because nothing happens until it sell's. Realita yang terjadi di lapangan, dalam aktivitas Student Company, permasalahan yang sebagian besar muncul dalam mengelola perusahaan siswa adalah dalam bidang pemasaran. Anggota SC pada umumnya dapat memproduksi barang, namun setelah jadi, permasalahan yang muncul adalah bagaimana cara menjual? kepada siapa barang itu di jual?. Hal ini menyebabkan omset penjualan rendah dan dampaknya keuntungan yang diperoleh kecil. Dampaknya membuat anggota SC menjadi kurang semangat karena untuk melakukan aktivitas SC dilatih untuk mandiri (tidak diperkenankan ada bantuan uang dari pihak manapun), sedangkan pendapatan yang diperoleh kecil. Disamping itu anggota SC umumnya dalam melakukan pemasaran masih monoton, dijual eceran secara door to door dilingkungan sekolah maupun kuliah masing-masing anggota SC. Hal lain yang menjadi masalah, dalam menjual belum bisa dilakukan secara kontinyu. Permasalahan tersebut menyebabkan perkembangan SC agak terhambat. Untuk mengatasi permasalahan tersebut di atas, tim pengabdian (EEC) memunyai pemikiran bahwa untuk mengembangkan aktivitas SC, langkah awal yang perlu dilakukan adalah melakukan pelatihan yang terkait dengan pemasaran pada manajer marketing di setiap SC. Harapannya masing-masing manajer marketing yang telah dilatih akan menyampaikan kepada anggota SC di lingkungan masing-masing. Dengan kegiatan ini diharapkan anggota SC akan memiliki kemampuan yang handal dalam memasarkan produknya, omset penjualan menjadi meningkat, akhirnya keuntungan yang diperoleh akan meningkat, yang akhirnya aktivitas SC akan berjalan lancar. Hal ini dilakukan karena SC sudah menjadi bagian kegiatan ekstrakurikuler di sebagian SMA dan SMK Daerah Istimewa Yogyakarta

Kata Kunci: *Pelatihan, Pembelajaran Saintifik, Kurikulum 2013*