

# PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL TIK TOK SEBAGAI SARANA EDUKASI PENGEMBANGAN USAHA ORANG TUA WALI MURID SANGGAR BIMBINGAN SUBANG MEWAH KUALA LUMPUR MALAYSIA

Almani<sup>1)</sup>, Abdul Hakim<sup>1)</sup>, Djufiansyah Ganie<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Berau, Berau, Kalimantan Timur, Indonesia

Corresponding author : Almani  
E-mail : aalma4239@gmail.com

Diterima 13 Mei 2023, Disetujui 16 Juni 2023

## ABSTRAK

Pemanfaatan Media Sosial Tik Tok Sebagai Sarana Edukasi Pengembangan Usaha Orang Tua Wali Murid Sanggar Bimbingan Subang Mewah Kuala Lumpur Malaysia, Tujuan yang ingin dicapai dari PKM ini ialah untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dimana sebagian besar orang tua wali murid pada sanggar bimbingan subang mewah ini tidak dapat bekerja karena tidak adanya dokumen atau IC. Metode yang digunakan ialah observasi yang dimana melakukan pengamatan terhadap lingkungan Sanggar Bimbingan Subang Mewah yang dimana terdapat beberapa orang tua wali murid disekitarnya, tahap selanjutnya wawancara yang dimana diperoleh informasi tentang kondisi rumah tangga yang susah mendapatkan pekerjaan dan ruang gerakanya terbatas serta sosialisasi penggunaan marketplace tik tok kepada orang tua wali murid sanggar bimbingan subang mewah. Adapun hasil yang didapatkan orang tua wali murid sanggar bimbingan subang mewah telah mempunyai skill atau kemampuan dalam menggunakan media sosial tik tok untuk berjualan seperti cara menggunakan marketplace tik tok, cara menentukan produk, cara mebuat promo seperti pemberian challenge dan cara membuat konten menarik serta konsisten dalam memasarkan produk sehingga menghasilkan keuntungan yang hanya dilakukan dirumah saja atau dimanapun. Orang tua wali murid juga lebih produktif serta bisa melakukan edukasi ke anaknya.

**Kata kunci:** *socialisasi*; edukasi; media sosial; marketplace tik tok.

## ABSTRACT

Utilization of Tik Tok Social Media as a Means of Business Development Education for Parents Students of the Subang Mewah Guidance Studio Kuala Lumpur Malaysia, The goal to be achieved of this Community Service is to provide a solution to the problem where most of the parents students of the Subang Mewah guidance studio do not can work because there are no documents or IC. The method used is an observation that makes observations of the environment of the Subang Mewah Guidance Studio where there are several parents of students around it, the next stage is interviews where information is obtained about the condition of households that have difficulty getting work and limited space and socialization of the use of the tik tok marketplace to the parent's students of the Subang Mewah Guidance Studio. The results obtained by the parents' students of the Subang Mewah Guidance Studio have the skills or abilities to use Tik Tok social media to sell, such as how to use the Tik Tok marketplace, how to determine products, how to make promotions such as giving challenges and how to create interesting and consistent content. marketing products to generate profits that are only done at home or anywhere. Parents of students are also more productive and can educate their children.

**Keywords:** socialization; education; social media; marketplace tik tok.

---

## PENDAHULUAN

Setiap Warga Negara Berhak Mendapatkan Pendidikan Merupakan Bunyi dari UUD 1945 pasal 31, untuk mewujudkan hal tersebut berbagai upaya yang dilakukan oleh pemerintah salah satunya mewujudkan akses pendidikan bagi masyarakat Kuala Lumpur. Sekolah Indonesia Kuala Lumpur (SIKL) ialah sekolah pendidikan non formal yang hadir untuk

memberikan pendidikan bagi anak usia sekolah dari Indonesia dan sampai saat ini masih terus membuka cabang untuk mewujudkan pemerataan pendidikan.

Sanggar Bimbingan Subang Mewah merupakan salah satu cabang SKIL ini didirikan pada tanggal 01 Agustus 2022 sebagian besar fasilitas berasal dari dana pribadi pendiri. Namun ternyata masih kekurangan SDM, dari

pemasalahn tersebut KBRI (Kedutaan Besar Republik Indonesia) mengambil kebijakan untuk diadakan KKN/KI/DIK oleh berbagai PTMA di Indonesia yang kerja sama dengan PCIM Malaysia dan Sekolah Indonesia Kuala Lumpur sebagai program penyediaan tenaga pengajar dari Indonesia yaitu Mahasiswa dan Dosen dari berbagai PTMA di Indonesia.

Sampai saat ini masih terus berjalan untuk menunjang pendidikan warga Indonesia yang tidak memiliki dokumen resmi atau IC di negara Malaysia. Sementara muncul permasalahan lain dari orang tua peserta didik SB Subang Mewah yang memiliki akses terbatas untuk menjangkau wilayah yang jauh dan susahny mendapatkan pekerjaan karena tidak adanya dokumen IC.

Mahasiswa KKN/KI/DIK yang ditugaskan sebagai tenaga pengajar di sanggar bimbingan subang mewah melakukan observasi awal terhadap permasalahan tersebut untuk memberikan solusi bagi orang tua peserta didik SB Subang Mewah untuk tetap produktif tanpa harus meninggalkan rumah atau bekerja di sebuah instansi pemerintah maupun swasta.

Berdasarkan observasi tersebut di peroleh beberapa informasi bahwa sebagian besar orang tua Sanggar Bimbingan Subang Mewah kesehariannya mengakses media sosial sebagai sarana berkomunikasi dan mendapatkan informasi. Maka dengan kondisi tersebut kami sebagai KKN/KI/DIK memberikan atau mengadakan sosialisasi penggunaan marketplace tik tok sebagai sarana berjualan atau dropship selain itu dapat menjangkau informasi yang luas sehingga kami memilih media sosial tik tok agar dapat digunakan sebagai lokal pasar dengan tujuan menambah penghasilan dan memberi solusi dari akses ruang gerak yang terbatas karena dapat diakses kapan saja dan tetap produktif walaupun dalam rumah.

## **METODE**

Pelaksanaan kegiatan dilakukan di Sanggar Bimbingan Subang Mewah yang terletak di Kuala Lumpur Malaysia, Persiaran Subang Mewah Pangsapuri Angsana Taman Perindustrian Usj 1, 47500 Subang Jaya Selangor. Metode yang digunakan yaitu Observasi, wawancara sampai sosialisasi pembuatan akun marketplace tik tok yang dilakukan pada tanggal 15 Maret 2023.

Metode yang dilakukan pada tahap awal ialah observasi atau pengamatan terhadap lingkungan Sanggar Bimbingan Subang Mewah yang dimana terdapat beberapa orang tua wali murid yang tinggal di lingkungan sanggar bimbingan subang mewah

ini lalu masuk ke tahap wawancara, diperoleh informasi tentang kondisi rumah tangga yang susah mendapatkan pekerjaan dan ruang gerakny terbatas.

Latar belakang kepala rumah tangga kebanyakan hanya bekerja sebagai buruh lepas dan Ibu rumah tangga tinggal di rumah mengakses media sosial saja. Dari hasil wawancara juga diperoleh informasi bahwa terdapat beberapa orang tua wali murid yang bisa menggunakan tik tok sebagai penghasilan di rumah tetapi hanya sistem dropship.

Setelah melihat kondisi dan pernyataan dari beberapa orang tua wali murid maka solusi yang tepat adalah melakukan sosialisasi marketplace tik tok, melakukan persiapan materi yang akan disosialisasikan mulai dari pembuatan akun, verifikasi, cara membuat konten menarik, pengetahuan produk hingga cara mempertahankan hasil penjualan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan ini dilakukan oleh mahasiswa dan dosen dari Universitas Muhammadiyah Berau bersama dengan mahasiswa dari Universitas Muhammadiyah Mataram dan Universitas Muhammadiyah Surakarta beserta dengan pengolah sanggar bimbingan subang mewah dan sasaran dari kegiatan ini ialah orang tua wali murid sanggar bimbingan subang mewah untuk memberikan solusi dengan mengadakan kegiatan sosialisasi penggunaan marketplace tik tok.

Sosialisasi marketplace diawali dengan perkenalan awal tentang aplikasi selanjutnya cara membuat akun marketplace tik tok dengan mendownload aplikasi terlebih dahulu lalu instal kemudian melengkapi fitur profil lanjut ke pengaturan, privasi, alat kreator, tik tok shop lalu lakukan pengajuan pendaftaran sampai disetujui.

Pemilihan produk dan knowledge product, orang tua wali peserta didik diberi pemahaman tentang cara melihat karakteristik produk dari segi penggunaan, harga, fitur dan informasi detail lainnya. Termasuk juga nilai dalam suatu produk yang dapat membedakan satu produk dengan produk yang dimiliki pesaing.

cara membuat konten menarik untuk menjangkau audiens seperti mengadakan challenge, customer yang memiliki keunggulan pada challenge dapat berbelanja dengan dihadiahkan diskon. Serta cara menentukan waktu yang tepat mengupload konten seperti jam prime time atau waktu dimana costumer banyak mengakses media sosial. Mengedukasi para orang tua wali murid cara mempertahankan hasil penjualan yaitu konsisten dalam melakukan promosi sehingga

mendapatkan nilai jual yang tinggi terhadap produk yang dipromosikan.

Hasil dari kegiatan ini ialah orang tua wali murid sudah memiliki pemahaman dasar tentang media sosial tik tok, cara membuat akun marketplace, cara menentukan produk dan knowledge produk, cara membuat konten menarik untuk menjangkau banyak audiens, cara membuat promo menarik utamanya dibidang fashion karena minat dibidang masih menjadi top market dilingkungan Bimbingan Belajar Subang Mewah. Cara mempertahankan dan level up hasil penjual.



**Gambar 1.** penyampaian materi media sosial tik tok



**Gambar 2.** Penyampaian cara penggunaan marketplace tik tok serta wawancara



**Gambar 3.** Foto bersama orang tua wali murid

## SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat ditarik dari kegiatan ini yaitu pentingnya memanfaatkan teknologi khususnya sosial media tik tok yang dapat menghasilkan nilai jual terhadap produk yang dipasarkan dan orang tua wali murid Sanggar Bimbingan Subang Mewah telah

mempunyai kemampuan untuk membuat dan menggunakan marketplace tik tok, membuat konten menarik, pemilihan produk dan pengetahuan produk, serta cara mempertahankan nilai.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Paling utama terima kasih kepada Tuhan yang memberikan kesehatan sampai saat ini sehingga dapat melaksanakan kegiatan KKN/KI. Kami seluruh mahasiswa dan dosen KKN/KI Kuala Lumpur Malaysia, Universitas Muhammadiyah Berau mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh panitia pelaksana program KKN/KI serta kepala sekolah dan semua guru sanggar bimbingan subang mewah atas kerja sama, dukungan dan fasilitas yang diberikan oleh pihak sanggar bimbingan subang mewah. Terima kasih juga untuk semua murid sanggar bimbingan subang mewah yang telah menyambut dan mengikuti semua kegiatan dengan antusias serta semangat yang sangat tinggi. Dan terima kasih juga orang tua dan teman-teman yang selalu memberi dukungan dan semangat.

## DAFTAR RUJUKAN

- Asila. (2021). *Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu Toko Buku Gramedia Jambi Dalam Meningkatkan Penjualan*. <http://repository.uinjambi.ac.id/id/eprint/7843>
- Cendana, M. (2019). Pemanfaatan Sosial Media Sebagai Strategi Promosi Bagi Keberlangsungan Bisnis Umkm. *Journal Community Development and Society*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.25139/cds.v1i1.1649>
- Lontoh, J. K., Tumbel, A. L., Kawet, R., Manajemen, J., Ekonomi, F., & Ratulangi, U. S. (2020). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi Promosi Bagi Pengembangan Pemasaran Wisata Danau Linow Di Kota Tomohon. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 8(4), 11–20.
- Permana, S. D. H., & Cendana, M. (2019). Pemanfaatan Sosial Media sebagai Strategi Promosi bagi Sustainability Bisnis UMKM. *ETHOS (Jurnal Penelitian Dan Pengabdian)*, 7(2), 163–169. <https://doi.org/10.29313/ethos.v7i2.4382>
- Permasalahan, A. L. B. (2022). *dalam melaksanakan kegiatan sehari-harinya. Mulai dari belanja, konsultasi dokter, hingga berinvestasi. Masyarakat berinvestasi secara*. 1–17.
- Siregar, M. E. (n.d.). *Aplikasi web dwi Bahasa sebagai sarana promosi usaha UMKM menggunakan Framework Laravel*.

September 2022, 1–8.

- Alghifari, E. S., Hurriyati, R., Dirgantari, P. D., & Sarman, R. (2022). Strategi Promosi melalui Media Sosial dan Electronic Word of Mouth untuk Komunikasi Konsumen. *JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN)*, 8(2), 114–127. <https://doi.org/10.31289/jkbn.v8i2.6267>
- Dima, N., Uyun, N., & Dwiridotjahjono, J. (n.d.). Strategi Promosi Melalui “Media Sosial Instagram” Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan. In *Jurnal Pemasaran Kompetitif* (Vol. 05, Issue 3). <http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JPK>
- Lontoh, J. K., Tumbel, A. L., & Kawet, R. (2020). PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI STRATEGI PROMOSI BAGI PENGEMBANGAN PEMASARAN WISATA DANAU LINOW DI KOTA TOMOHON UTILIZATION OF SOCIAL MEDIA AS A PROMOTIONAL STRATEGY FOR MARKETING DEVELOPMENT OF LAKE LINOW TOURISM IN TOMOHON CITY. *11 Jurnal EMBA*, 8(4), 11–20.
- Niam, A. A., Prodi, U., Wisata, A., & Pariwisata Indonesia, J. (n.d.). Strategi Promosi Agresif Melalui Pengayaan Media Sosial di Al Qadri Haji dan Umrah Jakarta Nova Eviana (2) (1)(2). 4(1), 55–66. <https://doi.org/10.32795/widyamanajemen.v4i1>
- Radini, S. P., Mulyana, M., & Noor, T. D. F. S. (2021). Strategi Promosi Melalui Media Sosial Pada Padjadjaran Suites And Convention Hotel Bogor. *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, 1(1), 71–80. <https://doi.org/10.37641/jabkes.v1i1.787>
- Rahmadhani, U., Purnomo, D., & Pujinto, T. (2021). Strategi Promosi dalam Meningkatkan Brand Awareness melalui Media Sosial Instagram pada Startup Trafeeka Coffee. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 5(2), 377–389. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2021.005.02.09>
- REVIEW JURNAL PROMOSI MELALUI MEDIA SOSIAL. (n.d.).
- Rianti, E. D., & Ali Sodik, M. (n.d.). Pemanfaatan Media Sosial Efektif Dalam Melakukan Upaya Promosi Kesehatan.
- Widuri, A. F., & Dewi, C. K. (2023). Strategi Promosi Melalui Media Sosial Pada Myrubylicious Fashion Store. *Dialektika : Jurnal Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 8(1), 112–121. <https://doi.org/10.36636/dialektika.v8i1.2178>