



Langkah Bersama Intelektua

Jurnal Inovasi dan Pengabdian Masyarakat (JIPM)

Homepage: <https://langkahbersama.id/index.php/jipm>

ISSN: 3123 - 3058 (Media Online)

Volume 2, No 4 Juni 2026 (Halaman 529-535)

PELATIHAN LIVE SELLING BERBASIS PUBLIC SPEAKING UNTUK MENINGKATKAN MENTALITAS ENTREPRENEUR DAN KEMAMPUAN PEMASARAN SISWA/I DI SMKN 1 KOTA PANDEGLANG BANTEN

Hildan Pribawa Saputra¹, Nengsi Sinaga², Lena Rika³, Putri Patresia Nainggolan⁴, Muhamad Maulana Gilang⁵, Sela Novitasari⁵

Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Pamulang^{1,2,3,4,5}
Kota Serang, Indonesia

Email : hildanpribawas@gmail.com¹, nengsisinaga67@gmail.com²,
lenarikalenarika2@gmail.com³, putripatresia622@gmail.com⁴,
maulanagilang2020@gmail.com⁵, dosen10128@unpam.ac.id⁶

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan oleh Mahasiswa Program Studi Manajemen dengan fokus pada peningkatan keterampilan pemasaran siswa SMKN 1 Pandeglang. Tujuan utama kegiatan ini adalah membekali siswa dengan kemampuan *public speaking* dan *personal selling* yang efektif sebagai modal dalam memasarkan produk. Metode pelaksanaan meliputi penyampaian materi dan pelatihan interaktif. Materi yang diberikan mencakup teknik berbicara di depan umum, strategi komunikasi persuasif, pengelolaan rasa percaya diri, serta penerapan etika dalam penjualan. Peserta kegiatan adalah siswa SMKN 1 Pandeglang yang memiliki keterkaitan langsung dengan kegiatan produksi dan pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan siswa dalam mempresentasikan produk dengan pemahaman live selling berbasis public speaking, menjalin komunikasi dengan calon konsumen, serta meningkatkan daya tarik penjualan. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memperkuat kapasitas siswa SMKN 1 Pandeglang dalam memasarkan produk secara lebih profesional dan kompetitif, sekaligus mendukung upaya pelestarian serta pengembangan potensi ekonomi kreatif daerah.

Kata Kunci: Public Speaking, Personal Selling, Live Selling, Keterampilan Pemasaran, Siswa SMK

ABSTRACT

This community service activity was carried out by students of the Management Study Program with a focus on improving the marketing skills of students at SMKN 1 Pandeglang. The primary objective of this program was to equip students with effective

Article History

Received: 18 Juni 2026

Reviewed: 27 Juni 2026

Published: 29 Juni 2026

Copyright : Author

Publish by : JIPM



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

public speaking and personal selling skills as essential competencies for marketing products. The implementation method consisted of material presentations and interactive training sessions. The topics covered included public speaking techniques, persuasive communication strategies, self-confidence development, and the application of ethical principles in sales activities. The participants were students of SMKN 1 Pandeglang who were directly involved in production and marketing activities. The results of the program indicated an improvement in students' understanding and skills in presenting products through live selling practices based on public speaking techniques, communicating effectively with potential customers, and enhancing the attractiveness of their sales efforts. Therefore, this activity is expected to strengthen the capacity of SMKN 1 Pandeglang students to market products in a more professional and competitive manner, while also supporting the preservation and development of local creative economic potential.

Keywords: Public Speaking, Personal Selling, Live Selling, Marketing Skills, Vocational High School Students

PENDAHULUAN

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) memiliki peran penting dalam menyiapkan peserta didik agar siap terjun ke dunia kerja maupun berwirausaha. Siswa SMK dibekali berbagai keterampilan teknis sesuai jurusan, termasuk keterampilan dalam menghasilkan produk atau jasa. Namun, permasalahan yang sering muncul adalah masih terbatasnya kemampuan siswa dalam aspek komunikasi pemasaran. Banyak siswa yang mampu menghasilkan produk dengan baik, tetapi kurang percaya diri ketika harus mempresentasikan produk kepada orang lain, serta belum memahami strategi penjualan yang efektif. Bagi generasi muda, khususnya siswa SMK, kemampuan ini merupakan bagian penting dari soft skills yang mendukung keberhasilan akademik dan sosial. Tidak hanya membantu siswa dalam menyampaikan ide di kelas, namun juga menjadi fondasi penting untuk pengembangan potensi diri di luar lingkup sekolah. Hasil observasi menunjukkan bahwa sebagian besar siswa cenderung pasif ketika melakukan promosi, kesulitan menyampaikan keunggulan produk, serta belum terbiasa berinteraksi secara persuasif dengan calon konsumen. Kondisi ini tentu menjadi kendala dalam meningkatkan daya saing, baik ketika mereka masuk ke dunia kerja maupun ketika ingin membangun usaha mandiri.

Di era persaingan global, penguasaan keterampilan komunikasi pemasaran sangat dibutuhkan. *Public speaking* diperlukan agar siswa mampu mempresentasikan produk atau ide dengan jelas, menarik, dan meyakinkan. Sementara itu, *personal selling* melatih siswa untuk membangun hubungan baik dengan konsumen, memahami kebutuhan mereka, serta menciptakan pengalaman berbelanja yang lebih personal. Kedua keterampilan ini merupakan fondasi penting dalam dunia pemasaran modern [1]. Merespons permasalahan tersebut, Program Studi Manajemen Universitas Pamulang Kota Serang menyelenggarakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan fokus pada pelatihan *public speaking* kepada siswa SMKN 1 Pandeglang. Kolaborasi ini tidak hanya didasari oleh kebutuhan siswa terhadap pelatihan komunikasi, tetapi juga oleh komitmen akademik untuk berkontribusi langsung.

dalam peningkatan kualitas pendidikan di lingkungan sekolah menengah. Kegiatan ini tidak hanya bertujuan membekali siswa dengan teknik berbicara di depan umum, tetapi juga mendorong pengembangan kepercayaan diri, keterampilan menyusun pesan, dan kesadaran akan pentingnya komunikasi digital. Public speaking adalah kemampuan yang harus dimiliki oleh setiap orang untuk meningkatkan kualitas dalam hal menyampaikan informasi. Kemampuan dari public speaking dianggap kemampuan yang tidak main-main, karena memiliki kemampuan public speaking maka akan mendapatkan manfaat yang banyak. Banyak orang-orang berhasil menduduki posisi tinggi di sebuah perusahaan atau instansi dengan memiliki kemampuan public speaking, karena hal itu, dapat membantu meningkatkan karir seseorang [2]. Hal ini karena pembicara membayangkan seluruh mata audiens akan tertujunya saat pembicara di depan. Namun, berbicara di depan umum terlepas suka atau tidak suka bagi sebagian besar di era sekarang ini merupakan hal yang wajib dikuasai karena dalam suatu hal dan kondisi yang tak terduga pastinya akan berhadapan dengan sejumlah orang, khususnya mahasiswa yang dianggap sebagai kaum terpelajar di masyarakat dan agent of change yang membutuhkan keberanian dalam mengungkapkan berbagai ide dan pendapat secara lugas dalam berbagai acara [3]. Keterampilan berbicara di depan umum atau public speaking menjadi salah satu aspek penting yang harus dimiliki oleh setiap individu. Public speaking bukan hanya tentang berbicara di depan orang banyak, tetapi juga tentang berkomunikasi efektif, membangun kepercayaan diri, dan meningkatkan keterampilan berpikir kritis.

Tidak hanya itu, selain kemampuan public speaking, hal yang penting dikuasai oleh seorang profesional adalah kemampuan membangun personal branding atau membangun citra positif dirinya agar dikenal secara positif oleh masyarakat sehingga timbul kepercayaan. Personal branding adalah proses untuk membentuk dan memelihara citra atau reputasi diri di mata publik. Personal branding dapat mencakup kepribadian, kemampuan, nilai, dan tujuan hidup seseorang. Personal branding penting untuk dimiliki, terutama di era digital yang semakin berkembang. Personal branding sangat penting dikuasai oleh generasi muda sebagai persiapan awal untuk meraih sukses karir masa depan. Baik public speaking dan personal branding kedua merupakan hal esensial yang perlu dipahami dan dikuasai oleh mahasiswa atau generasi muda agar dapat mempersiapkan dirinya dalam menyongsong karir masa depan. Untuk itu, mahasiswa perlu dibekali dengan keterampilan berbicara di depan umum (public speaking) dan kemampuan untuk membangun personal branding [4]. Kemampuan public speaking atau berbicara di depan umum merupakan keterampilan penting yang dibutuhkan oleh siswa SMK sebagai bekal menghadapi dunia kerja maupun dunia usaha. Public speaking tidak hanya sebatas kemampuan menyampaikan pesan dengan baik, tetapi juga mencerminkan kepercayaan diri, kemampuan berpikir kritis, dan keterampilan komunikasi yang efektif. Namun, kenyataannya masih banyak siswa yang menghadapi berbagai kendala dalam menguasai keterampilan ini. Seorang public speaker harus mampu menyampaikan informasi, menghibur, dan meyakinkan pendengarnya. Memberanikan berbicara dihadapan umum artinya siap menyampaikan pesan kepada orang-orang dengan latar belakangnya berbeda. Informasi yang disampaikan bisa salah dan membuat pendengar bingung Ketika pemberi informasi tidak memahami atau tidak memperoleh sumber materi dengan utuh. Selanjutnya, tanpa kepercayaan diri, seorang pembicara tidak akan bisa meyakinkan orang lain untuk percaya pada yang disampaikannya [5].

Di SMKN 1 Pandeglang, permasalahan yang muncul antara lain adalah kurangnya kepercayaan diri siswa ketika diminta tampil di depan kelas, kecenderungan menggunakan bahasa yang kurang terstruktur, serta terbatasnya kesempatan untuk berlatih berbicara secara formal maupun nonformal. Sebagian siswa juga masih terbiasa menggunakan bahasa sehari-hari (informal) sehingga sulit menyesuaikan diri dengan situasi yang membutuhkan bahasa formal, seperti presentasi, wawancara kerja, atau pidato. Selain itu, minimnya kegiatan ekstrakurikuler atau program khusus yang menekankan pada pengembangan keterampilan komunikasi membuat siswa tidak terbiasa melatih diri dalam berbagai situasi berbicara di depan umum. Hal ini berdampak pada rendahnya kemampuan mereka dalam menyampaikan ide, mempengaruhi audiens, maupun berargumentasi secara logis. Apabila permasalahan ini tidak segera ditangani,

maka siswa akan mengalami kesulitan saat menghadapi persaingan di dunia kerja, terutama di era modern yang menuntut kemampuan komunikasi sebagai salah satu soft skill utama. Oleh karena itu, diperlukan sebuah program atau kegiatan yang dapat meningkatkan keterampilan public speaking siswa SMKN 1 Pandeglang secara sistematis dan berkelanjutan. Berdasarkan kondisi tersebut, perlu dilakukan program pelatihan public speaking dan personal selling bagi siswa SMKN 1 Pandeglang. Melalui kegiatan ini, siswa diharapkan tidak hanya terampil dalam menghasilkan produk, tetapi juga memiliki kemampuan komunikasi yang mendukung pemasaran. Dengan demikian, siswa akan lebih siap menghadapi persaingan di dunia kerja, meningkatkan peluang keberhasilan usaha, sekaligus memperkuat peran SMK sebagai pencetak sumber daya manusia yang unggul dan kompetitif.

METODE KEGIATAN

Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pamulang Kampus Kota Serang yang melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengajukan surat permohonan PKM ke Universitas Pamulang Kampus Kota Serang, Setelah mendapat persetujuan dari pihak kampus UNPAM Kampus Kota Serang. Mahasiswa Program Studi Manajemen UNPAM Kampus Kota Serang akan menghadap ke pihak Kepala Sekolah SMKN 1 Pandeglang untuk mengajukan Surat Permohonan dan Proposal kegiatan PKM di sekolah tersebut.

Penetapan ini merupakan salah satu upaya untuk mengembangkan kompetensi Siswa/i SMKN 1 Pandeglang. Pelaksanaan PKM akan dilakukan pada hari Selasa, 12 Mei 2026, yang akan dilaksanakan secara luring di lingkungan sekolah dengan metode sosialisasi. Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat selesai dilakukan, tahap selanjutnya akan dilakukan pembuatan laporan akhir dan presentasi sebagai laporan tugas akhir kegiatan PKM dilaksanakan.

Kegiatan ini dilaksanakan dengan menggunakan Fondasi Public Speaking dan Entrepreneurial Mindset di Sesi pembukaan, pretest, dan ice breaking pemaparan materi mentalitas entrepreneur dan peluang bisnis live selling workshop dasar public speaking. Teknik dan Strategi Live Selling Pemaparan strategi live selling di berbagai platform (merespons komentar, giveaway, countdown penjualan).

Modul pelatihan yang dikembangkan mencakup konsep growth mindset, identifikasi peluang bisnis digital, manajemen risiko, dan profil wirausaha muda sukses di bidang live selling. Dasar-Dasar Public Speaking untuk Live Selling teknik vokal, bahasa tubuh, pengelolaan rasa gugup, dan latihan praktis di depan kamera. Strategi Konten Live Selling riset produk, penulisan skrip siaran. pembuatan hook pembuka yang menarik, dan teknik storytelling. Teknis Operasional Platform Live panduan TikTok Live, Shopee Live, dan Instagram Live. Interaksi dan Engagement Penonton teknik membangun interaksi, merespons komentar, flash sale, dan teknik closing penjualan. Evaluasi dan Pengembangan Diri analisis rekaman siaran, identifikasi kekuatan dan kelemahan, penyusunan rencana pengembangan mandiri.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyelenggaraan pelatihan dengan tema “Pelatihan Live Selling berbasis Public Speaking untuk meningkatkan mentalitas Entrepreneur dan kemampuan pemasaran Siswa/i SMKN 1 Pandeglang ” berlangsung pada hari Selasa tanggal 12 Mei 2026. Untuk tempat kegiatan pengabdian ini di Aula SMKN 1 Pandeglang. Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini dihadiri oleh Dosen dan Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pamulang Kota Serang, Wakil Kepala Sekolah Bidang Kurikulum, Perwakilan Guru serta Siswa kelas XI dari Jurusan Bisnis Digital dan Pemasaran, kegiatan ini berjalan dengan lancar, Santai dan khidmat, akan tetapi serius dalam penyampaian materi. Adapun metode yang digunakan selama kegiatan ini Adalah metode ceramah, diskusi dan simulasi praktik seputar *public speaking* dan *personal selling*. Seluruh alat dan perlengkapan dipersiapkan dan mendapat dukungan dana dari Pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pamulang Kota Serang.

Kegiatan pelatihan *public speaking* dilakukan untuk melatih siswa-siswi berkomunikasi secara lisan untuk menyampaikan ide, gagasan, pesan dan pendapat yang bertujuan untuk menginformasikan, menghibur, memengaruhi, dan dilakukan didepan audiens dengan metode dan struktur tertentu. Kompetensi *Public Speaking* diharapkan dapat dipahami dan dipraktikkan dalam menunjang efektivitas pelaksanaan kegiatan belajar bagi siswa sejak dini agar dalam kegiatan dikelas (misal: presentasi tugas) semakin mumpuni. Dengan *public speaking* maka diharapkan siswa mampu melakukan presentasi atau apapun dengan intonasi yang baik, *body language* yang baik dan lainnya. Inti materi *public speaking* kali ini adalah memberikan pemahaman bagi siswa terkait dengan intonasi saat berbicara di depan umum, memberikan pemahaman bagi siswa terkait dengan *body language*/gaya tubuh yang tepat saat berbicara di depan umum, memberikan tips dan trik bagaimana meningkatkan kepercayaan diri siswi saat berbicara didepan umum dan praktik langsung serta evaluasi [6]. *Public speaking* tidak mengenal gender, usia, pangkat dan profesi, karena bersifat universal sehingga siapapun perlu menguasai keterampilan *public speaking* bahkan bagi seorang pelajar yang notabene kegiatannya masih di sekitar sekolah. keterampilan tersebut juga diperlukan untuk melatih mental dan kemampuan berbicara terutama di depan umum. Oleh sebab itu, *public speaking* ini perlu dikuasai para siswa untuk menyampaikan informasi atau pesan seperti dalam presentasi di depan kelas, pidato, MC dan memimpin rapat organisasi atau dalam pertemuan-pertemuan informal dan khusus untuk siswa SMK keterampilan tersebut juga dapat menunjang kebutuhan mereka untuk persiapan ke dunia perkuliahan maupun dunia kerja. Selain keterampilan *public speaking* dalam dunia kerja penampilan diri juga menjadi hal yang penting, untuk menjaga penampilan tersebut hal yang perlu dilakukan adalah dengan menerapkan *personal grooming* yang meliputi tata cara berpakaian, tata cara menjaga kebersihan tubuh, tata cara merias wajah, dan tata cara dalam bertutur kata. Hal ini dikatakan sangat penting karena kesan pertama dari seseorang dilihat berdasarkan penampilan, dan untuk tampil didepan umum tentunya *seorang public speaker* harus berpenampilan menarik agar bisa tampil lebih percaya diri [7].

Pelatihan dilakukan melalui serangkaian sesi interaktif yang mencakup: Teori *Public Speaking*: Pemahaman dasar tentang *public speaking*, termasuk pentingnya komunikasi yang efektif. Praktik Berbicara di depan umum: Peserta diberi kesempatan untuk melakukan tanya jawab di depan audiens, di mana mereka mendapatkan umpan balik langsung. Teknik Pengendalian Stres: Mengajarkan cara mengatasi kecemasan dan tekanan saat berbicara di depan umum. Simulasi dan *Role Play*: Kegiatan simulasi yang memungkinkan peserta berlatih dalam situasi yang menyerupai dunia nyata [8]. Keberhasilan pelatihan dilihat dari kemampuan peserta menceritakan kembali kisah yang disampaikan, respon dan antusiasme peserta saat mendengar dan menjawab pertanyaan [9]. Pada umumnya Perusahaan yang ingin mempercepat proses peningkatan volume penjualan akan melakukan kegiatan promosi melalui iklan, personal selling, pemasaran langsung ataupun yang lainnya. Apabila penjualan dirasakan cukup besar sesuai dengan yang diinginkan serta cukup mantap, biasanya perusahaan. menurunkan kegiatan promosi atau sekedar mempertahankannya [10].



Gambar 1: Foto Bersama Dengan Siswa/i



Gambar 2: Foto Kegiatan PKM

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan live selling berbasis public speaking yang dilaksanakan secara langsung di SMK Negeri 1 Pandeglang telah berhasil mencapai seluruh tujuan yang ditetapkan.

Pelatihan public speaking dan personal selling berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan siswa SMKN 1 Pandeglang dalam berkomunikasi, menyampaikan produk, serta membangun kepercayaan diri saat melakukan kegiatan pemasaran. Siswa mampu mempraktikkan teknik berbicara dan menjual secara lebih terarah dan persuasif.

Adapun saran yang dapat diberikan oleh penulis :

1. Bagi Siswa: Diharapkan dapat melanjutkan kegiatan serupa secara berkala agar kemampuan siswa semakin terasah dan Bangun personal branding sejak dini entukan niche atau tema yang sesuai dengan minat dan kekuatan diri, lalu konsisten tampil di satu atau dua platform pilihan sebelum merambah ke platform lain.
2. Bagi Institusi Pendidik (Sekolah): Guru dapat mengintegrasikan latihan presentasi dan simulasi penjualan dalam pembelajaran, sedangkan siswa disarankan terus berlatih dan memanfaatkan keterampilan ini dalam kegiatan internal maupun praktik lapangan.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya Tim peneliti merekomendasikan dilakukannya penelitian lanjutan (longitudinal study) untuk mengukur dampak jangka panjang pelatihan terhadap perilaku kewirausahaan nyata (actual entrepreneurial behavior) siswa pasca-lulus.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, N., Fitriyah, A., Supriatna, A., Wahyudi, A. D., Rosaeti, L., Gulo, Y. N., & Taufik, R. (2025). Membangun Generasi Mandiri: Kombinasi Pendidikan Keuangan dan Pengembangan SDM di MA Al-Ulya Al Mubarak. *Aksi Kita: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(4), 551-557.
- Ardianto, E. (2019). *Komunikasi Massa: Suatu Pengantar*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Arianto, I. P., Jasmine, V., Riska, R., Salsabila, M. A., & Alfiansyah, P. (2025). SOSIALISASI PELATIHAN MICROSOFT EXCEL BERBASIS VISUAL (DASHBOARD) UNTUK MENINGKATAN KOMPETENSI SISWA SMK NURUL HUDA BAROS. *BESIRU: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(12), 1153-1157.
- Cangara, H. (2021). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Darma Jata, A. A. G., & Triana, H. Kamaludin. (2024). ProBisnis: Jurnal Manajemen Pengaruh Kepemimpinan dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Bank Mandiri, Tbk Divisi e-Channel Operation. *Lembaga Riset, Publikasi, Dan Konsultasi Jonhariono*, 15(6), 231-241.
- Effendy, O. U. (2018). *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Gultom, A., & Siregar, D. (2023). Pelatihan Public Speaking dalam Meningkatkan Kepercayaan Diri Siswa Sekolah Menengah Kejuruan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(2), 115-121.

- Hermawan, A. (2019). *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Jasmine, V. J., Arianto, I. P., Damayanti, M. F., Azzahra, R., & Boetillah, E. (2025). EDUKASI MENTAL HEALTH AWARENESS SEBAGAI UPAYA MOTIVASI PENINGKATAN KESIAPAN KERJA SISWA SMK NURUL HUDA BAROS. *Jurnal Inovasi dan Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 77-84.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Principles of Marketing* (18th ed.). New York: Pearson Education.
- Kotler, P., Keller, K. L., & Chernev, A. (2022). *Marketing Management* (16th ed.). London: Pearson Education.
- Latif, L., Kamaludin, K., & Sunarto, A. (2024). Ketahanan Berwirausaha, Daya Hidup Ukm Dan Keberlangsungan Dalam Menghadapi Persaingan Usaha Untuk Menciptakan Sdm Yang Unggul. *Indonesian Collaboration Journal of Community Services (ICJCS)*, 4(2), 81-89.
- Meningkatkan Kemampuan Pemasaran Siswa SMK. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(3), 201-208.
- Mulyana, D. (2020). *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nurhayati, S., & Prasetyo, A. (2022). Pengembangan Soft Skills Melalui Pelatihan Public Speaking bagi Generasi Muda. *Jurnal Abdimas Nusantara*, 4(1), 45-52.
- Priansa, D. J. (2019). *Komunikasi Pemasaran Terpadu pada Era Media Sosial*. Bandung: Pustaka Setia.
- Rangkuti, F. (2018). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Sari, N., Rahmawati, E., & Putra, R. (2023). Pelatihan Personal Selling sebagai Upaya
- Setiawan, B., & Hidayat, R. (2024). Pemanfaatan Live Selling pada Platform Digital untuk Meningkatkan Penjualan UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12(1), 34-42.
- Solihin, A., & Triana, H. (2024). Sosialisasi Pentingnya Pemahaman Fungsi Manajemen Untuk Pengelolaan SDM Pada UKM Di Desa Sasahan. *Amanah Mengabdi*, 1(1), 93-96.
- Sukasih, A. S., & Awalia, N. (2025). PELATIHAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL 5.0 UNTUK MENINGKATKAN SUMBER DAYA MANUSIA SERTA KOMPETENSI SISWA SMAN 1 JAWILAN. *Kreativitas Pada Pengabdian Masyarakat (Krepa)*, 5(3), 21-30.
- Taufik, R., Dewi, M. W., Laksana, M. W., Febriani, A. A., & Muthmainnah, M. (2025). EDUKASI MANAJEMEN RISIKO KEUANGAN PRIBADI UNTUK MENGHINDARI PERILAKU KONSUMTIF PADA SISWA SMK 1 CIRUAS. *Jurnal Inovasi dan Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 62-69.
- Taufik, R., Triani, R. A., Herlambang, R., Aprida, S., & Apriyana, R. (2025). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP) DALAM USAHA KECIL UNTUK MENINGKATKAN KOMPETENSI SISWA SMK 1 CIRUAS. *Jurnal Inovasi dan Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 70-76.
- Tjiptono, F. (2020). *Strategi Pemasaran* (Edisi 5). Yogyakarta: Andi Offset.
- Triana, H., & Permadi, B. (2025). Pengarahan Dan Sosialisasi Menumbuhkan Minat Berwirausaha Pada Siswa SMK Negeri 2 Kota Serang. *Kreativitas Pada Pengabdian Masyarakat (Krepa)*, 6(11), 51-60.
- Triana, H., & Permadi, B. (2025). Pengarahan Dan Sosialisasi Pengelolaan Sumber Daya Manusia SDM di Era Digital Pada Karang Taruna Di Kelurahan Serang, Serang, Banten. *Kreativitas Pada Pengabdian Masyarakat (Krepa)*, 6(11), 71-80.
- Triana, H., & Rahmawati, I. (2025). Level Up Your Future, Strategi Sukses Mengembangkan Soft Skills & Hard Skills Sejak Dini Pada Siswa SMA N 6 Cipocok. *Kreativitas Pada Pengabdian Masyarakat (Krepa)*, 5(5), 11-20.
- Triana, H., Solihin, A., & Munandar, S. A. (2025). Pelatihan Dasar-Dasar Kepemimpin Dalam Organisasi Pada Ikatan Remaja Masjid Daarul Falaah Kelurahan Pamulang Timur Kecamatan Pamulang Kota Tangerang Selatan. *Kreativitas Pada Pengabdian Masyarakat (Krepa)*, 6(11), 21-30.
- Wibowo, A., & Nugroho, S. (2023). Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan Melalui Pelatihan Digital Marketing dan Live Commerce bagi Siswa SMK. *Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(4), 88-96.