

# Membangun *Soft Skill* Siswa SMK Bintang Nusantara Melalui Pelatihan Optimalisasi Pengelolaan *Live Shopee* Untuk Konten Pemasaran

Okta Irawati<sup>1\*</sup>, Sutrisno<sup>2</sup>, Iis Istiqomah<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ilmu Komputer, Program Studi Informatika, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia

Email: <sup>1\*</sup>[oktairawati70@gmail.com](mailto:oktairawati70@gmail.com), <sup>2</sup>[nino.soetrisno@gmail.com](mailto:nino.soetrisno@gmail.com), <sup>3</sup>[istiqomahind398@gmail.com](mailto:istiqomahind398@gmail.com)

(\* : coresponding author)

**Abstrak** – Pemerintah memperhatikan pendidikan vokasi, termasuk sekolah menengah kejuruan (SMK). Tujuan dari berbagai program yang sudah diluncurkan pemerintah adalah untuk menghasilkan lulusan yang mampu memenuhi kebutuhan industri. SMK Bintang Nusantara menawarkan pendidikan kompetensi keahlian seperti AKL, OTKP, Multimedia dengan lulusannya siap untuk bekerja, berwirausaha atau melanjutkan pendidikan. Untuk mencapai hal itu maka proses pendidikan dan pembelajaran harus mengacu dan sesuai dengan kurikulum yang berlaku sesuai dengan visi, misi dan tujuan sekolah. Mata pelajaran yang membahas Digital Marketing sudah diajarkan bagaimana cara pemasaran melalui internet. Pemasaran tersebut bisa melalui laman web atau memanfaatkan sosial media yang sudah disediakan. Dengan berbisnis online tentunya akan lebih mudah dan tidak membutuhkan banyak biaya, untuk menyewa ruko, membeli stok barang, membayar karyawan dan lainnya. Dalam melakukan kegiatan jual beli secara online ini memerlukan ketrampilan khusus untuk bisa mencapai keberhasilan. Maka dengan ini kami melakukan mengajukan kegiatan PkM ini dengan tema membangun soft skill siswa SMK Bintang Nusantara melalui pelatihan optimalisasi pengelolaan *live shopee* untuk konten pemasaran. Pemaparan oleh nara sumber dan kemudian lanjutkan praktik fitur yang ada pada *shopee live streaming* diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai ketrampilan menjual secara online dengan baik dan terstruktur.

**Kata Kunci:** *Soft Skill*, Sosial Media, Optimalisasi, SMK Bintang Nusantara

**Abstract** – The government pays attention to vocational education, including vocational high schools (SMK). The aim of the various programs that have been launched by the government is to produce graduates who are able to meet industry needs. Bintang Nusantara Vocational School offers skills competency education such as AKL, OTKP, Multimedia with graduates ready to work, become entrepreneurs or continue their education. To achieve this, the education and learning process must refer to and comply with the applicable curriculum in accordance with the school's vision, mission and goals. Subjects that discuss Digital Marketing teach how to market via the internet. This marketing can be done through web pages or using the social media provided. By doing business online, of course it will be easier and will not require a lot of costs, to rent a shophouse, buy stock, pay employees and so on. Carrying out online buying and selling activities requires special skills to achieve success. So we are hereby proposing this PkM activity with the theme of building Soft Skills for Bintang Nusantara Vocational School students through training in optimizing live shopee management for marketing content. The presentation by the resource person and then continuing to practice the features available on *Shopee live streaming* is expected to increase knowledge regarding online selling skills in a good and structured manner.

**Keywords:** *Soft Skills*, Social Media, Optimization, Bintang Nusantara Vocational School

## 1. PENDAHULUAN

Pemerintah memperhatikan semua institusi pendidikan vokasi, termasuk sekolah menengah kejuruan (SMK). Pemerintah telah meluncurkan sejumlah program dengan tujuan menciptakan lulusan yang mampu memenuhi kebutuhan industri. Lulusan yang ingin mengejar karir dibidang marketing harus menguasai teknik dan aplikasi marketing. Sosial media bisnis harus dikuasai, serta keterampilan memasarkan produk, seperti soft skill dalam pengelolaan marketing online. SMK Bintang Nusantara, yang berada di bawah Yayasan Pendidikan Al Mubarak Benhil, berada di Pondok Aren dan memiliki tiga kelas. Sekolah ini menawarkan pendidikan kompetensi keahlian seperti AKL, OTKP, dan MULTIMEDIA, yang akan menghasilkan lulusan yang siap untuk bekerja, berwirausaha, atau terus belajar..

Untuk mencapai hal itu, maka proses dalam mewujudkan visi, misi dan tujuan sekolah maka Kompetensi Keahlian harus senantiasa mengikuti perkembangan kurikulum yang selalu disesuaikan

dengan situasi dan kondisi sekolah serta perkembangan dunia kerja atau dunia industri. Keselarasan kurikulum pendidikan SMK dengan dunia kerja sudah dirancang sejak awal, salah satunya melalui program “*link and match*” sehingga kurikulum antara SMK dengan dunia industri sudah sesuai. Oleh karena itulah, lulusan SMK diharapkan bisa langsung terserap di dunia kerja. Selain itu, saat lulus, siswa siswi SMK juga dibekali dengan sertifikasi kompetensi sebagai bukti bahwa mereka memiliki kompetensi di bidang tersebut. Dengan demikian, lulusan SMK ini memiliki peluang lebih besar untuk diterima di industri dibanding dengan lulusan sekolah umum.

Pembelajaran modern berfokus pada kegiatan untuk meningkatkan kemampuan siswa dengan mengarah pada proses pembelajaran (Rifa Hanifa Mardhiyah et al, 2021). Serangkaian aktivitas individu dalam meningkatkan keahlian dan pengetahuan secara sistematis sehingga mampu memiliki kinerja yang profesional di bidangnya. Pelatihan adalah proses pembelajaran yang memungkinkan pegawai melaksanakan pekerjaan yang sekarang sesuai dengan standar, penyampain oleh Widodo (Indah Purnama sari, 2022).

Hudita A. R. Lubis (2023) Proses pembelajaran dan pengembangan keterampilan tertentu dalam bidang pekerjaan tertentu disebut pelatihan keterampilan. Tujuan utama pelatihan keterampilan kerja adalah untuk meningkatkan kinerja karyawan dalam posisi mereka saat ini dan mempersiapkan mereka untuk menghadapi tantangan baru dan memanfaatkan peluang yang muncul. Pembelajaran dan pengembangan keterampilan khusus untuk pekerjaan atau profesi tertentu dikenal sebagai pelatihan keterampilan kerja. Ini termasuk memperoleh pengetahuan baru, meningkatkan keterampilan praktis, dan meningkatkan kemampuan yang sesuai dengan tuntutan pekerjaan. Pemaparan pada laman resmi KEMENKO PMK (2022), salah satu tujuan dari konsep pelatihan ini adalah untuk menghentikan rantai ketimpangan pertumbuhan kompetensi di industri dan di pendidikan. Tujuan kami adalah mampu menghasilkan tenaga kerja yang unggul, berdaya saing dan terampil yang memiliki kemampuan yang sesuai dengan dunia usaha industri, termasuk berwirausaha.

Artikel penelitian (W.Lyu et al, 2020) menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan energi harus lebih memperhatikan *hard skill* dalam manajemen sumber daya manusia dan tidak mengikuti trend peningkatan *soft skill* dalam perekrutan, dimana dalam trend data lowongan kerja pada 2019 diberbagai perusahaan luar negeri semakin banyak membutuhkan *soft skill* tingkat tinggi seperti ketrampilan sosial, kognitif, manajemen sumber daya masyarakat, manajemen proyek dan pelayanan pelanggan.

Dalam artikel (Andrew.J.R et al) menggunakan metode penilaian langsung dan tidak langsung untuk mengevaluasi dampak dari proyek-proyek tersebut. Hasilnya menunjukkan bahwa pembelajaran berbasis proyek dapat secara langsung membantu siswa memperoleh keterampilan teknis dan *soft skill* yang diperlukan untuk beradaptasi dengan ketidakpastian dan ambiguitas serta menjadi bukti masa depan dan siap di dunia kerja. Kami membahas manfaat dan kesulitan dari pergeseran pendidikan pemasaran digital dari konsep ke proyek nyata dan menekankan saran pedagogis untuk guru yang ingin memasukkan pembelajaran berbasis proyek ke dalam mata kuliah mereka.

Pengukuran keberhasilan dalam membangun *soft skill* dapat dilakukan melalui berbagai metode, termasuk uji kemampuan berkomunikasi, observasi perubahan perilaku, dan pengukuran tingkat kepercayaan diri. Beberapa cara untuk mengukur keberhasilan pembangunan soft skill antara lain. Perguruan tinggi harus menetapkan standar untuk model pembelajaran soft skill untuk memenuhi kebutuhan pembelajaran soft skill siswa (Hasrat A Aimang et al, 2022).

Saat ini *e-commerce* Indonesia berkembang dengan cepat. Fitur baru di platform Shopee, Shopee Live, memungkinkan penjual melakukan sesi *live streaming* untuk mempromosikan produk dan toko mereka secara langsung kepada calon pembeli. Video tersebut memiliki fitur visual dan verbal yang dapat dibaca pola dan strateginya. Oleh karena itu, penelitian ini akan mempelajari audio dan visual yang terdapat dalam rekaman video *live streaming* di tab (putar ulang) *Shopee Live*. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, mengumpulkan data melalui observasi dan wawancara mendalam. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah para penjual yang

menggunakan video streaming sebagai alat pemasaran mereka dapat menggunakan hasil penelitian ini (Adya, M, P et al, 2021).

Pada saat kebutuhan masyarakat meningkat, manajemen pemasaran perlu berkembang. Hal ini menyebabkan persaingan bisnis menjadi lebih ketat. Pemasaran adalah kesadaran bahwa bisnis tidak dapat berfungsi tanpa pembelian. Perusahaan harus memiliki kemampuan untuk menjual produk, jadi mereka harus membuat rencana, mengatur, mengarahkan, memantau, dan mengendalikan bagaimana mereka dapat menjual produk sebanyak mungkin (Panjaitan, 2019).

Pemasaran digital di media sosial adalah komponen penting dari setiap strategi pemasaran digital kontemporer. Ini dapat membantu Anda menjangkau lebih banyak orang, membangun hubungan dengan pelanggan, dan meningkatkan kesadaran merek yang diinginkan. Perencanaan dan penerapan strategi dan taktik yang cermat diperlukan untuk pemasaran media sosial yang efektif. Membuat konten yang menarik, menjalankan kampanye yang efektif, menggunakan kekuatan influencer, dan mengoptimalkan pesan untuk keterlibatan maksimal adalah semua bagian dari ini. Selain itu, penting untuk melacak seberapa efektif kampanye penjual sehingga bisa mendapatkan hasil maksimal dari upaya kita. Perusahaan dapat membuat kampanye pemasaran media sosial yang berhasil yang membantu mereka mencapai tujuan mereka. Salah satu dari lima (5) platform *e-commerce* terbaik di Indonesia adalah Shopee. Platform tersebut menyediakan berbagai produk yang dibutuhkan oleh masyarakat Indonesia. Setelah awalnya didirikan sebagai *Customer to Customer* (C2C), model bisnis Shopee sekarang bergabung dengan *Business to Customer* (B2C) dan *hybrid*. Shopee telah berkembang bukan hanya dari model bisnisnya saja tetapi juga sebagai sebuah platform; perusahaan terus berinovasi dan berinisiatif untuk menciptakan pengalaman berbelanja online baru bagi pelanggannya. dengan menambahkan fitur Shopee *Live* (Adya. M. P et al, 2021).

Shopee *Live* pertama kali diluncurkan pada tanggal 6 Juni 2019 dan dirancang khusus untuk pengguna handphone, memungkinkan penjual untuk berjualan dan berinteraksi langsung dengan pembeli melalui platform Shopee. Para penjual dapat memanfaatkan fitur ini untuk meningkatkan penjualan, meningkatkan visibilitas toko, dan meningkatkan branding. Tayangan langsung melalui jaringan yang disiarkan pada banyak orang dalam waktu bersamaan dengan kejadian aslinya disebut *live streaming* (Kurniawati, 2019).

## 2. METODE PELAKSANAAN

Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diberikan khususnya kepada siswa SMK Bintang Nusantara dalam bentuk pelatihan. Secara substansi kegiatan ini selain memberikan pengetahuan dasar-dasar dalam mengoptimalkan pengelolaan *live shopee* untuk konten makerting digital sehingga mencapai tujuan yang ditargetkan. Adapun metode yang dilakukan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut.

### 2.1 Pemaparan

Pemaparan materi mengenai pengelolaan shopee *live* untuk menunjang penjual produk secara online dilakukan di beberapa ruang lab, untuk 4 kelas yang berbeda jurusan, yaitu kelas Multimedia (MM), Akutansi dan Keuangan Lembaga (AKL), Teknik Komputer dan Jaringan (TKJ), Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran (OTKP). Pemaparan terdiri dari dua bagian, yang pertama yaitu mengenai digital marketing secara umum dalam memasarkan produk dengan mengikuti trend budaya masa kini. pemaparan kedua yaitu pemaparan inti yaitu pemaparan Shopee *live streaming*

### 2.2. Praktik

Dalam proses fase ini peserta melakukan praktik kegiatan Shopee *live streaming* melibatkan beberapa langkah yang dirangkum didalam sebuah tabel ceklist kegiatan praktik. Langkah-langkah dibawah ini sebagi latihan peserta sebelum melakukan *live streaming* sebenarnya.

**Tabel 1.** List kegiatan praktik

No	Keterangan	Kegiatan	Hasil
1	Akun Shopee	Mengunduh Aplikasi Shopee	V

		Membuat Akun Shopee	V
		Instal Aplikasi Shopee	V
2	Fitur Shopee	Mempelajari Fitur-fitur Shopee	V
3	Materi <i>Live</i>	Pemaparan Contoh Produk	V
4	Perangkat	Menyiapkan Kamera	V
		Menyiapkan Mikrofon	V
		Cek Perangkat penunjang	V
		Cek Jaringan internet	V
5	Interaksi Penonton	Berinteraksi dengan Pelanggan	V
		Menanggapi Pertanyaan	V
		Membaca Komentar	V
6	Strategi Promosi	Membuat Penawaran Khusus	V
		Membuat Diskon selama <i>live</i>	V
7	Promo <i>live streaming</i>	Memberikan info di Sosmed	V
		Menulis info di Sosmed	V
8	Pemeliharaan Konsisten	Membuat Jadwal <i>Live</i>	V
9	Kebijakan Shopee	Cek Aturan hukum dan Administrasi	V
10	Evaluasi dan Perbaikan	mengevaluasi setelah selesai	V
		Perbaikan di <i>live</i> selanjutnya	V

Memastikan peserta sudah mengunduh dan kemudian melakukan instalasi aplikasi shopee. Setelah aplikasi terinstall ditelephone gengam, kemudian pelajari menu dan bagian dari shopee *live*. Pastikan menu navigator utama sudah diketahui dalam penggunaannya serta fungsi yang ada didalamnya.

Pada fitur-fitur shopee adalah sangat penting dalam menjalankan praktik *live streaming*, point-pointnya harus dipelajari dengan seksama. fitur-fitur tersebut kita pelajari dengan mengenali produk yang kita jual dengan baik, jadi dalam melakukan obrolan langsung dengan pelanggan kita bisa menyapaikan hal-hal penting mengenai produk kita, dalam penyampaiannya juga harus menggunakan bahasa yang baik dan sopan, menyapa dengan menyebutkan namanya, senyum sapa pada awal pelanggan bergabung dengan *live* kita.

Penyampaian mengenai produk yang kita mau jual harus sedetail mungkin untuk hal-hal yang bagus dan informatif, supaya presentasi produk kita keren, maka materi mengenai produk kita harus lengkap point-pointnya. Materi mengenai promosi yang akan didapat apabila membeli produk atau layanan ini.

Koneksi internet merupakan perihal yang sangat penting dalam kegiatan *live streaming*, tanpa atau putusnya jaringan internet merupakan hal yang sangat fatal dan mengganggu dalam kegiatan ini. Untuk mencegah terputusnya koneksi internet kita, maka ada opsi yang kita siapkan untuk kendalan ini, yang pertama yaitu berlangganan provider internet yang terpercaya, kemudian yang kedua adalah mempunyai cadangan atau backup koneksi internet kedua, dimana apabila koneksi internet utama mati atau putus, koneksi langsung kita pindahkan ke *backup*.

Supaya *live streaming* kita banyak yang ikut gabung, maka perlu promosi yang baik sebelum dilakukan kegiatan ini. Dengan peserta *live* yang banyak maka harapan produk kita yang dikenal oleh banyak orang dan selanjutnya mereka akan membelinya. Dalam membuat konten promosi juga

harus diperhatikan hal-hal sebagai berikut:, pastikan konten promosinya menarik dan informatif, menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh audiens target kita, tampilkan kegunaan dan keistimewaan produk dengan jelas, pilih produk promosi yang paling unggul dari produk yang kita. Shopee *Live* memungkinkan penjual untuk membuat sesi *live streaming* di mana mereka dapat mempromosikan produk dan toko mereka secara langsung kepada pelanggan. Pelanggan dapat langsung berkomunikasi dengan penjual secara real-time melalui kolom komentar dan dapat membelinya secara langsung tanpa mengunjungi halaman streaming (Dwika, 2023).

Memelihara konsistensi acara *live streaming* merupakan salah satu poin yang penting supaya kehadiran kita teratur sesuai dengan jadwal yang dibuat, peserta berlatih membuat jadwal kegiatan ini maka harapan kehadiran acara untuk *live streaming* konsisten. Waktu yang tepat dalam mengadakan event *live* ini, selain hari besar disaat pekerja menikmati libur, pada hari kerja kita pilih waktu pada siang hari pada saat pekerja beristirahat kemudian pada sore dimana orang-orang selesai dengan perkerjaannya.

Memahami aturan dan kebijakan umum dari shopee untuk menghindari hukum atau administratif, beberapa hukum pinalti untuk tindakan pelanggaran yaitu pemberhentian streaming dan pembatasan akses fitur streaming. Hukuman ini mempunyai efek tidak bagus untuk kelanjutan dari proses *live streaming* kita dan berlanjut pada kegagalan transaksi kita pada pelanggan, kemudian paling fatalnya adalah ketidakpercayaan pelanggan pada kita.

Setelah proses *live* berhasil dengan baik, maka proses terakhir adalah evaluasi dan perbaikan, catat semua evaluasi yang akan kita perbaiki di kemudian hari, dengan membuat inovasi dievent selanjutnya.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut merupakan hasil dari kegiatan PKM SMK Bintang Nusantara, dengan tema membangun *soft skill* siswa SMK Bintang Nusantara melalui pelatihan optimalisasi pengelolaan *live* shopee untuk konten pemasaran:

#### 3.1 Hasil foto kegiatan

- a. Foto bersama dengan Nara sumber, Kepala Sekolah dan Tim Guru



**Gambar 1.** Gamba Foto bersama Kepala Sekolah

- b. Foto pembukaan oleh ibu Okta Irawati



**Gambar 2.** Pembukaan Acara

- c. Foto sambutan oleh kepala Sekolah SMK Bintang Nusantara



**Gambar 3.** Sambutan Kepala Sekolah

- d. Foto presentasi oleh nara sumber Ibu Iis Istiqmah.



**Gambar 4.** Pemaparan Materi

### 3.2 Pembahasan

Host *live streaming* yang memiliki gaya komunikasi atau *public speaking* yang baik memiliki keunggulan dalam me-review dan menjelaskan produk secara jelas dan detail kepada audiens. Gaya komunikasi yang dimaksud adalah mereka dapat berbicara dengan jelas dan terstruktur, menggunakan bahasa tubuh yang tepat, responsif terhadap audiens dan menggunakan media visual. Dengan kemampuan ini, host dapat mengomunikasikan keunggulan produk secara efektif, sehingga audiens dapat mendapatkan pengalaman yang lebih baik dengan produk tersebut.

Selain itu, host dengan penampilan yang menarik dan menarik juga menjadi daya tarik dalam gaya pemasaran *live streaming*. Ketika host mengenakan produk yang ditawarkan, ini memberikan kesan langsung kepada calon pelanggan bahwa host benar-benar menggunakan dan percaya pada produk tersebut. Hal ini dapat meningkatkan tingkat kepercayaan pembeli karena mereka dapat melihat bahwa produk yang ditawarkan telah diuji oleh orang yang mereka saksikan secara langsung. Dengan memiliki host yang mampu menggabungkan penampilan yang menarik, gaya komunikasi yang baik, dan penggunaan produk secara nyata, gaya pemasaran *live streaming* menjadi lebih efektif dalam menarik minat dan kepercayaan pembeli, dan gaya pemasaran ini menjadi semakin diminati karena mampu memberikan pelanggan.

Dengan pengetahuan terbatas mengenai suatu produk yang ditawarkan oleh seorang host, juga terbatasnya soft skill yang ada pada peserta PKM, maka penyampaian masih kurang jelas dan struktur dan menawarkan produk.

Pengabdian kepada masyarakat yang kita laksanakan dibatasi dengan ruang lingkup untuk meningkatkan kemampuan dalam pemanfaatan teknologi informasi sesuai dengan perkembangan teknologi saat ini, dalam hal ini adalah pelatihan Marketing Digital dengan memanfaatkan marketplace dengan fitur shopee *live streaming* yang bisa dilakukan dan dikembangkan oleh siswa siswi tingkat SMK.

Siswa-siswi SMK Bintang Nusantara yang ikut serta dalam kegiatan ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan kemampuan dan kreativitas dalam Marketing Digital untuk bisa memasarkan produk atau keterampilan yang kita punya kepada orang lain yang membutuhkan. Selain itu memberikan nilai positif pada kegiatan siswa-siswi dalam bersosial media untuk meningkatkan soft skill. Dengan kemampuan dan keterampilan tersebut siswa-siswi bisa mempunyai portofolio yang bagus yang akan mendapatkan beberapa keuntungan yaitu :

1. Digital marketing merupakan keahlian yang menguntungkan untuk dipelajari.

Perusahaan yang menawarkan pekerjaan di situs online, akan mencari mencari karyawan yang sesuai dengan kriteria dengan kebutuhan di perusahaan tersebut. Program ini juga paling disukai oleh para pebisnis. Jadi bisa dipastikan kita tidak perlu belajar lagi karena sudah kita pelajari sebelumnya.

2. Memasarkan hasil karya dan ketrampilan yang pernah diraih.

Dengan shopee *live streaming*, karya kita dan keterampilan kita bisa disampaikan atau di tampilkan kepada pihak yang membutuhkan dengan nilai sesuai dengan level hasilnya yang bagus dan bermutu. Hal ini menunjang kemampuan kreatif , soft skill dan seni mereka yang mana sangat banyak peluang di dunia kerja.

3. Meningkatkan personal branding untuk fresh graduate

Pada era digital sekarang ini, personal branding sangat dibutuhkan. Personal branding merupakan suatu cara kita memperkenalkan diri dan kemampuan yang kita miliki dengan bahasa yang sederhana dan dimengerti orang lain. Dengan adanya pelatihan Digital Marketing adalah siswa dapat mengasah kemampuan pemasaran secara digital.

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan PkM yang terlaksana dengan tema MEMBANGUN SOFT SKILL SISWA SMK BINTANG NUSANTARA MELALUI PELATIHAN OPTIMALISASI

PENGELOLAAN *LIVE* SHOPEE UNTUK KONTEN PEMASARAN. untuk meningkatkan kreatifitas dan ketrampilan siswa-siswi dibidang pengelolaan teknologi marketing digital, Kami dapat menyimpulkan bahwa:

1. Kegiatan PkM terlaksana dengan cukup baik dan peserta sangat antusias.
2. Pihak sekolah, seperti yang disampaikan oleh kepala sekolah, berharap kegiatan serupa dapat berlanjut di waktu mendatang untuk memberikan manfaat bagi siswa SMK Bintang Nusantara.
3. Peserta sudah mendapatkan bekal yang cukup untuk bisa memulai bisnis dengan menggunakan fitur *Shopee Live*.

## REFERENCES

- Andrew.J.R, Matt , Noriko .W, *Future Proof and Real-World Ready: The Role of Live Project-Based Learning in Students' Skill Development*, Journal of Marketing Education, 1-12 , 2021.
- Adya Mulya Prajana, Aisyi Syafikarani, Nisa Eka Nastiti, *PEMANFAATAN VIDEO STREAMING SEBAGAI MEDIA PEMASARAN PADA FITUR SHOPEE LIVE*, Jurnal Tanra, Volume 8 No 2, 2021
- Amirudin M. Amin Dan Yuli Natalia. (2017). *Analysis Of The Influence Of Celebrity Endorser, Brand Image, And Trust On The Purchasing Decision Of Garnier Products For Students At Stie Pelita Indonesia*. Stem Cells, 25(7), 1603–1609.
- Anam, M. S., Nadila, D. L., Anindita, T. A., & Rosia, R. (2020). *Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Hand And Body Lotion Merek Citra*. Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah), 4(1), 120–136
- Arianto, N. (2020). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian*. Jurnal Pemasaran Kompetitif, 3(2), 12
- Ayuniah, P. (2017). *Analisis Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Iklan, Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah*. Jurnal ekonomi Bisnis, 22(3), 208–219.
- Hasrat A Aimang, Abd. Kadim Masaong, Anshar Made, Ikhfan Haris, Abdul Haris Panai, Arwildayanto Novianty Djapri, *PELAKSANAAN PEMBELAJARAN SOFT SKILL MAHASISWA*, Jurnal Pendidikan Glasser, Vol.6, No.1, 2022
- Hudita A. R. Lubis, *Skill Karyawan yang Perlu Pelatihan Keterampilan Kerja*, diakses 11/12/2023.
- L. Kurniawati, *Pemanfaatan Teknologi Video Streaming Di LPP TVRI Jawa Barat*, 2019.
- Panjaitan. R, *Manajemen Pemasaran*. Journal Of Chemical Information And Modeling, 53(9), 1689–1699. 2019.
- Rifa Hanifa Mardhiyah, Sekar Nurul Fajriyah Aldriani, Febyana Chitta, & Muhamad Rizal Zulfikar. (2021). *Pentingnya Keterampilan Belajar di Abad 21 sebagai Tuntutan dalam Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Lectura : Jurnal Pendidikan, 12(1), 29–40.
- W Lyu a, Jin Liu b, *Soft Skills, hard skills: What matters most? Evidence from job postings*, Applied Energy 300 (2021).