

**Penguatan Kompetensi Santri di Pondok Pesantren
Al-Mashum Mardiyah Kecamatan Cugenang, Kabupaten Cianjur Jawa
Barat dalam Menggunakan Aplikasi Canva dan Strategi Pemasaran Online**

**Lukman Nulhakim^{1*}, Endang S.Rahayu³, Anisah¹, Donna Imelda¹, Aji Digdoyo², Flora Elvistia¹
dan Mohammad Sidik Permana⁴**

¹Teknik Kimia, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Jayabaya, Indonesia

²Teknik Mesin, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Jayabaya, Indonesia

³Teknik Elektro, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Jayabaya, Indonesia

⁴Fakultas Teknik, Unipersitas Putra Indoneria, Indonesia

*lukmanlukman.nh.st@gmail.com

Abstract

Al-Mashum Mardiyah Islamic Boarding School was founded because many children in Galudra Village dropped out of school, were illiterate, and married at a young age even though Galudara village is not far from Jakarta. This Islamic boarding school has middle schools, high schools, and vocational schools, where graduates from this Islamic boarding school are expected to be experts in religion, science, and technology based on the Koran. Al-Ma'shum Mardiyah Vocational School has a curriculum regarding agrotechnology that has an entrepreneurial spirit. Discussion results with partners in Islamic boarding schools, there are two problems, namely production and marketing aspects, In this community service students are taught marketing of products made based on teaching by community service activities others. In this community service, vocational high school students can improve their skills in applying Canva and marketing strategies in selling Eco-Enzym products. This community service is very beneficial for the participants.

Abstrak

Pesantren Al-Mashum mardiyah didirikan karena banyak anak-anak di Desa galudra yang putus sekolah, buta huruf dan menikah di usia muda padahal Desa galudara tidak jauh dari jakarta. Pesantren ini terdapat SMP, SMA dan SMK, dimana lulusan dari pesantren ini diharapkan ahli agama, ilmu pengetahuan dan teknologi berlandaskan Al-Qur'an. SMK Al- Ma'shum Mardiyah memiliki kurikulum mengenai agroteknologi yang memiliki jiwa wirasusaha. Hasil diskusidengan mitra di pesantren, terdapat permasalahan yaitu aspek produksi dan pemasaran, pada Pengabdian masyarakat ini siswa diajarkan pemasaran dari produk yang dibuat atas pengajaran oleh kegiatan Pengabdian masyarakat lainnya. Pada Pengabdian masyarakat ini siswa SMK dapat meningkatkan kemampuan mengenai pengaplikasikan canva dan strategi pemasaran dalam menjual produk Eco-Enzym. Pengabdian masyarakat ini sangat dirasakan manfaatnya oleh peserta .

Keywords : Canva Competence, Empowering Students, Mardiyah Boarding School, Vocational

PENDAHULUAN

Pada awal bulan maret 2024 tim pengusul melakukan obeservasi ke Pesantren Al-Ma'shumMardiyah selaku Mitra Pengabdian kepada Masyarakat. Al-Mashum mardiyahadalah lembaga penedidikan islam yang beralamat di jalan simpang galudra nomor 76,Kecamatan Cugenang, Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Pesantren ini didirikan karena banyakanak-anak di Desa galudra yang putus sekolah, buta huruf dan menikah diusia muda padahalDesa galudara tidak jauh dari jakarta. Pesantren ini terdapat SMP, SMA dan SMK,dimana lulusan dari pesantren ini diharapkan ahli agama, ilmu pengetahuan dan teknologiberlandaskan Al-Qur'an. SMK Al-Ma'shum Mardiyah memiliki kurikulum mengenai agroteknologi yang memiliki jiwa wirausaha Gambar 1.



Gambar 1. SMK Pesantren Al-Ma'shum Mardiyah

Hasil diskusi dengan mitra dipesantren aspek Produksi, yaitu siswa SMK Al-Ma'shum Mardiyah, memiliki keterbatasan keterampilan dalam menghasilkan produk untuk dijual sebagai salah satu usaha. Saat ini produk yang dibuat adalah produk makanan. Untuk produk makanan santri memanfaatkan hasil pertanian yang diahasilkan dari perkebunan disekitar sekolah, namun produksinya terbatas ketika ada pesanan. Banyaknya lahan perkebunan disekitar pesantren merupakan keunggulan pesantren untuk membuat produk yang dapat dibuat dan dijual Gambar 2.



Gambar 2. Foto Perkebunan disekitar SMK Pesantren Al-Ma'shum Mardiyah

Salah satu produk yang dapat dibuat adalah memanfaatkan limbah sayuran petani disekitar SMK yang selama ini di buang sembarangan Gambar 3. Para petani membuang sampah pertanian keselokan dan sungai yang mengakibatkan pendangkalan selokan. Ketika hujan besarmengakibatkan air selokan meluap dan sampah pertanian mengotori jalanan. Limbah pertaniandapat dimanfaatkan untuk membuat eco-enzym untuk dimanfaatkan sebagai antibakteri yang dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari pesantren seperti sabun pencuci lantai [1]. Sisa ampaseco-enzym dapat digunakan sebagai pupuk organik untuk tanaman disekitar SMK. Pelatihan Eko-enzym telah dilkauan oleh tim Pengabdian Masyarakat Universitas Jayabaya [2]. Untuk memasarkan hasil Eco-Enzym yang dibuat perlu dilakukan pembuatan label dan membuat iklan secara online. Keterampilan membuat label dan iklan diajarkan pada pengabdian masyarakat ini menggunakan aplikasi Canva. Aplikasi Canva memungkinkan penggunanya secara online untuk merancang dan mengubah desain. Aplikasi Canva ini memudahkan penggunanya yang dapat diakses melalui komputer dan *smart phone* [3]. Sehingga pada pengabdian masyarakat ini, siswa SMK diajarkan menggunakan canva dan strategi pemasaran secara online pun diajarkan [4].



Gambar 3. limbah sayur dibuang ke selokan dan pinggiran sungai

METODE

Berdasarkan pada analisis situasi, kondisi obyektif yang ada pada mitra, dan solusi yang disepakati bersama mitra dan tim pengusul adalah mengajarkan aplikasi Canva dan strategi pemasaran secara online kepada para siswa SMK. Pelatihan Ini dilakukan secara luring di kelas SMK Al Ma'Sum Mardiah Cianjur yang dibagi dalam 2 Sesi. Sesi pertama adalah pemaparan keterampilan dasar penggunaan aplikasi Canva dan praktek penggunaan canva dalam merancang konten untuk penjualan Eco-enzym. Sesi kedua yaitu pelatihan strategi penjualan secara Online. Pada akhir kegiatan dilakukan sesi Evaluasi untuk mengetahui pemahaman terhadap materi yang diberikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh tim di SMK Al-Masum Mardiyah diharidi oleh 25 Peserta siswa SMK seperti yang ditunjukkan pada gambar 5.



Gambar 4. Pelatihan Canva DI SMK-Almasum mardiyah

Materi mengenai pelatihan Canva di ajarkan oleh ibu donna Imelda ST.M.Si, Gambar 5. Mahasiswa siswa sangat antusias mengikuti kegiatan ini, dimana mahasiswa aktif berdiskusi. Sistem pelatihan yang dilakukan pada PkM ini, mahasiswa dibagi dalam 5 kelompok. Setelah penjelasan mengenai dasar canva, setiap mahasiswa ditantang untuk membuat desain cava mengenai eco-enzym gambar. Hasil disain kemudian diposting di Instagram untuk di nilai seperti yang ditunjukkan pada Gambar 6 .



Gambar 5. Penjelasan Dasar – Dasar Canva



Gambar 6. Disain Canva eco- enzyme hasil peserta

Pada sesi kedua pelatihan pelatihan strategi penjualan secara online diajarkan oleh Bapak mohammad Sidik P. ST., M.Kom (Gambar 7). Selain diajarkan teori peserta diajak untuk membuat hook mengenai konten eko enzim agar dapat menarik perhatian konsumen. Kata hook yang dibuat kemudian dipraktekan langsung didepan kelas seperti pada Gambar 8.



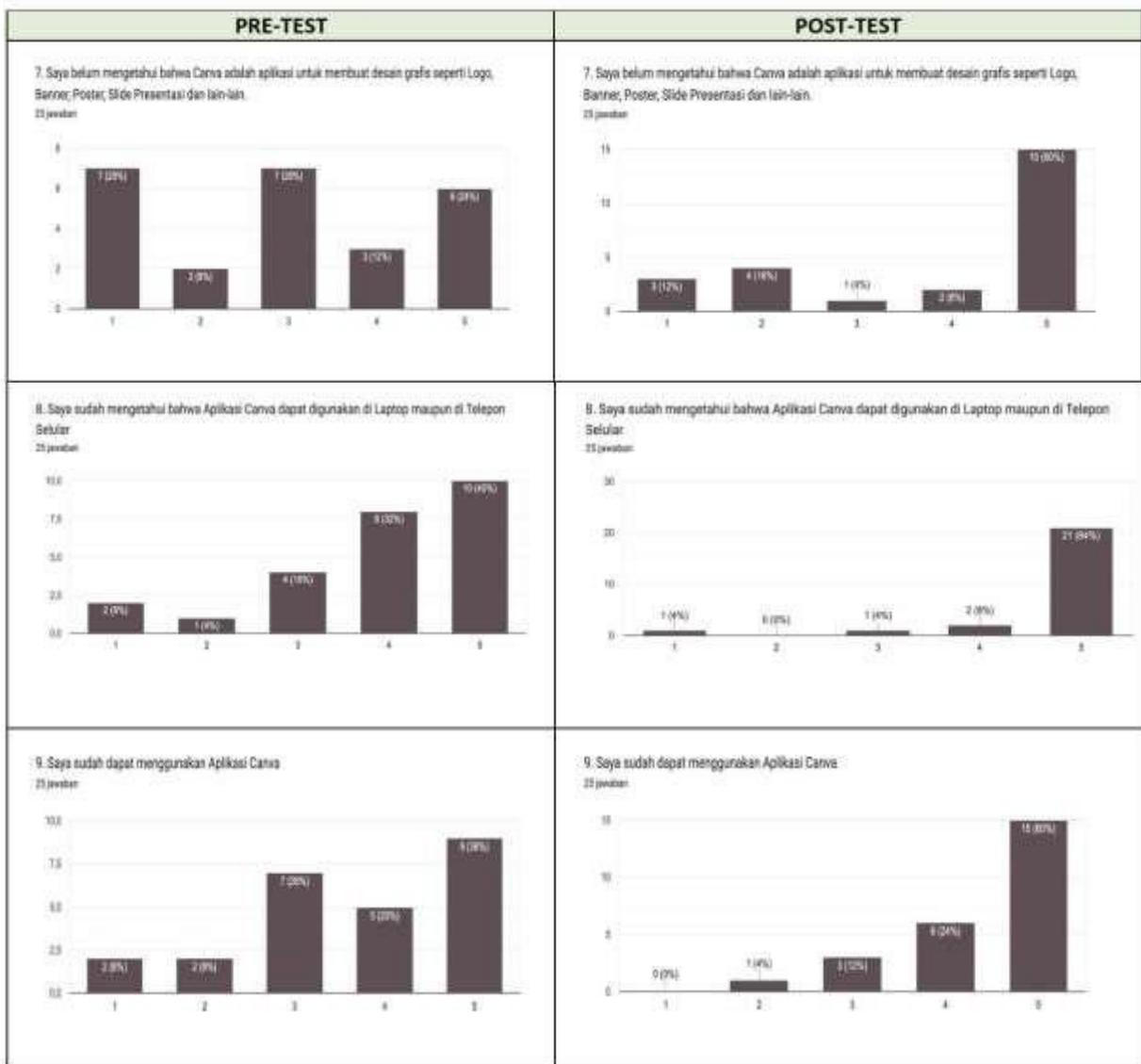
Gambar 7. Strategi Pemasaran Secara Online



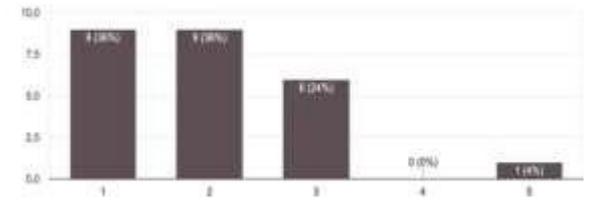
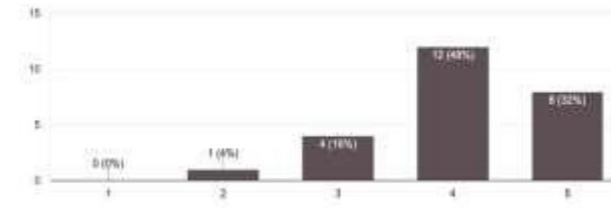
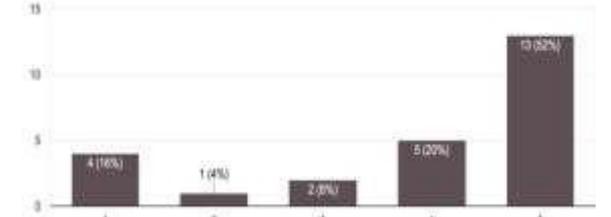
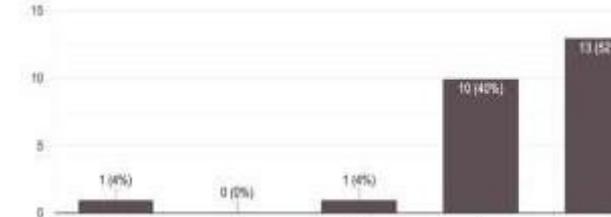
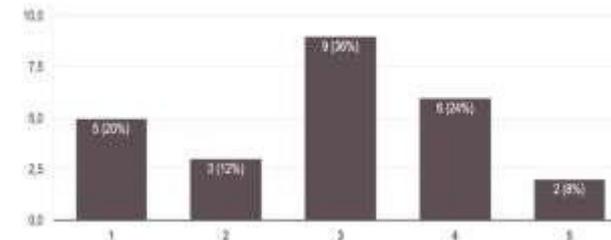
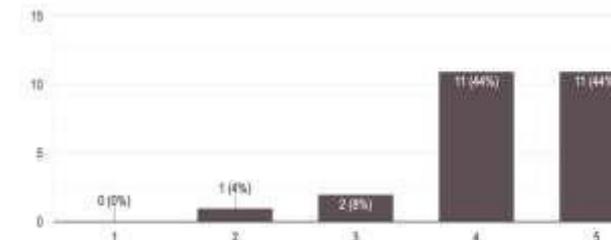
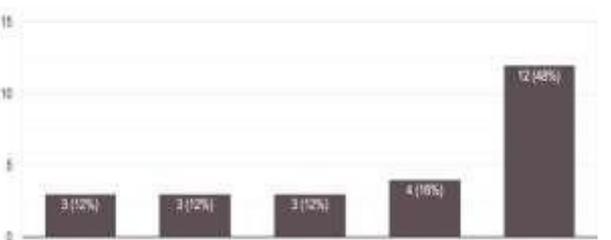
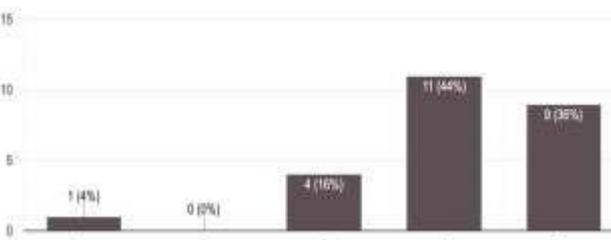
Gambar 8. Praktek Pembuatan HOOK untuk pemasaran

Mengetahui bahwa Canva adalah aplikasi untuk membuat desain grafis seperti logo, banner, poster, presentasi, dll, menurun dari 12% menjadi 8%, Sangat mengetahui bahwa Canva adalah aplikasi untuk membuat desain grafis seperti logo, banner, poster, presentasi, dll, meningkat dari 24% menjadi 60% Kesimpulan: 68% peserta sangat mengetahui atau mengetahui bahwa Canva adalah aplikasi untuk membuat desain grafis seperti logo, banner, poster, presentasi, dll, Mengetahui bahwa Canva dapat digunakan di Laptop maupun telephon selular, meningkat dari 32% menurun menjadi 8%. Sangat mengetahui bahwa Canva dapat digunakan di Laptop maupun telephon selular, meningkat dari 40% menurun menjadi 8%. Kesimpulan: 92% peserta sangatmengetahui atau mengetahui bahwa Canva dapat digunakan di Laptop maupun telephon selular Dapat menggunakan aplikasi Canva, meningkat dari 20% menjadi 24% Sangat dapat menggunakan aplikasi Canva, meningkat dari 36% menjadi 60%. Kesimpulan: 84% peserta sangat dapat atau dapat menggunakan aplikasi Canva.

Tabel 1. Hasil Pretest dan Posttest Pelatihan Canva



Tabel 2. Hasil Pretest dan Posttest Pelatihan Strategi Pemasaran Secara Online

PRE-TEST	POST-TEST																																				
<p>10. Saya memahami tentang SEO</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>8</td> <td>32%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>8</td> <td>32%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>6</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1</td> <td>4%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	8	32%	2	8	32%	3	6	24%	4	0	0%	5	1	4%	<p>10. Saya memahami tentang SEO</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>12</td> <td>48%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>8</td> <td>32%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	0	0%	2	1	4%	3	4	16%	4	12	48%	5	8	32%
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	8	32%																																			
2	8	32%																																			
3	6	24%																																			
4	0	0%																																			
5	1	4%																																			
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	0	0%																																			
2	1	4%																																			
3	4	16%																																			
4	12	48%																																			
5	8	32%																																			
<p>11. Saya ingin meningkatkan pemahaman saya tentang SEO</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>4</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>13</td> <td>52%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	4	16%	2	1	4%	3	2	8%	4	5	20%	5	13	52%	<p>11. Saya ingin meningkatkan pemahaman saya tentang SEO</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>1</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>10</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>13</td> <td>52%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	1	4%	2	0	0%	3	1	4%	4	10	40%	5	13	52%
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	4	16%																																			
2	1	4%																																			
3	2	8%																																			
4	5	20%																																			
5	13	52%																																			
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	1	4%																																			
2	0	0%																																			
3	1	4%																																			
4	10	40%																																			
5	13	52%																																			
<p>12. Strategi SEO mudah diimplementasikan dalam praktek sehari-hari.</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>5</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>9</td> <td>36%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>6</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>2</td> <td>8%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	5	20%	2	3	12%	3	9	36%	4	6	24%	5	2	8%	<p>12. Strategi SEO mudah diimplementasikan dalam praktek sehari-hari.</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>11</td> <td>44%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>11</td> <td>44%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	0	0%	2	1	4%	3	2	8%	4	11	44%	5	11	44%
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	5	20%																																			
2	3	12%																																			
3	9	36%																																			
4	6	24%																																			
5	2	8%																																			
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	0	0%																																			
2	1	4%																																			
3	2	8%																																			
4	11	44%																																			
5	11	44%																																			
<p>13. Saya yakin dapat meningkatkan SEO bisnis saya dengan strategi social media yang telah dipelajari.</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>3</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>3</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>4</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>12</td> <td>48%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	3	12%	2	3	12%	3	3	12%	4	4	16%	5	12	48%	<p>13. Saya yakin dapat meningkatkan SEO bisnis saya dengan strategi social media yang telah dipelajari.</p> <p>25 jawaban</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Skor</th> <th>Jumlah Jawaban</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>4</td> <td>16%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>11</td> <td>44%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>9</td> <td>36%</td> </tr> </tbody> </table>	Skor	Jumlah Jawaban	Persentase	1	1	4%	2	0	0%	3	4	16%	4	11	44%	5	9	36%
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	3	12%																																			
2	3	12%																																			
3	3	12%																																			
4	4	16%																																			
5	12	48%																																			
Skor	Jumlah Jawaban	Persentase																																			
1	1	4%																																			
2	0	0%																																			
3	4	16%																																			
4	11	44%																																			
5	9	36%																																			

Dari hasil test dihasilakan pemahaman megenai SEO, dimana meningkat dari 0% menjadi 48% Sangat memahami SEO, meningkat dari 4% menjadi 32% sehingga dapat disimpulkan 80% peserta sangat memahami atau memahami SEO. keninginan meningkatkan pemahaman tentang SEO, meningkat dari 20% menjadi 40% Sangat ingin meningkatkan pemahaman tentang SEO, tetap pada prosentase 52% sehinga dapat disimpulkan 92% peserta ingin atau sangat ingin meningkatkan pemahaman tentang SEO. Strategi SEO mudah diimplementasikan dalam praktek sehari-hari, meningkat dari 24% menjadi 44%, Strategi SEO sangat mudah diimplementasikan dalam praktek sehari-hari, meningkat dari 8% menjadi 44%. Sehingga dapat disimpulkan 88% peserta merasa strategi SEO mudah atau sangat mudah diimplementasikan dalam praktek sehari-hari. Keyakinan dapat meningkatkan SEO pada bisnis yang dimiliki dengan strategi sosial media yang telah dipelajari, meningkat dari 16% menjadi 44%, Sangat yakin dapat meningkatkan SEO pada bisnis yang dimiliki dengan strategi sosial media yang telah dipelajari, menurun dari 48% menjadi 36%. Sehingga dapat disimpulkan 80% peserta, sangat yakin atau yakin dapat meningkatkan SEO pada bisnis yang dimiliki dengan strategi sosial media yang telah dipelajari.

KESIMPULAN

Kesimpulan dari Kegiatan ini siswa SMK dapat meningkatkan kemampuan mengenai pengaplikasian canva dan strategi pemasaran dalam menjual produk Eco-Enzym. Pengabdian masyarakat ini sangat dirasakan manfaatnya oleh peserta.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Teknologi Industri yang telah memberidukung dana terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini (No Kontrak 71.001/KontrakPkm/FTI-UJ/VI/2024). Selain itu juga diucapkan terima kasih kepada Pimpinan Pondok pesantren Al-Mashum Mardiyah Kecamatan Cugenang, telah menjadi mitra dalam kegiatan ini sehingga kegiatan program pengabdian masyarakat dapat berjalan dengan sangat baik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. Imelda, Lubena, B. D. Satriawan, A. Brilianti. Formulasi Bahan Aktif Antimikroba Alami Dari Larutan Eco-Enzyme Limbah Kulit Buah Dalam Pembuatan Multipurpose Sanitizer. In Seminar Nasional Pgris Palang Karaya; 2022 P. 106-113.
- [2] L. Nulhakim, Lubena. L. Mathalia A. F. Salsabila, F. H. Siswanto, Community Empowerment Through Strengthening Students' Competence Through The Production Of Eco-Enzymes At Al-Mashum Mardiyah Islamic Boarding School, Cugenang District, Cianjur Regency, West Java , Unram Journal Of Community Service, Volume 1, No 1. 2024.
- [3] H.Chandra, P. Arismawati, A E. Wahyuni, F. N.Azizah, N. Z. Zahiro, M. E. Erlina, M. F Julianugerah, Pelatihan Aplikasi Canva Untuk Meningkatkan Keterampilan
- [4] Masyarakat Dalam Merancang Produk Umkm, Abdimas Awang Long ,Volume 7, No 2, 2024.