



PUSAT PRESTASI NASIONAL  
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN



# PANDUAN TEKNIS PELAKSANAAN LKS SMK TINGKAT NASIONAL XXVIII TAHUN 2020

## Pemasaran Daring *Marketing Online*



## KATA PENGANTAR

Salah satu dari 4 pilar utama visi Indonesia tahun 2045 adalah pembangunan manusia dan penguasaan IPTEK (Ilmu Pengetahuan dan Teknologi), dengan peningkatan taraf Pendidikan rakyat Indonesia secara merata, peran kebudayaan dalam pembangunan, sumbangan IPTEK (Ilmu Pengetahuan dan Teknologi) dalam pembangunan, derajat kesehatan dan kualitas hidup rakyat, serta reformasi ketenagakerjaan. Sejalan dengan visi tersebut, dalam peningkatan pendidikan IPTEK (ilmu Pengetahuan dan Teknologi) merata pada era digitalisasi ini, siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dituntut tidak saja harus menguasai penggunaan peralatan digital tetapi juga wajib menguasai softskill yang mumpuni.

Karena IPTEK dan komunikasi saling terkait dan tidak bisa dipisahkan, maka pada era digitalisasi disruptif, akan ada pekerjaan baru yang tercipta dan pekerjaan konvensional yang akan hilang. Untuk itu, siswa SMK harus senantiasa meningkatkan kualitas diri dan penguasaan keterampilan agar dapat memenuhi tuntutan pasar kerja, baik di masa kini maupun di masa yang belum kita prediksi. Pekerjaan – pekerjaan yang selama ini dikerjakan yang sudah ada akan digantikan oleh sistem *Artificial Intelligence* (AI), otomatisasi atau robot yang dapat mengambil alih beberapa peran kerja manusia. Namun secanggih-canggihnya kemajuan IPTEK, hal yang pasti muskil digantikan oleh AI adalah *softskills* seperti Komunikasi & Empati, Berpikir Kritis, Kreatifitas, Strategi, Pengelolaan Teknologi, instalasi dan maintenance, keterampilan fisik, dan visi & imajinasi. Era digitalisasi maupun otomasi, dapat mengubah struktur ekonomi maupun tenaga kerja di Indonesia, kecuali beberapa pekerjaan yang sulit diotomasi misalnya kemampuan *softskills* (berinteraksi dengan orang lain dan keahlian khusus).

Lomba Kompetensi Siswa (LKS) SMK Tingkat Nasional XXVIII Tahun 2020 ini akan berbeda dengan LKS pada umumnya, dengan munculnya pandemi Covid-19 mendorong Indonesia untuk berubah dan tidak lagi menjalankan pola-pola yang lama. Seluruh lomba-lomba yang diselenggarakan oleh Pusat Prestasi Nasional dilakukan secara daring dengan memperhatikan protokol kesehatan Covid-19. Sisi baik dari tantangan ini adalah siswa SMK diajak untuk bersahabat dan berkolaborasi dengan teknologi daring. Pusat Prestasi Nasional melakukan pembaharuan dengan melaksanakan LKS 2020 secara daring. LKS Tingkat Nasional Tahun 2020 melombakan sebanyak 42 bidang lomba. Diharapkan pada masa pandemi Covid-19 tidak mengurangi semangat siswa untuk berprestasi.

Sehubungan dengan hal tersebut, Pusat Prestasi Nasional, Sekretariat Jenderal, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan ikut mendukung pengembangan kualitas SMK dalam mengikuti perkembangan IPTEK dan memenuhi Visi Indonesia 2045. LKS Tingkat Nasional Tahun 2020 adalah salah satu kegiatan untuk mendorong semangat berprestasi peserta didik SMK yang diadakan setiap tahun dan sebagai upaya mempromosikan lulusan SMK kepada dunia usaha/dunia industri serta pemangku kepentingan lainnya.

Panduan Teknis LKS SMK Tingkat Nasional XXVIII Tahun 2020 Daring merupakan dokumen pendukung pelaksanaan LKS demi tercapainya kegiatan agar berjalan dengan baik dan dapat memberikan informasi kepada semua pihak yang ikut berpartisipasi dalam pelaksanaan LKS.

Dalam kesempatan ini disampaikan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang telah mendukung dalam penyusunan Panduan Teknis pelaksanaan LKS SMK Tingkat Nasional XXVIII Tahun 2020.

Plt. Kepala Pusat Prestasi Nasional



Asep Sukmayadi, S.IP., M.Si

NIP. 197206062006041001

## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR</b> .....	i
DAFTAR ISI.....	iii
A. PENDAHULUAN.....	1
B. STANDAR KOMPETENSI BIDANG LOMBA.....	2
C. SISTEM PENILAIAN.....	3
D. TEST PROJECT.....	3
E. ALAT.....	3
F. BAHAN .....	4
G. BAHAN PENUNJANG .....	5
H. LAYOUT DAN BAHAN LAYOUT .....	5
I. JADWAL BIDANG LOMBA.....	5
J. KEBUTUHAN LAIN DAN SPESIFIKASINYA .....	8
K. REKOMENDASI JURI .....	9
Lampiran 1: KISI KISI.....	10
Lampiran 2: FORMAT PENILAIAN .....	11

## **A. PENDAHULUAN**

### **A.1. Nama dan Deskripsi Lomba**

#### **A.1.1. Nama Bidang Lomba**

Pemasaran Daring

#### **A.1.2. Deskripsi Lomba**

Jenis kegiatan lomba meliputi : Strategi Pemasaran, Pembuatan Konten Digital, Implementasi Strategi Pemasaran dan Presentasi

#### **A.1.3. Isi Deskripsi Teknis**

##### **Strategi Pemasaran**

Peserta mampu membuat strategi pemasaran yang tepat dengan menggunakan Bisnis Model Kanvas dalam memasarkan Astraotoshop

##### **Pembuatan Konten Digital**

Peserta mampu membuat konten digital dalam bentuk *Podcast, Instagram Carousel, Video, dan Google Sites*

##### **Implementasi Strategi Pemasaran**

Peserta mampu membuat iklan yang menarik berdasarkan strategi pemasaran dan konten-konten yang dibuatnya

##### **Presentasi**

Peserta mampu memberikan presentasi penjualan yang menarik

### **A.2. Dokumen Terkait**

Peserta lomba akan diberikan materi pelatihan tentang materi lomba sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan secara online melalui webinar maupun video-video pelatihan yang tautan-nya akan diberikan sesuai dengan tahapan yang telah ditentukan.

Pengetahuan dan kemampuan siswa akan pemasaran daring dan kemampuan desain dan editing gambar, video, audio, dan berbagai aspek pendukung lainnya akan mendukung penilaian dalam kegiatan ini.

Banyak konten yang berhubungan dengan kemampuan yang dibutuhkan dalam lomba ini bisa dicari di internet, termasuk juga di *YouTube Channel* dan *Instagram* “Dedy Budiman”.

## **B. STANDAR KOMPETENSI BIDANG LOMBA**

### **B.1. Ketentuan Umum**

Spesifikasi Kompetensi adalah rumusan target kompetensi yang akan dilombakan. Target kompetensi dirumuskan berdasarkan situasi dunia kerja atau industri dengan tetap memperhatikan kurikulum SMK. .

LKS mengukur pengetahuan dan pemahaman melalui penampilan/unjuk kerja.

### **B.2. Spesifikasi Kompetensi LKS-SMK**

Tahap	Kompetensi
#1	Membuat Bisnis Model Kanvas dan Strategi Pemasaran Astra Otoshop
#2	Membuat Konten Digital dalam bentuk gambar, video dan audio
#3	Mengimplementasikan Strategi Pemasaran yang telah dibuat
#4	Memberikan Presentasi Penjualan yang menarik

## C. SISTEM PENILAIAN

### C.1. Petunjuk Umum

Penilaian LKS-SMK menggunakan ketentuan yang telah ditetapkan panitia.

Penilaian LKS-SMK Pemasaran Daring dilaksanakan dalam 4 tahapan dengan menggunakan sistem gugur.

#### C.1.1. Skema Penilaian

No.	Modul	Kriteria/Sub-Kriteria
1	Strategi Pemasaran	Mampu membuat strategi pemasaran secara daring untuk Astraotoshop yang tepat sehingga membuat orang tertarik untuk membeli. Dalam pembuatan strategi harus menggunakan analisa Bisnis Model Kanvas
2	Konten Digital	Mampu membuat <i>Podcast, Instagram Caroussel, Video, dan Google Site</i> untuk mempromosikan Astraotoshop
3	Implementasi Strategi	Mampu mempromosikan Astraotoshop melalui posting maupun iklan yang dilakukan di <i>Instagram Ads</i>
4	Presentasi	Mampu membuat dan menyampaikan presentasi penjualan yang menarik sesuai dengan target <i>market</i> yang ditentukan oleh Juri

## D. TEST PROJECT

Tidak ada *test project*.

## E. ALAT

### E.1. Ketentuan Umum

Peralatan kerja disiapkan oleh peserta sesuai dengan petunjuk yang telah disiapkan oleh Panitia sebagai berikut:

#### E.1.1. Daftar Sarana Prasarana

Peserta melaksanakan kegiatan lomba di ruangan khusus yang memiliki akses internet baik dengan peralatan meja kursi dan sarana lain yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta.

**E.1.2. Daftar Alat para Peserta**

Alat yang perlu dipersiapkan oleh peserta meliputi:

<b>Perangkat Keras</b>		
1	Komputer dengan Akses Internet	
2	<i>Handphone</i> dengan Spesifikasi yang memadai dan Akses Internet	<i>Diinstall</i> Perangkat Lunak yang dibutuhkan
3	Kamera dan Tripod	Untuk merekam proses lomba
4	Peralatan Pendukung Fotografi	Untuk melakukan foto dan presentasi
5	<i>Budget Instagram Ads</i>	Maksimal 300 Ribu
<b>Perangkat Lunak</b>		
1	<i>Microsoft Office</i>	
2	<i>Canva / Adobe Spark Post / Aplikasi edit gambar lain</i>	Untuk edit konten gambar
3	<i>Anchor</i>	Untuk edit <i>podcast</i>
4	<i>Inshot / CapCut / Aplikasi edit video lain</i>	Untuk edit video
5	<i>Instagram</i>	Akun Bisnis Khusus untuk LKS
6	<i>Tiktok</i>	Akun Khusus untuk LKS
7	<i>Youtube</i>	Akun Khusus untuk LKS
8	<i>Google Sites</i>	<i>Website</i>
9	<i>Zoom</i>	Untuk melakukan webinar dan presentasi

**E.1.3. Alat dan bahan yang dilarang digunakan**

Penggunaan *software* ilegal yang tidak berlisensi tidak diperbolehkan untuk digunakan dalam perlombaan ini.

**F. BAHAN****F.1. Bahan dan Perakitan**

Tidak ada bahan dan perakitan yang perlu dipersiapkan



## G. BAHAN PENUNJANG

Peserta mempersiapkan alat tulis, pakaian, dan properti lain yang bisa mendukung tugas presentasi.

## H. LAYOUT DAN BAHAN LAYOUT

Tidak ada *layout* khusus yang perlu dipersiapkan.

## I. JADWAL BIDANG LOMBA

Waktu	Deskripsi	Keterangan
<b>Hari 1</b>		
10.00 - 12.00 WIB	Penjelasan Program LKS SMK Pemasaran Daring dan Informasi Materi Pembelajaran Bisnis Model Kanvas	Via Daring
<b>Hari 2</b>		
10.00 - 14.00 WIB	Materi <i>Study Case</i> dan Lomba Pembuatan Bisnis Model Kanvas	
<b>Hari 3 - Hari 9</b>		
	Distribusi Materi Pembelajaran Konten Digital	
<b>Hari 9</b>		
	Pengumuman Lolos Tahap 2	
<b>Hari 10</b>		
10.00 - 15.00 WIB	Lomba Pembuatan Konten Digital	<i>Podcast, Carousel, Tiktok, Google Site</i>
<b>Hari 11 - 14</b>		
	Penilaian Konten Digital dan Distribusi Pembelajaran <i>Instagram Ads</i>	

<b>Hari 15</b>		
	Pengumuman Lolos Tahap 3	
<b>Hari 16 - 18</b>		
	Lomba Implementasi Strategi Pemasaran	
<b>Hari 19</b>		
00.00 - 12.00	Peserta isi <i>Google Form</i> dan <i>Submit Screenshot Insight Instagram Ads</i>	
<b>Hari 20 - 22</b>		
	Penilaian Lomba Implementasi Strategi Pemasaran	
<b>Hari 23</b>		
10.00 - 11.00	Pengumuman Lolos Babak Final dan Sosialisasi Materi Presentasi Final	
<b>Tanggal 3 November 2020</b>		
10.00 - 15.00	Final Hari Pertama	<p>Setiap Peserta akan diundi target <i>market</i> yang harus dipresentasi, dan diberikan waktu selama 30 menit untuk mempersiapkan.</p> <p>Waktu presentasi adalah 10 +/- 2 menit, dan dilanjutkan tanya jawab selama 10 menit.</p> <p>Pilihan target <i>market</i> adalah Driver Ojek, Ibu-ibu, Komunitas Otomotif, Mahasiswa, dan Karyawan</p>
<b>Tanggal 4 November 2020</b>		
10.00 - 15.00	Final Hari Kedua	Setiap Peserta akan diundi

		<p>target <i>market</i> yang harus dipresentasi, dan diberikan waktu selama 30 menit untuk mempersiapkan.</p> <p>Waktu presentasi adalah 10 +/- 2 menit, dan dilanjutkan tanya jawab selama 10 menit.</p> <p>Pilihan target market adalah Driver Ojek, Ibu-ibu, Komunitas Otomotif, Mahasiswa, dan Karyawan</p>
15.00 - 16.00	Penutupan LKS SMK Pemasaran oleh Juri	

## J. KEBUTUHAN LAIN DAN SPESIFIKASINYA

### J.1. Kebutuhan Juri untuk Menilai

No	Peralatan	Jumlah	Satuan
1	Komputer dengan Akses Internet	4	set
2	Akun <i>Zoom</i>	1	paket
3	Pulsa Kuota	4	paket

### J.2. Kebutuhan Perlombaan

Perangkat Keras		
1	Komputer dengan Akses Internet	
2	<i>Handphone</i> dengan Spesifikasi yang memadai dan Akses Internet	Diinstall Perangkat Lunak yang dibutuhkan
3	<i>Action Kamera Video dan Tripod</i>	Untuk merekam proses lomba
4	Peralatan Pendukung Fotografi	Untuk melakukan foto dan presentasi
5	Pulsa Kuota	Untuk <i>upload</i> hasil karya
6	<i>Budget Instagram Ads</i>	Maksimal Rp 300.000,-
Perangkat Lunak		
1	<i>Microsoft Office</i>	
2	<i>Canva / Adobe Spark Post / Aplikasi edit gambar lain</i>	Untuk edit konten gambar
3	<i>Anchor</i>	Untuk edit <i>podcast</i>
4	<i>Inshot / CapCut / Aplikasi edit video lain</i>	Untuk edit video
5	<i>Instagram</i>	Akun Bisnis Khusus untuk LKS
6	<i>Tiktok</i>	Akun Khusus untuk LKS
7	<i>Youtube</i>	Akun Khusus untuk LKS
8	<i>Google Sites</i>	<i>Website</i>
9	<i>Zoom</i>	Untuk <i>webinar</i> dan presentasi

## **K. REKOMENDASI JURI**

Lampiran Juri terpisah dengan Dokumen Deskripsi Teknis

## **Lampiran 1: KISI - KISI**

Dalam LKS ini peserta akan membuat:

- Strategi Pemasaran
- Analisa Bisnis Model Kanvas
- *Podcast*
- *Instagram Carousel*
- *Video*
- *Google Sites*
- Melakukan presentasi penjualan

**Lampiran 2: FORMAT PENILAIAN**

Penilaian akan dilakukan dalam 4 tahapan dengan sistem gugur, dengan format penilaian sebagai berikut:

No	Deskripsi	Pembobotan																		
<b>Tahap 1 - Strategi Pemasaran</b>																				
Kriteria lolos Tahap 1 adalah minimal 70 point																				
1	Kesesuaian <i>BMC</i> dengan <i>Business Model Study Case</i>	30																		
2	Kemampuan Menjelaskan <i>BMC</i>	50																		
3	Durasi Video	20																		
<b>Tahap 2 - Konten Digital</b>																				
Kriteria lolos Tahap 2 adalah minimal 70 point																				
<b>1</b>	<b>Podcast</b>	<b>15</b>																		
	<table border="1"> <tr> <td>1.1</td> <td>Pemilihan Kata</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>1.2</td> <td>Intonasi</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>1.3</td> <td>Kejelasan Suara</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>1.4</td> <td>Pemilihan Latar Musik</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>1.5</td> <td>Isi Pesan</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>1.6</td> <td>Kesesuaian Konten dengan Target <i>Market</i></td> <td>2</td> </tr> </table>	1.1	Pemilihan Kata	4	1.2	Intonasi	2	1.3	Kejelasan Suara	3	1.4	Pemilihan Latar Musik	1	1.5	Isi Pesan	3	1.6	Kesesuaian Konten dengan Target <i>Market</i>	2	
1.1	Pemilihan Kata	4																		
1.2	Intonasi	2																		
1.3	Kejelasan Suara	3																		
1.4	Pemilihan Latar Musik	1																		
1.5	Isi Pesan	3																		
1.6	Kesesuaian Konten dengan Target <i>Market</i>	2																		
<b>2</b>	<b>Instagram Carousel</b>	<b>20</b>																		
	<table border="1"> <tr> <td>2.1</td> <td>Pemilihan Gambar</td> <td>4</td> </tr> </table>	2.1	Pemilihan Gambar	4																
2.1	Pemilihan Gambar	4																		

	2.2	Pemilihan Warna	4	
	2.3	Pemilihan Kata	4	
	2.4	Isi Pesan	4	
	2.5	Kesesuaian Konten dengan Target <i>Market</i>	4	
<b>3</b>	<b>Video</b>			<b>25</b>
	3.1	Konten yang Menarik	5	
	3.2	Pemilihan Latar Musik	3	
	3.3	Originalitas Ide	8	
	3.4	Penggunaan Properti Kreatif	3	
	3.5	Isi Pesan	6	
<b>4</b>	<b>Google Sites</b>			<b>30</b>
	4.1	Pemilihan Tema Desain	3	
	4.2	Pemilihan Gambar	3	
	4.3	Pemilihan Kata	3	
	4.4	Isi Pesan	10	



	4.5	Ajakan untuk Melakukan Pembelian	6
	4.6	Kesesuaian Konten dengan Target <i>Market</i>	5
<b>Tahap 3 - Implementasi Strategi Pemasaran Daring</b>			
Kriteria Lolos Tahap 3 adalah 15 Peserta dari 15 Provinsi Terbaik			
1	<i>People Reach</i>		20
2	<i>Promotion Click</i>		40
3	<i>Visit Profile</i>		60
<b>Tahap Final - Presentasi</b>			
1	Penampilan		20
2	Kesesuaian Materi Presentasi dengan Target <i>Market</i>		40
3	Ajakan untuk Melakukan Pembelian		30
4.	Tampilan Materi Presentasi		10