

PANDUAN PRAKTIS E-LEARNING

**UNTUK MAHASISWA DI LINGKUNGAN
STIE MAHARDHIKA**



STIE MAHARDHIKA

SURABAYA

2020

1. Pengantar

MOODLE (singkatan dari **Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment**) adalah paket perangkat lunak yang diproduksi untuk kegiatan belajar berbasis internet dan situs web yang menggunakan prinsip **social constructionist pedagogy**. Moodle merupakan salah satu LMS (Learning Management System) atau sistem portal elearning yang dikembangkan secara open source artinya terbuka untuk dimodifikasi. Para pengembang Moodle kebanyakan adalah praktisi di bidang pendidikan yang tidak meninggalkan filosofi pendidikan dalam mengembangkan Moodle. Maka tidak mengherankan jika Moodle sekarang menjadi LMS yang banyak digunakan. Apalagi dengan dukungan komunitas yang besar, menjadikan Moodle sebagai LMS yang mudah untuk digunakan. Jika ada kesulitan dalam pengoperasian ataupun mengembangkan pengguna dapat langsung bertanya ke komunitas yang siap membantu permasalahan tersebut. Moodle dapat di unduh secara gratis di <http://moodle.org>. Sampai saat ini sudah puluhan ribu portal elearning yang tersebar di ratusan negara memakai Moodle untuk pengembangan portal *elearning*-nya.

Langkah-langkah praktis dalam mengikuti mata kuliah elearning untuk pengajar akan dijelaskan dalam panduan ini. Akan lebih baik jika anda mempraktikkan materi secara langsung di komputer atau laptop.

2. Login Ke Situs E-Learning

Anda dapat mengakses alamat <http://stiemahardhika-elearning.ac.id> untuk masuk ke portal E-learning. Silahkan gunakan NIM sebagai username dan password yang sudah diberi admin. Ketika anda masuk kedalam portal elearning, terdapat tanda yang menunjukkan status login anda. Posisi tanda status login ini sangat tergantung dengan tema tampilan yang dipakai pada Moodle sebagai LMS. Akan tetapi secara default status tersebut ada di sebelah kanan atas halaman depan. Berikut ini gambaran halaman depan dari eLearning.



Sangat disarankan untuk melakukan Logout (keluar) dari sistem elearning setelah selesai menggunakan sistem tersebut. Hal ini dimaksudkan agar tidak terjadi penyalahgunaan akun oleh orang

yang tidak berhak. Untuk Logout (keluar) dari sistem elearning anda dapat menggunakan link *Logout* di sebelah kanan status login anda.

Login menggunakan NIM dan password sesuai yang diterima dari Admin, setelah login masuklah ke halaman kelas yang akan Anda ikuti. Dalam kelas ini Anda memiliki hak akses sebagai "*student*" (mahasiswa). Dimana Anda dapat mengikuti materi pelajaran, mengerjakan soal latihan, seperti quiz (tes online) dan lain-lain. Pada halaman kelas *e-learning*, terdapat menu yang digunakan untuk mengikuti kelas yang terdiri dari submenu adalah sebagai berikut.

Dashboard: Ini adalah halaman utama elearning anda. Pada halaman ini terdapat tampilan dari mata kuliah yang ada di elearning yang sudah anda ikuti dan sedang anda ikuti. Muncul juga performa kegiatan elearning anda dalam bentuk presentil. Dari dasbor ini, anda kemudian bisa berpindah ke navigasi yang lain sesuai dengan kegiatan perkuliahan yang akan anda ikuti.

The screenshot displays the user interface of an e-learning system. At the top, the logo of 'SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MAHARDHIKA' is visible on the left, and the user's name 'Luluk Rosdianingsih 19250284' is on the right. The main content area is titled 'Luluk Rosdianingsih 19250284' and includes a 'Customise this page' button. Below this is the 'COURSE OVERVIEW' section, which has tabs for 'Timeline' and 'Courses'. Under 'Courses', there are filters for 'In progress', 'Future', and 'Past'. Two course cards are shown: 'Desain Kreatif ICT' with a 6% progress indicator and 'Digital Marketing' with a 1% progress indicator. The 'Digital Marketing' card includes the text: '_MATA KULIAH INI AKAN MEMBAHAS MENGENAI PRINSIP-PRINSIP DASAR DAN'. To the right of the main content are several side panels: 'PRIVATE FILES' with a document 'Soal Digital Marketing.docx', 'ONLINE USERS' showing 'Luluk Rosdianingsih 19250284' and 'System Administrator', 'LATEST BADGES' with the message 'You have no badges to display', and a 'CALENDAR' for February 2020.

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23

Sitehome (Beranda Situs): Navigasi menuju mata kuliah yang dituju. Pada menu navigasi tersebut akan muncul mata kuliah yang tersedia untuk anda ikuti.

MAXIMIZE MENU

Dashboard

Site home

Calendar

Private files

My courses

DM

DKI-5

K-BL

Rosdianingsih 19250284


Customise this page

In progress
Future
Past

reatif

npu oleh
E., MM, Ibu
m MM

Digital Marketing



1%

_MATA KULIAH INI AKAN
MEMBAHAS MENGENAI
PRINSIP-PRINSIP DASAR DAN

PRIVATE FILES

[Soal Digital Marketing.docx](#)

Manage private files...

ONLINE USERS

(last 5 minutes: 2)

[Luluk Rosdianingsih 19250284](#)

[System Administrator](#)

LATEST BADGES

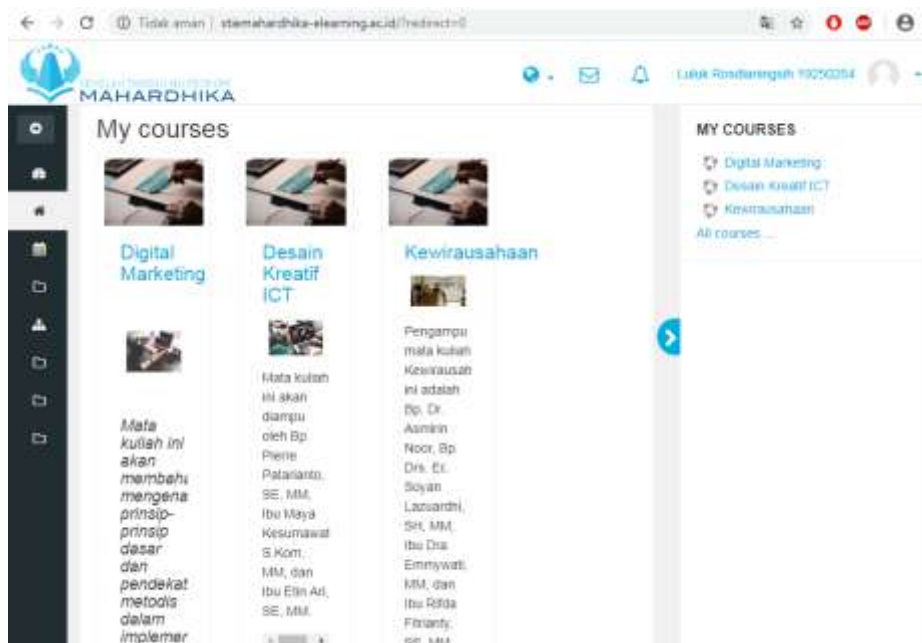
You have no badges to display

CALENDAR

February 2020

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23

Daftar Mata kuliah yang anda ikuti akan muncul setelah anda mengklik pada menu navigasi site home. Kemudian klik pada mata kuliah yang anda tuju untuk masuk ke kelas virtualnya. Kita ambil contoh Digital Marketing.



My courses

Digital Marketing

Mata kuliah ini akan membahas mengenai prinsip-prinsip dasar dan pendekatan metodis dalam implementasi...

Desain Kreatif ICT

Mata kuliah ini akan diajarkan oleh Bp Pierre Patanianto, SE, MM, Ibu Maya Kesumawati S.Kom, MM, dan Ibu Etim Ad, SE, MM.

Kewirausahaan

Pengantar mata kuliah Kewirausahaan ini adalah Bp. Dr. Asmin Noor, Bp. Drs. Et. Soyam Lazuardi, SE, MM, Ibu Dra Emmywati, MM, dan Ibu Rofda Firmanty, SE, MM.

MY COURSES

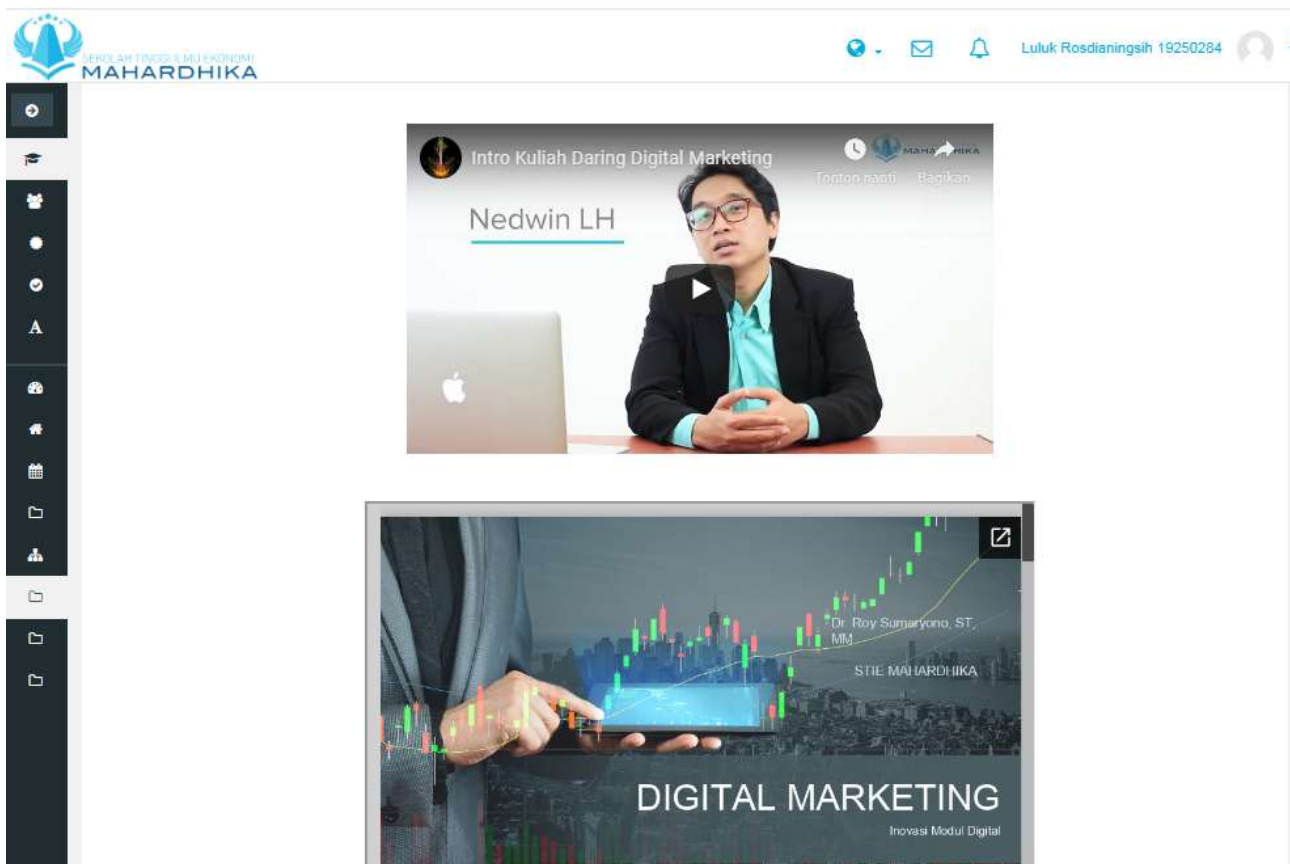
- [Digital Marketing](#)
- [Desain kreatif ICT](#)
- [Kewirausahaan](#)

All courses...

Setelah itu akan muncul tampilan berikut ini



Ini adalah halaman pertama dari kelas virtual anda. Di kelas virtual ini silahkan ikuti semua aktivitas yang telah disediakan oleh dosen dari atas ke bawah di setiap pertemuan. Bisa itu berbentuk file materi yang harus di download, video yang harus diputar, atau kuis dan latihan soal yang harus dikerjakan.



PERTEMUAN 1: BRAND MARKETING STRATEGY

Berikut ini adalah penjelasan pembuka dari Bp. Dr. Roy Sumaryono, ST, MM tentang Strategi Pemasaran Modern yang termasuk di dalamnya mengupas mengenai taktik Digital Marketing sebagai salah satu trend bisnis modern di era digital saat ini. Klik untuk menyimak.



Brand Marketing Strategy

Strategi pemasaran untuk sebuah brand dapat diartikan sebagai suatu metode penetrasi pasar menggunakan pendekatan digital. Untuk lebih lanjut mengenai ini mari kita simak penjelasan berikut.

Credits:

Suara ilustrator dibawakan oleh Mb. Nunung, mahasiswi semester 3 Prodi Manajemen STIE Mahardhika.

Digital Marketing yang Melejitkan Omzet

Sebuah eBook menarik tentang Digital Marketing dari pakar pemasaran digital, Fahmi Hakim. Sangat menarik bagi anda yang tengah berminat memulai usaha bisnis online dengan pemanfaatan digital marketing sebagai strategi pemasarannya. Silahkan klik untuk mendownload.

Credits:

Suara ilustrator dibawakan oleh Mb. Nunung, mahasiswi semester 3 Prodi Manajemen STIE Mahardhika.

Digital Marketing yang Melejitkan Omzet

Sebuah eBook menarik tentang Digital Marketing dari pakar pemasaran digital, Fahmi Hakim. Sangat menarik bagi anda yang tengah berminat memulai usaha bisnis online dengan pemanfaatan digital marketing sebagai strategi pemasarannya. Silahkan klik untuk mendownload.

Online Marketing Concept

Modul wajib sebagai pegangan anda.

Jenis-Jenis Digital Marketing

Silahkan simak *video explainer* berikut ini.

Pentingnya Digital Marketing

Silahkan simak video ilustrasi tentang pentingnya menggunakan pendekatan digital marketing dalam pemasaran.

Segmentasi

Pada page ini, kita akan membahas mengenai apa itu segmentasi. Definisinya, pengertian umum, tipikalnya, serta contohnya. Silahkan masuk untuk mengikuti. Materi akan disajikan dalam bentuk format presentasi dalam sebuah PPT player. Enjoy.

Life As A Digital Marketer

Video berikut ini akan menunjukkan betapa santainya kehidupan seorang Digital Marketer. Seluruh pekerjaan yang memungkinkan dilakukan dan dimonitor menggunakan *smartphone*, adalah merupakan satu terobosan dalam bidang pemasaran. Ilustrasi berikut semoga dapat memotivasi anda sebagai seorang *digital marketer*.


Tips Efisiensi Baterai

Perhatikan tips-tips berikut ini untuk melihat efektivitas baterai dari *handphone* anda untuk performance terbaik ketika melakukan pembelajaran daring.

Kolom ini adalah kolom yang berisi tentang tips-tips menarik yang akan membahas seputar *gadget*, *smartphone*, ataupun *laptop* dan *smart device* lainnya. Kolom ini akan dipandu oleh *associate tutor* kita dari Guffycell; Kak Ival, yang seorang praktisi di bidang *smartphone*.

Lanjutkan kegiatan belajar mandiri anda di eLearning pertemuan-pertemuan berikutnya.

PERTEMUAN 5: DISPLAY & NATIVE ADVERTISING



Departemen
Digital Marketing

E-LEARNING STIE

Di dalam sebuah departemen pemasaran, pasti ada yang namanya program kerja, apalagi bila sifatnya adalah project-based seperti Digital Marketing. Dalam sebuah project ada yang biasa dikenal sebagai program kerja. Video diatas adalah panduan prosedural untuk program kerja pada departemen pemasaran untuk project *digital marketing*. Semoga bermanfaat.

[Strategi Marketing Online](#)

Silahkan download materi berikut ini.


[Pasar dan Modelnya](#)

Pasar secara umum diartikan sebagai salah satu dari berbagai macam sistem, institusi, prosedur, hubungan sosial dan juga infrastruktur yang berhubungan dengan jual beli. Namun pasar berkaitan dengan kegiatannya, bukan tempatnya. Sehingga ciri khas pasar adalah adanya sebuah kegiatan transaksi ataupun jual-beli. Syarat untuk dapat dikatakan pasar adalah adanya penjual dan pembeli. Adanya interaksi antara penjual dan pembeli (transaksi jual beli). Ciri-ciri itu seperti ada barang atau jasa yang diperjualbelikan, terjadi transaksi jual beli, adanya proses permintaan dan tawar menawar, terjadinya interaksi antara pembeli dan penjual, dan transaksi terjadi ketika ada kesepakatan antaran penjual dan pembeli.

Hadirnya pasar di lingkungan masyarakat sangat penting. Karena pasar bagai roda perekonomian suatu negara. Sehingga muncullah fungsi utama pasar seperti pembentukan harga, distribusi, promosi, penyerapan tenaga kerja, dan menyediakan barang serta jasa.

Slide berikut ini akan menunjukkan bagaimana **pasar digital** yang erat kaitannya dengan eBusiness telah mengubah cara pandang seseorang terhadap definisi

Absensi Online: Di setiap pertemuan akan muncul absensi online yang harus anda isi. Silahkan klik pada icon absensi online seperti tampilan di bawah berikut ini.



WHAT IS CRM?

[CRM pada Media Sosial](#)

CRM Sosial adalah perangkat untuk Manajemen Hubungan Pelanggan Anda yang terintegrasi dengan seluruh media sosial, memungkinkan tim Anda untuk memanfaatkan informasi sosial untuk memahami dan melibatkan pelanggan, mendapatkan wawasan pasar, dan menyediakan layanan pelanggan yang lebih baik. Materi diunduhkan oleh Ms. Mitha, mahasiswa semester 3, STIE Muhammadiyah, Surabaya.

[Sistem dan Business - E-Commerce](#)

Silahkan masuk untuk melihat materi pada pokok bahasan ini.

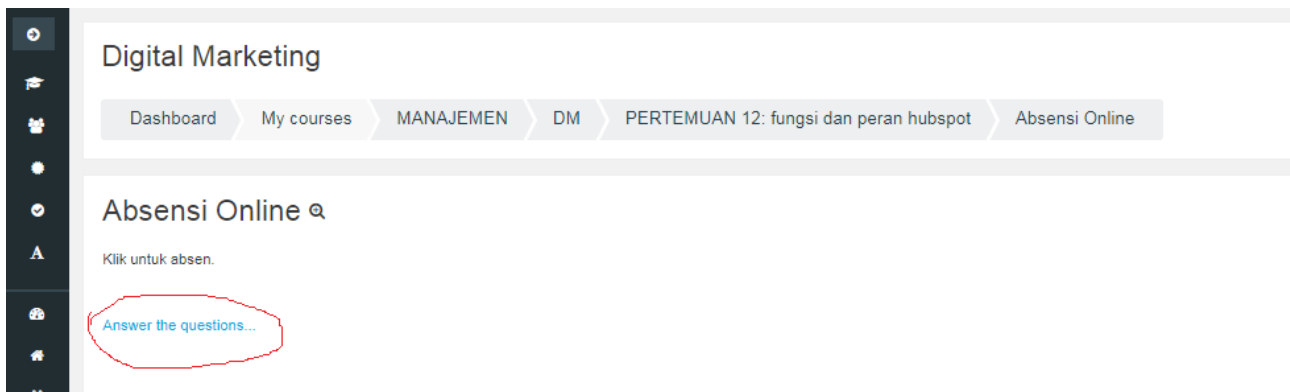
[Google Analytics](#)

Silahkan download file berikut ini.

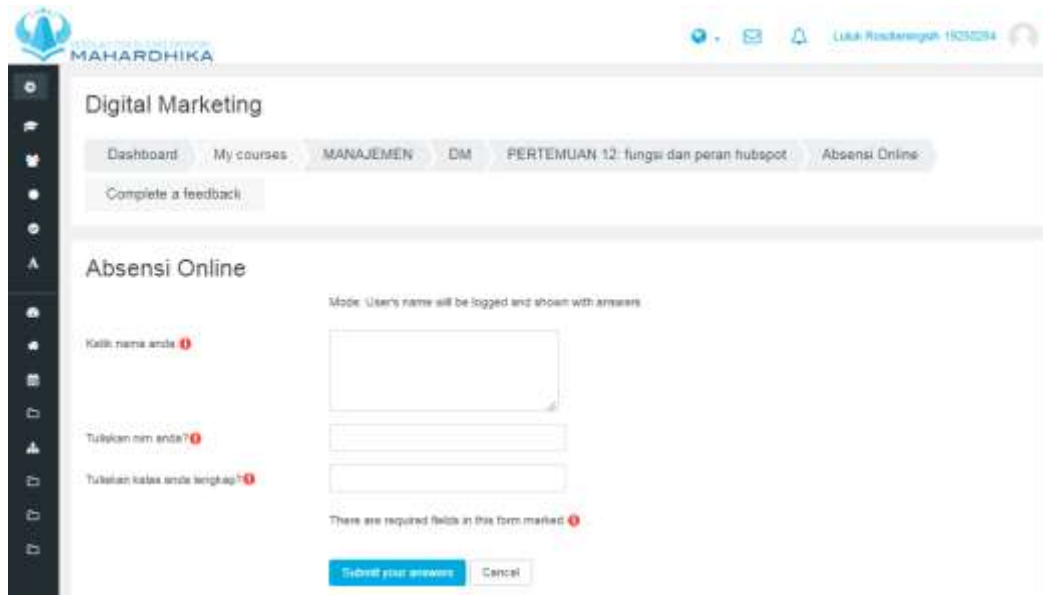
[Absensi Online](#)

Silahkan masuk untuk mengisi absensi online.

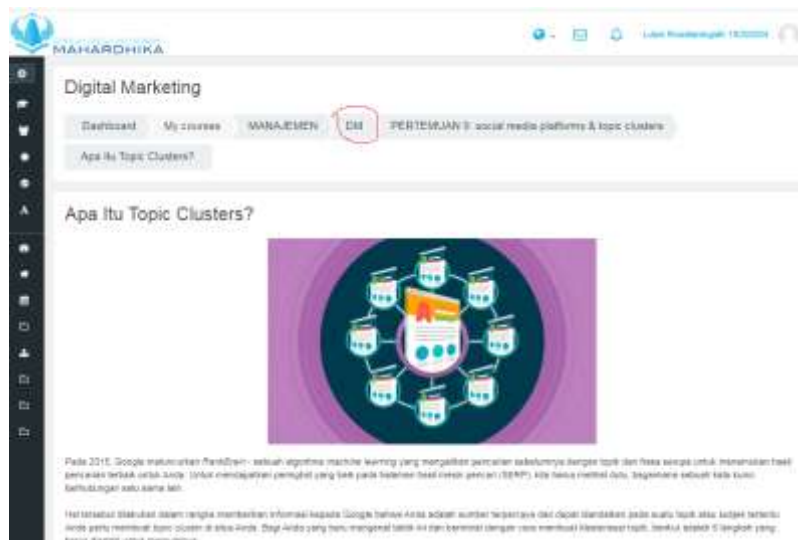
Kemudian klik *answer the questions*.



Kemudian akan muncul form untuk diisi. Ketikkan nama, nim, dan kelas anda lalu klik *submit your answers*.



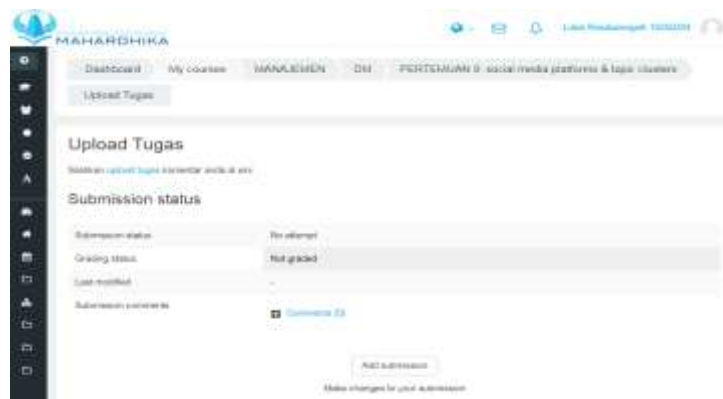
Untuk kembali ke halaman awal kelas virtual anda silahkan klik pada kode mata kuliah di menu bar sebelah atas.



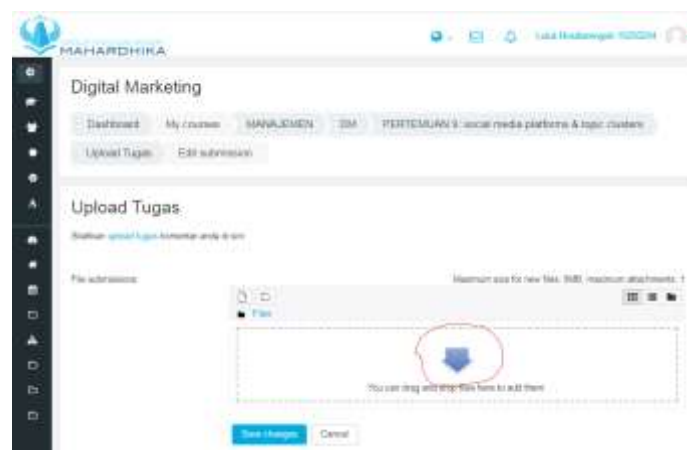
Assignment: Fitur ini adalah fitur bagi anda untuk mengupload tugas. Silahkan klik pada icon assignment (tugas) kemudian upload jawaban anda.



Setelah masuk kemudian klik pada add submission untuk mengumpulkan tugas anda.



Silahkan anda klik pada icon tanda panah di bawah untuk mengupload dokumen jawaban anda. Lalu, *save changes*.



Demikian panduan sederhana ini kami buat jika ada kesulitan silahkan menemui administrator di bag. eLearning lantai 1, atau bisa juga melalui email admin@stiemahardhika-elearning.ac.id, atau untuk *fast response* bisa langsung melalui *what's app* di 089668097385 (Nedwin).