

Pendampingan Strategi Pemasaran Live Streaming Melalui Media Sosial Untuk Penyediaan Informasi Perumahan Terjangkau Kepada Masyarakat

Muhammad Salman Alfarisi*, Arief Budiman
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Indonesia

Info Artikel

Email korespondensi:
Muhammad Salman Alfarisi
salmanalfs23@gmail.com

Keyword:
Marketing strategy, live streaming, digital media, community assistance

Kata Kunci:
Strategi pemasaran, live streaming, media digital, pendampingan

Abstract

This community service activity has a primary goal of providing guidance on marketing strategies through live streaming on social media platforms such as Tiktok and Instagram. The purpose is to support the dissemination of information about affordable housing for communities with middle to lower incomes. This activity serves as a solution to the problem of limited access to clear, accurate, and reliable housing information, which is often faced by people seeking affordable homes. The method used is a participatory approach involving mentoring sessions, hands-on practice, and evaluation of the live streaming content. Students were actively involved throughout the entire process, from planning to implementation. The results of the activity showed an increase in participants' understanding and skills in designing and conducting live streams that are informative, engaging, and interactive for the public. In addition, this activity had a positive impact on participants' confidence in using digital media as a tool for communication and promotion. Overall, the activity aims to expand public access to trustworthy housing information.

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat tentu memiliki tujuan utama, yaitu untuk memberikan pendampingan dalam hal strategi pemasaran melalui siaran langsung (*live stream*) di media sosial seperti Tiktok, Instagram dalam rangka mendukung penyebaran informasi perumahan terjangkau untuk masyarakat dengan penghasilan menengah kebawah. Kegiatan ini menjadi solusi terhadap sebuah permasalahan dimana keterbatasan akses informasi perumahan yang jelas, akurat, dan terpercaya, yang sering kali dihadapi oleh masyarakat yang ingin memiliki rumah terjangkau dengan harga yang terjangkau. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif melalui sesi pendampingan, praktik langsung, dan evaluasi terhadap konten siaran langsung (*live stream*) yang dibuat, mahasiswa dilibatkan secara aktif dalam seluruh proses dimulai dari perencanaan hingga pelaksanaan. Dan hasil dari kegiatan menunjukkan bahwasanya peningkatan dalam hal pemahaman dan keterampilan peserta dalam merancang dan menjalankan *live streaming* yang informatif, menarik, dan interaktif bagi masyarakat. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan dampak positif dalam meningkatkan kepercayaan diri peserta dalam menggunakan media digital sebagai alat komunikasi dan promosi. Secara keseluruhan, kegiatan ini bertujuan memperluas akses masyarakat terhadap informasi perumahan.



This is an open-access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license

PENDAHULUAN

Seiring dengan peningkatan pertumbuhan penduduk dan urbanisasi. Kebutuhan rumah yang terjangkau banyak dicari oleh masyarakat menengah ke bawah. Namun, masih banyak kalangan masyarakat yang kesulitan memperoleh informasi mengenai perumahan yang sesuai dengan kemampuan finansial mereka. Di sisi lain, pengembangan perumahan, terutama perumahan dengan skala kecil hingga menengah, tentu banyak tantangan yang dihadapi dalam menjangkau calon pembeli secara luas dan efektif karena keterbatasan dalam strategi pemasaran konvensional.

Perkembangan teknologi digital yang sangat pesat, khususnya pada media sosial, telah membuka peluang baru yang dapat digunakan oleh marketing untuk menyampaikan informasi dan promosi perumahan yang lebih interaktif. Live streaming merupakan salah satu fitur pada media sosial yang sangat efektif digunakan untuk mempromosikan perumahan, di mana pada fitur ini marketing dapat berkomunikasi dan memberikan informasi-informasi tentang perumahan secara langsung kepada masyarakat yang berpartisipasi. Siaran langsung (live streaming) juga memungkinkan terjadinya komunikasi dua arah secara real-time, sehingga menjawab kebutuhan calon pembeli terhadap informasi yang jelas, transparan, dan dapat diakses dari mana saja.

Namun, masih banyak pelaku usaha yang belum memahami bagaimana mengoptimalkan strategi pemasaran ini sebagai penyampaian informasi yang tepat sasaran. Kurangnya pengetahuan mengenai pemilihan platform, penyusunan materi yang menarik, dan teknik penyampaian konten yang komunikatif menjadi hambatan tersendiri dalam penerapan strategi ini. Padahal, dalam era digital saat ini, perusahaan perlu bertransformasi dari sekadar menawarkan produk menjadi penyampai nilai dan pengalaman kepada konsumen. Oleh karena itu, perlu adanya peran pendampingan agar perusahaan properti mampu beradaptasi dan bersaing di tengah transformasi digital.

Melalui kegiatan pengabdian terhadap masyarakat ini, dapat dilakukan dengan pendampingan kepada marketing PT Keluarga Sejahtera Group untuk memahami dan menerapkan strategi pemasaran berbasis live streaming di media sosial. Pendampingan ini meliputi teknik komunikasi yang digunakan, pemilihan platform yang sesuai, serta cara menyusun konten agar marketing mampu menyampaikan informasi secara menarik, jelas, dan terpercaya kepada masyarakat yang membutuhkan rumah dengan harga terjangkau. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya berdampak pada peningkatan keterampilan sumber daya manusia di sektor properti, tetapi juga memberikan manfaat langsung bagi masyarakat dalam mengakses informasi yang relevan dan bermanfaat.

Berdasarkan literatur yang ada, strategi pemasaran digital melalui media sosial terbukti dapat meningkatkan keterlibatan konsumen dan memperluas jangkauan promosi secara signifikan (Kotler & Keller, 2016; Chaffey & Ellis-Chadwick, 2019). Live streaming sendiri telah banyak digunakan di berbagai sektor untuk membangun hubungan yang lebih personal dengan audiens, memperkuat kepercayaan, serta meningkatkan konversi penjualan (Kaplan & Haenlein, 2019). Selain itu, kegiatan ini juga sejalan dengan pendekatan pemasaran berbasis edukasi, di mana perusahaan tidak hanya menjual produk tetapi juga memberikan informasi dan nilai tambah kepada masyarakat (Pulker et al., 2020).

Oleh karena itu, pendekatan ini dinilai relevan untuk diimplementasikan dalam konteks pengabdian kepada masyarakat, khususnya dalam membantu mengatasi kesenjangan informasi mengenai perumahan yang terjangkau. Dengan penerapan strategi live streaming yang terarah, tidak hanya perusahaan yang memperoleh manfaat

berupa peningkatan brand awareness dan penjualan, tetapi juga masyarakat luas yang mendapatkan kemudahan akses terhadap informasi yang selama ini terbatas. Harapannya, kegiatan ini dapat menjadi model kolaborasi yang berkelanjutan antara dunia pendidikan, industri, dan masyarakat dalam memecahkan persoalan nyata di lapangan.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di proyek perumahan Manyar Riverside, lokasinya di Kecamatan Manyar, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan pengabdian ini adalah tim marketing dari PT Keluarga Sejahtera Group perusahaan pengembang perumahan. Dan Sasaran yang tepat untuk kegiatan ini adalah masyarakat luas dengan ekonomi menengah kebawah yang ingin mencari hunian yang terjangkau namun masih kurang mendapatkan informasi mengenai perumahan Manyar Riverside.

Perencanaan kegiatan dilakukan melalui koordinasi Bersama leader marketing dan tim marketing Manyar Riverside. Mahasiswa melaksanakan program observasi dan diskusi sebelum dilakukan kegiatan agar mahasiswa memahami pola promosi yang sudah dilakukan serta tantangan dalam menjangkau audiens melalui live stream di media sosial. Tim *marketing* terlibat aktif dalam merancang format siaran langsung (*live streaming*) yang infoaktif dan menarik bagi masyarakat audiens.

Strategi yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat, yakni kegiatan live streaming dengan tujuan memberikan informasi perumahan terjangkau kepada masyarakat audiens, Mahasiswa bertindak untuk melatih skill berkomunikasi dan mendampingi tim marketing dalam kegiatan siaran langsung (*live streaming*). Tahap pengabdian ini mencakup, Mengidentifikasi kebutuhan siaran langsung (*live streaming*), pelatihan dan pendampingan teknis pelaksanaan Siaran langsung (*live streaming*), dan evaluasi efektivitas berdasarkan interaksi, jangkauan, serta feedback audiens.



Gambar 1. Diagram Alur Kegiatan Pengabdian melalui *Live streaming* di Media Sosial

HASIL

Kegiatan pendampingan *live streaming* untuk mempromosikan prerumahan di Manyar Riverside yang terjangkau bagi masyarakat dengan penghasilan menengah kebawah memberikan hasil yang cukup signifikan. Bisa diketahui bahwasanya perkembangan strategi pemasaran digital kini cukup berkembang pesat, dimana semua promosi dari marketing sudah banyak beralih ke *digital marketing*, sudah jarang melihat

tim marketing melakukan pemasaran offline karena memang penggunaan strategi pemasaran secara digital sudah sangat membantu, khususnya untuk tim marketing sendiri bisa menyebar luaskan dan mempromosikan perumahan Manyar Riverside ke Masyarakat yang membutuhkan.

Sebagai tindak lanjut dari kebutuhan tersebut, dilakukan pelatihan dasar dilakukan pelatihan dasar skill komunikasi, seperti berbicara didepan kamera, dan *product knowledge* yang nantinya diberikan kepada audiens, serta semua yang terkait strategi *live streaming* kepada tim marketing. Penjadwalan waktu siaran langsung (*live streaming*) juga sangat penting untuk mendapatkan audiens yang optimal. Pada kegiatan ini tentu mahasiswa berperan dalam mendampingi pada saat proses siaran langsung (*live streaming*) ini berlangsung, mahasiswa juga mampu mempelajari semua proses siaran langsung (*live streaming*) berjalan.

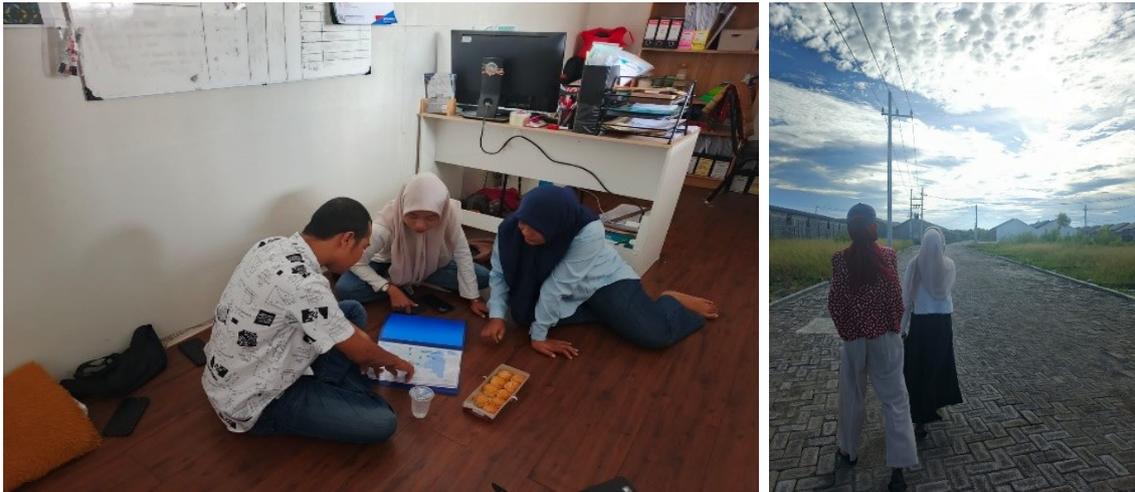
Hasil dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan jumlah partisipan masyarakat. Yang berawal dari hanya 6 orang kini bisa stabil di 58 orang, dan semua pertanyaan dalam kegiatan ini cukup positif seperti menanyakan spesifikasi tipe rumah, harga setiap tipe rumahnya, kondisi perumahannya. Dan sekarang semakin banyak pengunjung yang datang untuk survei rumah setelah ada kegiatan siaran langsung (*live streaming*) ini berlangsung.

Pembahasan dari hasil tersebut menguatkan bahwa strategi berbasis media sosial, khususnya siaran langsung (*live stream*), mampu memperluas jangkauan informasi kepada masyarakat secara lebih efektif. Hal ini sejalan dengan pendapat Kotler dan Keller (2016) yang menyatakan bahwa digital marketing memberikan peluang untuk menciptakan komunikasi yang lebih luas dan lebih murah dibandingkan dengan metode konvensional. Sementara itu Chaffey dan Ellis-Chadwick (2019) juga menegaskan bahwa siaran langsung (*live streaming*) meningkatkan kepercayaan konsumen karena memungkinkan terjadinya komunikasi dari dua arah langsung.

Jika dibandingkan dengan hasil pengabdian masyarakat lain seperti pelatihan digital marketing untuk UMKM (Widyaningrum, 2022), pendekatan live streaming juga terbukti efektif dalam meningkatkan keterlibatan konsumen dan memperluas potensi pasar. Oleh karena itu, pendekatan ini dinilai sangat relevan untuk terus diterapkan dan dikembangkan, terutama dalam konteks perumahan menengah ke bawah, dimana keterbatasan akses informasi masih menjadi salah satu kendala utama masyarakat dalam mendapatkan rumah yang terjangkau.

Tabel 1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat

No	Nama Kegiatan	Mitra/sasaran	Metode Kegiatan	Hasil yang di capai
1.	Pendampingan strategi pemasaran live streaming melalui media sosial untuk penyediaan informasi perumahan terjangkau kepada masyarakat	PT Keluarga Sejahtera Group	Pelatihan, Pendampingan teknis Live streaming	Peningkatan keterjangkauan informasi perumahan terjangkau kepada masyarakat



Gambar 2. Identifikasi Kebutuhan Konten dan Pelaksanaan Siaran Langsung

KESIMPULAN

Kegiatan ini merupakan bentuk nyata dari pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan memberikan solusi terhadap keterbatasan akses informasi perumahan terjangkau bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Melalui pendampingan strategi pemasaran berbasis live streaming di media sosial, kegiatan ini berhasil meningkatkan pemahaman, keterampilan, dan kepercayaan diri tim marketing dalam merancang serta melaksanakan siaran langsung yang informatif, menarik, dan interaktif. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam jumlah partisipasi audiens, meningkatnya interaksi dua arah dengan calon konsumen, serta bertambahnya kunjungan survei ke lokasi perumahan Manyar Riverside. Pendekatan ini membuktikan bahwa transformasi digital, khususnya penggunaan live streaming, efektif memperluas jangkauan informasi perumahan secara cepat dan terpercaya. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini berkontribusi dalam memperkuat kolaborasi antara dunia pendidikan, industri, dan masyarakat untuk menghadirkan solusi atas persoalan sosial yang nyata

DAFTAR PUSTAKA

- Kapan, A. M., & Haenlein, M. (2019). Rethinking The Value of Digital Marketing in the Age of Social Media. *Business Horizons*.
- Pulker, C. E., Trapp, G. S. A., Scott, J. A., & Pollard, C. M. (2020). *What are The Positioning of Food Marketing on Social Media*. *Appetite*.
- Kolter, P., & Kaller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed). Pearson Education
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019) *Digital Marketing* (7th ed.). Pearson Education
- Widyaningrum, A. (2022). *Pelatihan Digital Marketing untuk UMKM*.