

PELATIHAN PEMBUATAN KONTEN DAN PEMANFAATAN LIVE STREAMING PADA SISWA PKL JURUSAN BISNIS DARING DAN PEMASARAN SMK PGRI TUREN

Nufidatul Mahmudah^{1*}, Nur Aisyah²

^{1,2}Dosen Universitas Al Qolam Malang

e-mail: nufidatulm@alqolam.ac.id

Abstrak

Pengabdian ini berupa pelaksanaan pelatihan pembuatan konten dan pemanfaatan live streaming yang ditujukan kepada siswa Praktik Kerja Lapangan (PKL) Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran di SMK PGRI Turen. Pelatihan ini bertujuan untuk membekali siswa dengan keterampilan yang relevan dalam era digital, khususnya dalam menciptakan konten pemasaran yang menarik dan efektif melalui platform digital, serta memanfaatkan live streaming sebagai alat interaksi dan promosi bisnis. Metode dalam pengabdian ini adalah metode pelatihan dan pendampingan. Proses pengabdian dilakukan melalui 4 tahap yaitu proses perencanaan, pelatihan, pendampingan dan evaluasi. Hasil dari pelatihan menunjukkan peningkatan kemampuan siswa dalam mengembangkan strategi pemasaran digital dan penggunaan teknologi live streaming secara optimal. Pemasaran produk secara online yang telah dipromosikan melalui konten serta live streaming memberikan pengalaman yang konkret sehingga siswa PKL mampu membuat konten sesuai dengan minat pasar seperti konten-konten yang FYP. Selain itu, para siswa PKL juga bisa menguasai live streaming serta pengoperasian aplikasi yang digunakan pada live streaming. Kesimpulannya, pelatihan ini berhasil meningkatkan kompetensi siswa dalam bidang bisnis daring dan pemasaran dan sekaligus mampu mempersiapkan mereka untuk memasuki dunia kerja dengan keahlian yang sesuai dengan tuntutan industri saat ini.

Kata Kunci: Pelatihan, Konten, Live Streaming, Siswa PKL

Abstract

This community service project involves conducting content creation and live streaming training for internship students from the Online Business and Marketing Department at SMK PGRI Turen. The training aims to equip students with relevant skills in the digital era, particularly in creating engaging and effective marketing content through digital platforms and utilizing live streaming as a tool for business interaction and promotion. The method used in this project is training and mentoring. The process consists of four stages: planning, training, mentoring, and evaluation. The results of the training show an improvement in students' abilities to develop digital marketing strategies and optimally use live streaming technology. Online product marketing, which has been promoted through content and live streaming, provides concrete experiences, enabling internship students to create content tailored to market interests, such as trending (FYP) content. In addition, the internship students are also able to master live streaming and operate the applications used for live streaming. In conclusion, this training successfully enhanced the students' competencies in online business and marketing, while also preparing them to enter the workforce with skills aligned with current industry demands.

Keywords: Training, Content, Live Streaming, Internship Students

PENDAHULUAN

Pendidikan formal memiliki peranan yang sangat penting dalam mendidik siswa untuk mendalami ilmu pengetahuan. Pendidikan formal memiliki jenjang yang bertingkat mulai dari Sekolah Dasar sampai dengan Perguruan Tinggi. Pendidikan formal yang memiliki proporsi yang sesuai dengan pembelajaran praktik salah satunya adalah Sekolah Menengah Kejuruan. Menurut Ali & Sukardi, (2021) sekolah kejuruan adalah jenis lembaga pendidikan yang dirancang khusus untuk menyelenggarakan pendidikan vokasi. Hal tersebut juga didukung oleh Prasetyowati et al., (2021) yang menyatakan bahwa pendidikan kejuruan adalah Pendidikan menengah yang menyiapkan peserta didik terutama agar siap bekerja dalam bidang tertentu.

Sekolah Menengah Kejuruan memiliki bermacam-macam jurusan yang memiliki peluang untuk terjun langsung ke dalam dunia kerja. Dunia kerja saat ini sangat berkaitan dengan teknologi maka perlu sekali para siswa SMK bisa memanfaatkan teknologi dalam memperoleh keuntungan. Jurusan

Bisnis Daring dan Pemasaran menjadi salah satu jurusan yang harus bisa mengikuti perkembangan teknologi. Menurut Sulfemi (2023) peserta didik dengan jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran harus dibekali cara untuk memanfaatkan media online seperti website dan media sosial dengan sebaik-baiknya, sehingga peserta didik dapat memanfaatkannya, seperti e-commerce. Selain itu Neswari & Dwijayanti (2022) juga menjelaskan bahwa jurusan bisnis daring dan pemasaran melatih siswa untuk memiliki kemampuan marketing profesional baik dalam perusahaan maupun menjadi seorang wirausaha.

Sekolah menengah kejuruan dengan jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran memiliki peluang bisnis yang begitu luas, maka pentingnya praktik secara nyata yang harus diberikan untuk bisa membekali para siswa dalam mengaplikasikan ilmu yang telah didapat pada pendidikan formal. Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMK PGRI Turen memiliki program PKL. Program tersebut diadakan dengan tujuan agar para siswa dapat memahami serta bisa meningkatkan skill yang dimiliki. SMK PGRI Turen adalah sebuah sekolah tingkat menengah kejuruan yang terletak di Jl. Salak Gg 1 Kecamatan Turen, Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur (Hikmah et al., 2023). Menurut Inonu (2022) Praktik kerja lapangan SMK mempunyai visi dan misi yaitu mempersiapkan peserta didik sebagai calon tenaga kerja profesional yang memiliki kesiapan kerja. Aiman et al., (2023) menjelaskan kegiatan praktik kerja lapangan (PKL) menuntun para peserta didik untuk belajar mandiri dan meningkatkan kemampuan praktik dengan memadukan program pembelajaran kontekstual di sekolah dengan program penguasaan keahlian dengan bekerja langsung di dunia kerja.

SMK PGRI Turen melaksanakan kerjasama dengan Toko Nufida dalam melaksanakan kegiatan PKL. Toko Nufida merupakan toko pakaian anak maupun dewasa yang berlokasi di Jln. Gatot Subroto Sedayu Turen Malang. Penjualan pada Toko Nufida tidak hanya dilakukan secara offline saja, melainkan juga dilakukan secara online. Penjualan offline dilakukan dengan mendisplay barang dagangan di toko, sedangkan secara online dilakukan melalui marketplace seperti shopee, facebook, instagram maupun tik tok. Pada tahun 2024 ini Toko Nufida menerima tiga mahasiswa PKL Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran. Pada toko Nufida siswa diajari berjualan secara online.

Perkembangan teknologi pada era saat ini harus bisa dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya agar bisa memberikan dampak positif dalam peningkatan kemampuan serta mendapatkan keuntungan. Begitu pentingnya pemanfaatan teknologi ini bisa dikaitkan dalam penjualan produk pada Toko Nufida melalui pembuatan konten dan live streaming. Menurut Agustina, (2020) konten menjadi suatu komoditas dasar di media sosial yang diproduksi, disebarluaskan, dan dikonsumsi oleh para pengguna media sosial dan melalui live streaming dapat memaparkan ulasan dan karakteristik produk secara terperinci sehingga konsumen dapat memahami secara jelas dan memutuskan untuk melakukan pembelian produk yang mereka inginkan (Azalia & Amin, 2023), sehingga pada saat ini penjualan secara online sudah menjadi tren oleh para konsumen dengan demikian perlu adanya pembekalan serta pelatihan kepada siswa jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran dalam pembuatan konten dan live streaming untuk penjualan produk Toko Nufida.

METODE

Subjek dalam pengabdian ini yaitu 3 siswa PKL Jurusan Daring dan Pemasaran SMK PGRI Turen sebagai berikut:

1. Misbakhul Nur Savidah
2. Lutfida Iscahyani
3. Muhammad Davin

Lokasi penelitiannya yaitu di Toko Nufida yang beralamat di Jln. Gatot Subroto Sedayu Turen Malang. Metode dalam pengabdian ini adalah metode pelatihan dan pendampingan. Proses pengabdian dilakukan melalui 4 tahap yaitu proses perencanaan, pelatihan, pendampingan dan evaluasi. Dalam tahap pertama yaitu proses perencanaan, pengabdian memulainya dengan mengidentifikasi kemampuan-kemampuan apa yang harus dimiliki oleh siswa PKL. Kemudian pengabdian mempersiapkan tugas-tugas yang bisa dipraktekkan secara langsung oleh siswa PKL, mulai dari mempelajari aplikasi yang digunakan untuk membuat konten dan melaksanakan live streaming. Untuk tahap selanjutnya adalah pelatihan, dimana pada tahap ini para siswa dijelaskan cara membuat konten dan cara melaksanakan live streaming agar menarik para pembeli. Pada tahap ketiga para siswa PKL melaksanakan live streaming dan membuat konten untuk penjualan produk di Toko Nufida di bulan Januari-Juni 2024. Tahap keempat yaitu tahap evaluasi atas hasil pembuatan konten dan live streaming yang dilakukan oleh para siswa Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMK PGRI Turen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Siswa Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMK PGRI Turen telah mempelajari mata pelajaran pada pendidikan formal yang ditempuh. Pendidikan formal harus diimbangi dengan kegiatan praktik secara langsung yakni melalui PKL, dengan adanya kerjasama antara SMK PGRI Turen dengan Toko Nufida akan memberikan pengalaman tersendiri. Siswa PKL diberikan pelatihan secara nyata dalam pembuatan konten dan melaksanakan live streaming dalam penjualan produk dan pelatihan tersebut dilakukan mulai dari perencanaan, pelatihan, pendampingan serta evaluasi. Hasil dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan pada setiap tahap diuraikan pada penjelasan berikut:

1. Tahap Perencanaan

Tahap yang paling awal dalam pelatihan ini adalah tahap perencanaan, dimana dalam tahap perencanaan ini yakni dengan mengidentifikasi kemampuan-kemampuan apa yang harus dimiliki oleh siswa PKL. Kemudian peneliti mempersiapkan tugas-tugas yang bisa dipraktekkan secara langsung oleh siswa PKL, mulai dari mempelajari aplikasi yang digunakan untuk membuat konten dan live streaming serta alur dalam melaksanakan penjualan secara live streaming dan juga memahami konten yang diminati oleh masyarakat.

2. Tahap Pelatihan

Setelah melalui tahap perencanaan, selanjutnya adalah tahap pelatihan dimana dalam tahap ini siswa PKL diberikan pengertian serta tata cara secara langsung dalam pembuatan konten yang menarik serta siswa PKL juga diberikan contoh dalam melakukan live streaming dalam memasarkan produk. Pemasaran produk melalui konten dan live streaming memberikan pengalaman yang berbeda dalam kegiatan penjualan. Sehingga pada tahap ini para siswa PKL diberikan pelatihan secara mendalam dalam pemanfaatan media sosial yang benar serta menarik para konsumen untuk tertarik pada produk yang ditawarkan.



Gambar 1 Dokumentasi Kegiatan Pelatihan

3. Tahap Pendampingan

Pelatihan-pelatihan yang telah diberikan pada tahap sebelumnya harus bisa diimplementasikan oleh para siswa PKL. Tahap pendampingan ini para siswa Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran terjun secara langsung dalam pembuatan konten sehingga para siswa PKL membuat bermacam-macam konten tentang produk yang ditawarkan. Selain itu para siswa PKL juga melaksanakan live streaming.

Para siswa PKL pada tahap ini banyak belajar secara langsung untuk pembuatan konten di media sosial seperti tik tok dan capcut. Sedangkan pelaksanaan live streaming menggunakan tik tok dan facebook, sehingga dalam melaksanakan live streaming ini para siswa PKL bisa menawarkan produk secara jarak jauh namun calon pembeli dapat memahami produk secara rinci. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan agar para konsumen merasa tertarik untuk membelinya karena barang bisa ditampilkan secara nyata bentuk, warna, maupun ukuran melalui live streaming.

4. Tahap Evaluasi

Tahap terakhir adalah tahap evaluasi yakni pada tahap ini siswa PKL telah mampu membuat konten terkait produk. Selain itu, siswa PKL juga sudah mampu untuk melaksanakan live streaming untuk memasarkan produk secara mandiri, sehingga dalam pelatihan yang telah dilaksanakan ini memberikan dampak positif untuk meningkatkan keterampilan dalam memasarkan produk secara online. Pemasaran produk secara online yang telah dipromosikan melalui konten serta live streaming memberikan pengalaman yang konkret sehingga siswa PKL mampu membuat konten sesuai dengan

minat pasar seperti konten-konten yang FYP. Selain itu, para siswa PKL juga bisa menguasai live streaming serta pengoperasian aplikasi yang digunakan pada live streaming.

Proses pelatihan yang dilakukan juga memiliki beberapa kendala diantaranya para siswa PKL masih belum bisa memilah konten yang sesuai dengan tren saat ini, sehingga yang dibuat adalah sekedar membuat konten saja tapi tidak disesuaikan dengan kebutuhan pasar. Berdasarkan hal tersebut maka masih perlu diberikan pelatihan serta pengertian secara mendalam. Keterbatasan dalam waktu pelatihan juga menjadi kendala dimana para siswa belum terbiasa dalam melaksanakan live streaming sehingga dalam melaksanakan live streaming masih belum terlalu menguasai secara menyeluruh.

SIMPULAN

Tujuan dari adanya pengabdian ini adalah untuk memberikan pengalaman praktik nyata kepada siswa jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran SMK PGRI Turen mengenai pemanfaatan konten serta melaksanakan live streaming dalam pemasaran. Hal tersebut berkaitan dengan jurusan para siswa yang melaksanakan PKL di toko Nufida. Hasil dari pelatihan tersebut siswa PKL Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran berhasil membuat konten dan berhasil melaksanakan live streaming sehingga dalam pemanfaatan media sosial tersebut membuat pembeli tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan melalui live streaming.

SARAN

Sebaiknya dilakukan evaluasi hasil pelatihan secara berkala yaitu setiap akhir bulan, baik dari sisi keterampilan siswa maupun dampak pada kegiatan bisnis daring dan pemasaran yang dilakukan. Dengan adanya evaluasi setiap akhir bulan, pelatihan pada bulan selanjutnya bisa terus ditingkatkan dan disesuaikan dengan kebutuhan siswa dan perkembangan teknologi digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdi mengucapkan terima kasih kepada siswa PKL Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran yang telah mengikuti kegiatan pengabdian dengan sangat baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, L. (2020). Viralitas Konten Di Media Sosial. *Majalah Ilmiah Semi Populer Komunikasi Massa*, 1(2), 149–160. <https://www.researchgate.net/publication/348296842>
- Aiman, U., Derta, S., Supriadi, S., & ... (2023). Perancangan Sistem Informasi Praktik Kerja Lapangan (PKL) di SMK Darul Ulum Muara Kiawai Pasaman Barat. ... *Journal of Learning ...*, 02(01), 1–16.
- Ali, M. K., & Sukardi, S. (2021). Pengembangan Model Evaluasi Pembelajaran Daring di Sekolah Menengah Kejuruan. *JRTI (Jurnal Riset Tindakan Indonesia)*, 6(2), 161.
- Azalia, D., & Amin, M. (2023). Analisis Penerapan Live Streaming Shopee dan Digital Marketing terhadap Peningkatan Penjualan di PT Erju Dermatologi Indonesia. *Management, and Industry (JEMI)*, 6(2), 117–132. <https://doi.org/10.36782/jemi.v6i2.2435>
- Hikmah, N., Zaini, A., & Santoso, H. (2023). Analisis Efektifitas Quality of Service pada Jaringan Kabel di Lingkungan SMK PGRI Turen. *Fakultas Sains Dan Teknologi-Universitas PGRI Kanjuruhan Malang*, 5(1), 2023.
- Neswari, W. T. W. A., & Dwijayanti, R. (2022). Pengaruh Praktek Kerja Industri (Prakerin) Program Kelas Alfamidi Dan Self Efficacy Terhadap Kesiapan Kerja Siswa Kelas Xii Bidang Keahlian Bisnis Daring Dan Pemasaran Smk Pgri 13 Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 10(2), 1701–1709. <https://doi.org/10.26740/jptn.v10n2.p1701-1709>
- Prasetyowati, D., Indiati, I., & Nayla, A. (2021). Analisis Keterlaksanaan Perencanaan Dan Proses Kegiatan Pembelajaran Praktik Di Smk Selama Pandemic Covid 19. *Jurnal Riptek*, 15(2), 69–74.
- Inonu, S, H. (2022). Hubungan Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa. *Jurnal Economic Edu*, 3(1), 6–11. <https://doi.org/10.36085/jee.v3i1.3525>
- Sulfemi, W. B. (2023). Peminatan Pada Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran dengan Motivasi Influencer Bisnis Siswa. *Jurnal Soshum Insentif*, 6(1), 36–45. <https://doi.org/10.36787/jsi.v6i1.983>