

PENINGKATAN SOFT SKILL DAN POTENSI INDUSTRI KREATIF KOMUNITAS RUMAH KREATOR INDONESIA MELALUI PELATIHAN TIKTOK AFFILIATE DI DESA PRUPUK SELATAN KABUPATEN TEGAL

Rakhmat Mugi Abadi¹, Annisaa Jazirotul Istiqomah², Nur Ikhsan Aji Setiyono³, Evi Cahyani⁴, Aminita Fauza Choerun Nisa⁵, Jangky Dausat Basilludin A⁶, Hanifatul Munawaroh⁷, Leni Rahma Sani⁸, Muhammad Amri Yahya⁹, Naimatul Khusna¹⁰, Ainul Yaqin¹¹

UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

rakhmat@gmail.com¹, annisaaistiqomah@gmail.com², nurikhsanajisetiyono@gmail.com³, evicahyani@gmail.com⁴, aminitafauzachoerunnisa@gmail.com⁵, jangky@gmail.com⁶, munawaroh@gmail.com⁷, lenisani@gmail.com⁸, muhammadamriyahya@gmail.com⁹, naimatulkhusna@gmail.com¹⁰, ainulyaqin@gmail.com¹¹

Abstrak

Artikel ini membahas tentang peningkatan *soft skill* dan potensi industri kreatif Komunitas Rumah Kreator Indonesia melalui pelatihan Tiktok Affiliate di Desa Prupuk Selatan, Kecamatan Margasari, Kabupaten Tegal. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai *skill* masyarakat Desa Prupuk Selatan dengan industri kreatif yang memang sedang digaungkan oleh pemerintah yakni salah satunya berbisnis melalui Tiktok Affiliate. Bersamaan dengan hal tersebut Desa Prupuk Selatan memiliki aset Komunitas Rumah Kreator Indonesia yang berfokus pada platform YouToube. Untuk memperluas jangkauan mereka dan menyalurkan konten yang dibuat Komunitas RKI maka diadakan pelatihan Tiktok Affiliate. Hasil dari pelatihan ini adalah peningkatan pengetahuan dan *pasive income* dari Tiktok Affiliate. Secara keseluruhan, penelitian ini menggambarkan bagaimana penerapan strategi peningkatan *soft skill* dan potensi industri dapat memberikan kontribusi yang baik terhadap pendapatan tambahan (*pasive income*) bagi Komunitas Rumah Kreator Indonesia.

Kata Kunci: Soft Skill, Potensi Industri, Komunitas Rumah Kreator Indonesia, Tiktok Affiliate

Abstract

This article discusses improving the soft skills and creative industry potential of the Rumah Kreator Indonesia Community through Tiktok Affiliate training in South Prupuk Village, Margasari District, Tegal Regency. This research aims to increase the value of the skills of the people of South Prupuk Village with the creative industry which is being echoed by the government, one of which is doing business through Tiktok affiliates. At the same time, South Prupuk Village has the asset of Komunitas Rumah Kreator Indonesia which focuses on the YouToube

platform. To expand their reach and channel the content created by the RKI Community, Tiktok Affiliate training was held. The results of this training are increased knowledge and passive income from Tiktok Affiliate. Overall, this study illustrates how the application of soft skills improvement strategies and industry potential can make a good contribution to pasive income for the Rumah Kreator Indonesia Community.

Keywords: *Soft Skills, Industry Potential, Indonesian Home Creator Community, Tiktok Affiliate*

PENDAHULUAN

Masyarakat yang maju dan kreatif harus selalu meningkatkan kemampuannya baik dari segi *soft skill* maupun segi industri kreatif. Menurut (APINDO, 2021) *soft skill* adalah ketrampilan personal dan interpersonal yang dibutuhkan seseorang dalam memenuhi keberlangsungan hidup, terutama dalam kegiatan sosial dan pelaksanaan pekerjaan. Dengan memiliki *soft skills* membuat seseorang lebih memiliki keterampilan, akan berkomunikasi, keterampilan emosional, keterampilan berbahasa, keterampilan berkelompok, memiliki etika dan moral, santun dan keterampilan spiritual. Keterampilan yang baik dapat membantu kinerja, produktivitas, dan kesuksesan masyarakat dalam perekonomian (Eflindri dkk (2011:67)) dalam (Hamdani et al., 2022). Sedangkan industri kreatif menurut (Nuraini & Nasri, 2017) adalah industri yang menyediakan layanan kreatif bisnis, seperti periklanan, *public relations* dan penjualan. Industri kreatif bisa dijadikan potensi kekuatan ekonomi baru di Indonesia. Karena dengan peningkatan industri kreatif pendapatan ekonomi daerah juga akan ikut mengalami peningkatan.

Hal tersebut menjelaskan bagaimana pentingnya *soft skill* dan industri kreatif untuk mendorong perekonomian. Dalam kesempatan ini, penulis mengambil Desa Prupuk Selatan, Kecamatan Margasari Kabupaten Tegal sebagai sasaran meningkatkan *soft skill* dan industri kreatif melalui pelatihan Tiktok Affiliate. Desa Prupuk Selatan memiliki luas 197 ha, yang terdiri 40 RT dan 8 RW. Lokasi ini sesuai dengan lokasi KKN 53 UIN SAIZU PURWOKWETO Kelompok 31. Dalam lokasi KKN ini kami menemukan aset yang dapat dijadikan landasan untuk merancang program kegiatan. Aset tersebut adalah Komunitas Rumah Kreator Indonesia yang berfokus dalam industri kreatif pembuatan konten Youtube. Guna menyalurkan konten yang dibuat Komunitas RKI penulis mengadakan pelatihan Tiktok Affiliate untuk memperluas jangkauan mereka.

Tiktok adalah salah satu media sosial dengan pertumbuhan tercepat. Untuk membangun hubungan yang lebih baik dengan konsumen dan produk yang dipasarkan lebih dikenal oleh konsumen pihak Tiktok menambahkan fitur Tiktok Affiliate. *Affiliate marketing* adalah strategi pemasaran media sosial dimana pemilik merek akan memberikan komisi tertentu kepada mereka yang mempromosikan dan berhasil menjual produknya. Jangkauan Tiktok Affiliate sangat luas, karena semua orang yang memiliki akun Tiktok dapat mendaftarkan diri menjadi Tiktok Affiliate untuk mendapatkan keuntungan dari hasil produk yang berhasil dijual (Windi, 2023).

Pemilihan aset desa dilakukan menggunakan metode ABCD (*Asset based Community Development*). Metode ABCD adalah pendekatan yang menitikberatkan pada penyusunan

strategi untuk pembangunan berkelanjutan yang berbasis masyarakat. Pendekatan ABCD tidak hanya terkait dengan mobilisasi masyarakat dalam pembangunan di desa tetapi juga bagaimana mengidentifikasi, membangun serta menciptakan aset lokal desa menjadi lebih berdaya guna (Srirejeki et al., 2020). Konsep ABCD ini merupakan sebuah alternatif pemberdayaan masyarakat dengan menggunakan aset. Aset dalam konteks ini diberikan makna potensi yang dimiliki oleh masyarakat sendiri, dengan menggunakan potensi atau kekayaan yang dimiliki masyarakat dapat digunakan sebagai senjata pamungkas untuk melakukan program pemberdayaan. Potensi tersebut dapat berupa kekayaan yang dimiliki dalam diri (kecerdasan, kepedulian, gotong royong, kebersamaan, dan lain-lain) ataupun dapat berwujud ketersediaan Sumber Daya Alam (SDA). Pemahaman mengenai konsep ABCD ini ditambah dengan 4 (empat) kriteria, yaitu; *Problem Based Approach*, *Need Based Approach*, *Right Based Approach*, *Asset Based Approach* (Al-Kautsari, 2019).

Dalam penelitian dan pengamatan mengenai potensi yang ada di desa Prupuk Selatan, maka penulis memilih komunitas rumah kreator Indonesia sebagai sasaran potensi yang ingin dikembangkan. Komunitas rumah kreator Indonesia adalah komunitas yang berfokus pada pembuatan konten YouTube. Sampai saat ini RKI beranggotakan 10 orang. Desa Prupuk Selatan adalah desa yang dilewati jalur lintas provinsi. Hal tersebut menjadikan Masyarakat banyak yang membuat konten dengan isi konten, bus ataupun mobil besar yang lewat di jalur lintas provinsi. Komunitas rumah kreator Indonesia ini juga tidak hanya membuat konten dan mengunggahnya, tetapi juga menjual akun Youtube yang sudah monetisasi.

Salah satu daya tarik utama dari Komunitas Rumah Kreator Indonesia adalah konsisten dalam pembuatan konten Youtube dan penjualan akun Youtube yang sudah monetisasi. Melihat saat ini momentum industri kreatif sangat meningkat dan banyak digaungkan oleh pemerintah menjadikan jalan bagi para konten kreator mendapatkan penghasilan. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya masyarakat Desa Prupuk Selatan dalam mengembangkan minat bakatnya sebagai konten kreator. Namun komunitas tersebut hanya mendalami konten Youtube. Oleh karena itu, penulis berinovasi untuk memperluas jangkauan konten mereka yang tentunya menghasilkan juga yakni melalui Tiktok Affiliate.

Penulis memilih Komunitas Rumah Kreator Indonesia karena komunitas ini merupakan aset desa dan menjadi ruang bagi masyarakat Desa Prupuk selatan menyalurkan kreativitas serta ide berkonten, juga menjadi wadah bagi mereka yang ingin terjun ke dunia konten kreator. Dengan menggandeng komunitas Rumah kreator Indonesia yang ada di Desa Prupuk Selatan, harapan kami bisa melanjutkan gagasan yang telah kami buat dengan menularkan kepada masyarakat dalam menjadi konten kreator dan memajukan serta memperluas sektor industri kreatif yang ada.

Tantangan yang penulis hadapi dalam pelatihan Tiktok Affiliate ini, yaitu 1) Beberapa anggota Komunitas Rumah Kreator Indonesia masih kesulitan dalam pendaftaran Tiktok Affiliate. 2) Beberapa anggota Komunitas Rumah Kreator Indonesia sudah pernah mendaftar tetapi lupa dengan *username* ataupun *password*. Tidak banyak tantangan yang penulis hadapi, karena dari awal penulis memilih Komunitas Rumah Kreator Indonesia yang berminat menjadi konten kreator. Selain itu mereka sudah paham dengan cara kerja platform YouToube yang tentunya tidak jauh berbeda dengan cara kerja *platform* Tiktok.

Selain itu yang terpenting mereka sudah tahu tentang bagaimana cara membuat konten yang menarik.

METODE

Metode *Asset Based Community Development* (ABCD) merupakan sebuah alternatif pemberdayaan masyarakat dengan memanfaatkan potensi yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri (Al-Kautsari, 2019). Dalam konteks pelatihan Tiktok Affiliate pada Komunitas Rumah Kreator Indonesia di Desa Prupuk Selatan, ABCD diterapkan sebagai berikut:

1. Pendekatan Pemberdayaan Komunitas

Sebelum melaksanakan pelatihan, harus paham tentang komunitas yang ada di Desa Prupuk Selatan. Mulai dari sumber daya yang ada di dalam komunitas, baik berupa keterampilan, pengetahuan, keahlian ataupun jaringan sosial. Selain itu karakteristik demografis anggota komunitas juga harus dipahami untuk kesuksesan pelatihan. Karakteristik demografis ini mencakup usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan, dan latar belakang budaya. Sedangkan dalam pendekatan metode ABCD melibatkan partisipasi aktif dari anggota komunitas dalam merencanakan, melaksanakan dan mengevaluasi suatu program. Pendekatan ini lebih fokus kepada identifikasi pemanfaatan sumber daya yang ada dalam komunitas, baik berupa keterampilan, pengetahuan, ataupun jaringan sosial.

2. Tahap Kegiatan Riset Aksi ABCD

a. Pemetaan Aset Komunitas

Identifikasi semua aset yang ada dalam komunitas, baik itu berupa sumber daya fisik (misalnya, tanah, bangunan), sumber daya manusia (keterampilan, pengetahuan, keahlian), sumber daya sosial (jaringan, hubungan), atau sumber daya ekonomi (usaha lokal, pasar potensial).

b. Konsultasi dan Pengumpulan Informasi

Melakukan konsultasi dengan anggota komunitas untuk memahami apa yang mereka anggap sebagai aset utama mereka, kebutuhan mereka, dan visi mereka untuk masa depan komunitas.

c. Analisis Data

Menganalisis data dan informasi yang dikumpulkan untuk mengidentifikasi pola-pola, tren, dan peluang yang ada dalam komunitas.

d. Pembentukan Tim

Membentuk tim atau kelompok yang beranggotakan mahasiswa KKN untuk merencanakan dan melaksanakan tindakan berdasarkan temuan dari riset.

e. Perencanaan Pelatihan

Berdasarkan hasil riset aksi dan konsultasi dengan komunitas, merencanakan tindakan konkret yang memanfaatkan aset yang ada dalam komunitas untuk memecahkan masalah atau mencapai tujuan tertentu.

f. Pelaksanaan Pelatihan

Melaksanakan pelatihan yang telah direncanakan dengan melibatkan anggota komunitas.

- g. Evaluasi dan Pembelajaran
Melakukan evaluasi terhadap hasil pelatihan yang dilakukan dan proses yang dilalui, serta belajar dari pengalaman untuk memperbaiki dan meningkatkan pendekatan ke depannya.
 - h. Pengukuran Dampak
Mengukur dampak dari pelatihan yang dilakukan terhadap komunitas, baik itu dalam hal perubahan sosial, ekonomi, atau lingkungan, serta memperkuat aset dan kapasitas komunitas.
3. Pihak-Pihak yang Terlibat
- a. Tim Pelatihan: Terdiri dari mahasiswa KKN UIN Saizu Purwokerto sebagai pemateri sekaligus pemandu jalannya pelatihan dan yang akan mengelola seluruh proses ABCD dari pemetaan aset hingga pengukuran dampak
 - b. Anggota Komunitas: Anggota Komunitas Rumah Kreator Indonesia, dan masyarakat yang memiliki minat sebagai konten kreator
 - c. Pemerintah Desa: Sebagai mitra dalam memfasilitasi akses teknologi dan infrastruktur yang mungkin diperlukan untuk pelaksanaan program.
4. Tempat dan Waktu Pelaksanaan
- Tempat kegiatan dilakukan di aula Kantor Balai Desa Prupuk Selatan. Pelatihan dilakukan mulai 31 Januari 2024 – 2 Februari 2024, dengan pembagian hari pertama sosialisasi, dilanjut pendaftaran akun Tiktok Affiliate sembari menunggu persetujuan. Lalu di hari ke dua yaitu pembuatan konten video melalui beberapa teknik agar konten yang dihasilkan menarik, dilanjut dengan cara menautkan keranjang kuning ke dalam video yang sudah siap *upload*. Untuk hari ke tiga *follow up* dan penyampaian informasi tentang trik trik yang dapat digunakan untuk memudahkan mendapatkan penghasilan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahap *Discovery*

Dalam konteks pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*), tahap "*discovery*" akan fokus pada mengidentifikasi aset-aset yang dimiliki oleh anggota komunitas yang dapat digunakan untuk memperkuat program afiliasi. Berikut adalah beberapa tahap "*discovery*" dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD:

1. Pemetaan Potensi Anggota Komunitas: Identifikasi anggota komunitas yang memiliki minat, keterampilan, atau pengetahuan dalam penggunaan TikTok atau pemasaran digital secara umum. Ini bisa termasuk individu yang sudah memiliki pengalaman dalam membuat konten kreatif, mengelola platform media sosial, atau memahami strategi pemasaran digital.
2. Konsultasi dan Pengumpulan Informasi: Lakukan konsultasi dengan anggota komunitas untuk memahami aset-aset yang mereka miliki terkait dengan pemasaran TikTok. Ini bisa berupa keterampilan desain grafis, pengetahuan tentang tren konten, akses ke perangkat lunak atau aplikasi yang berguna, atau jaringan sosial yang luas.
3. Analisis Potensi dan Kebutuhan: Analisis data dan informasi yang dikumpulkan dari konsultasi untuk mengidentifikasi potensi-potensi yang ada dalam komunitas

terkait dengan pemasaran TikTok. Pahami kebutuhan anggota komunitas dan tantangan yang mereka hadapi dalam memulai atau meningkatkan keterlibatan mereka di platform tersebut.

4. Pembentukan Tim Kerja atau Kelompok Diskusi: Bentuk tim kerja atau kelompok diskusi yang terdiri dari anggota komunitas yang memiliki minat atau pengalaman dalam pemasaran TikTok. Diskusikan potensi-potensi yang telah diidentifikasi dan mulailah merencanakan strategi untuk memanfaatkannya dalam program afiliasi.
5. Perencanaan Tindakan: Berdasarkan hasil “*discovery*” dan diskusi kelompok, buatlah rencana tindakan yang konkret untuk memanfaatkan aset-aset yang ada dalam komunitas dalam program afiliasi TikTok. Ini bisa mencakup pelatihan, *workshop*, atau pengembangan konten bersama untuk meningkatkan keterlibatan dan hasil afiliasi.

Tahap *discovery* dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD penting untuk memastikan bahwa program afiliasi dibangun berdasarkan pada kekuatan dan potensi yang dimiliki oleh anggota komunitas sehingga dapat memberikan manfaat maksimal bagi semua pihak yang terlibat.

2. Tahap *Dream*

Dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*), tahap *dream* akan fokus pada pembangunan visi bersama antara anggota komunitas tentang potensi dan tujuan dari program afiliasi TikTok. Berikut adalah beberapa tahap *dream* dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD:

1. Mengidentifikasi Tujuan Bersama: Diskusikan dengan anggota komunitas untuk mengidentifikasi tujuan bersama terkait dengan program afiliasi TikTok. Tujuan ini bisa berupa peningkatan penghasilan, peningkatan visibilitas merek atau produk, atau pengembangan komunitas yang lebih kuat di platform TikTok.
2. Membangun Visi Bersama: Berdasarkan tujuan yang telah diidentifikasi, bantu anggota komunitas untuk membayangkan masa depan yang diinginkan terkait dengan program afiliasi TikTok. Diskusikan bagaimana program ini dapat membantu mereka mencapai tujuan pribadi atau komunitas mereka.
3. Menetapkan Standar dan Nilai: Diskusikan standar dan nilai-nilai yang akan menjadi dasar dari program afiliasi TikTok. Ini bisa mencakup integritas, kerja sama, inovasi, atau pemberdayaan komunitas sebagai nilai inti yang akan memandu semua kegiatan dalam program afiliasi.
4. Membuat Rencana Strategis: Bantu anggota komunitas untuk merumuskan rencana strategis yang mendukung visi bersama dan tujuan program afiliasi TikTok. Rencana ini harus mencakup langkah-langkah konkret yang akan diambil untuk mencapai tujuan tersebut dalam jangka waktu tertentu.
5. Menginspirasi dan Memotivasi: Menggunakan cerita sukses, contoh inspiratif, atau testimonial dari afiliasi TikTok lainnya untuk menginspirasi dan memotivasi anggota komunitas dalam meraih impian mereka terkait program afiliasi TikTok.

Tahap “*dream*” dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD penting untuk membangun kesadaran kolektif dan semangat komunitas yang kuat terkait

dengan potensi dan tujuan dari program afiliasi. Ini akan membantu menjaga motivasi dan keterlibatan anggota komunitas dalam jangka panjang.

3. Tahap *Design*

Dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*), tahap "*design*" akan berfokus pada perencanaan program afiliasi yang memanfaatkan aset dan potensi yang ada dalam komunitas. Berikut adalah beberapa tahap "*design*" dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD:

1. Identifikasi Aset dan Sumber Daya: Tinjau kembali hasil "*discovery*" untuk mengidentifikasi aset dan sumber daya yang dimiliki oleh anggota komunitas yang dapat digunakan dalam program afiliasi TikTok. Ini termasuk keterampilan, pengetahuan, jaringan sosial, dan akses ke perangkat lunak atau perangkat keras yang relevan.
2. Pengembangan Kurikulum dan Materi Pelatihan: Berdasarkan aset dan sumber daya yang telah diidentifikasi, rancang kurikulum dan materi pelatihan yang sesuai untuk mendukung pengembangan keterampilan dan pengetahuan anggota komunitas dalam memanfaatkan TikTok sebagai afiliasi. Ini bisa mencakup pelatihan tentang cara membuat konten yang menarik, strategi pemasaran digital, analisis data, dll.
3. Membuat Rencana Pelaksanaan: Rancang rencana pelaksanaan yang mencakup jadwal pelatihan, lokasi, metode pengiriman (baik secara *online* atau *offline*), dan strategi evaluasi. Pastikan rencana ini mempertimbangkan preferensi dan kebutuhan anggota komunitas serta ketersediaan sumber daya.
4. Melibatkan Anggota Komunitas: Libatkan anggota komunitas dalam proses perancangan program afiliasi TikTok. Berikan kesempatan bagi mereka untuk memberikan masukan, saran, dan umpan balik terhadap rencana yang telah dirancang, sehingga program dapat lebih sesuai dengan kebutuhan dan harapan mereka.
5. Kolaborasi dengan Mitra Eksternal: Jika ada, lakukan kolaborasi dengan mitra eksternal seperti ahli pemasaran digital, kreator konten TikTok yang berpengalaman, atau organisasi lain yang memiliki keahlian yang relevan. Libatkan mereka dalam perancangan dan implementasi program untuk memperkaya pengalaman dan pengetahuan yang ditawarkan kepada anggota komunitas.
6. Pembentukan Mekanisme Dukungan: Sediakan mekanisme dukungan bagi anggota komunitas selama pelatihan dan setelahnya. Ini bisa berupa sesi tanya jawab, forum diskusi *online*, atau bimbingan individu untuk membantu mereka mengatasi tantangan dan mengoptimalkan penggunaan TikTok sebagai afiliasi.

Tahap "*design*" dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD penting untuk memastikan bahwa program afiliasi dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan, aset, dan potensi yang dimiliki oleh anggota komunitas, sehingga dapat memberikan manfaat yang maksimal bagi mereka.

4. Tahap *Define*

Dalam pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*), tahap "*define*" atau "*tentukan*" bertujuan untuk memahami lebih dalam tentang kekuatan dan potensi yang dimiliki oleh komunitas yang terlibat dalam pelatihan Tiktok Affiliate. Berikut

adalah beberapa tahap “*define*” dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD:

1. Identifikasi Aset Komunitas: Langkah pertama adalah mengidentifikasi berbagai aset yang dimiliki oleh komunitas. Ini bisa termasuk keterampilan, pengetahuan, jaringan sosial, perangkat keras, atau perangkat lunak yang dapat digunakan untuk mendukung program afiliasi TikTok.
2. Pemahaman Tentang Potensi Komunitas: Selanjutnya, lakukan evaluasi mendalam terhadap potensi komunitas. Tinjau kembali aset yang telah diidentifikasi dan pertimbangkan bagaimana aset tersebut dapat dioptimalkan untuk mencapai tujuan afiliasi TikTok.
3. Definisikan Tujuan dan Sasaran: Bersama-sama dengan anggota komunitas, tentukan tujuan dan sasaran dari program afiliasi TikTok. Pastikan tujuan ini sesuai dengan kebutuhan dan aspirasi komunitas serta memanfaatkan aset dan potensi yang telah diidentifikasi sebelumnya.
4. Identifikasi Kebutuhan Pelatihan: Lakukan analisis kebutuhan pelatihan untuk menentukan area-area di mana anggota komunitas membutuhkan bantuan atau pengembangan keterampilan tambahan dalam konteks pemasaran TikTok. Ini dapat membantu merancang kurikulum pelatihan yang relevan dan efektif.
5. Perumusan Rencana Aksi: Setelah tujuan, sasaran, dan kebutuhan pelatihan telah ditentukan, buatlah rencana aksi yang jelas dan terperinci. Rencana ini harus mencakup langkah-langkah konkret yang akan diambil untuk mencapai tujuan afiliasi TikTok, termasuk strategi pelatihan, pemilihan materi, dan metode evaluasi.
6. Keterlibatan dan Partisipasi: Penting untuk melibatkan secara aktif anggota komunitas dalam proses “*define*”. Ini dapat dilakukan melalui diskusi kelompok, pertemuan komunitas, atau wawancara individu untuk memastikan bahwa tujuan, sasaran, dan rencana aksi yang dirumuskan benar-benar mencerminkan aspirasi dan kebutuhan mereka.

Tahap “*define*” dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD penting untuk memastikan bahwa program afiliasi dikembangkan berdasarkan pada kekuatan, potensi, dan kebutuhan yang ada dalam komunitas, sehingga dapat memberikan manfaat yang maksimal bagi semua pihak yang terlibat

5. Tahap *Destiny*

Dalam pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*), tahap “*destiny*” atau “tujuan akhir” akan menyoroti pencapaian tujuan jangka panjang dan dampak positif yang diharapkan dari program pelatihan Tiktok affiliate. Berikut adalah beberapa tahap “*destiny*” dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD:

1. Menetapkan Tujuan Jangka Panjang: Diskusikan bersama anggota komunitas untuk menetapkan tujuan jangka panjang dari program pelatihan Tiktok Affiliate. Ini mungkin termasuk peningkatan pendapatan anggota komunitas, peningkatan keterampilan digital, atau memperkuat jaringan sosial dan kolaborasi.
2. Merumuskan Visi Masa Depan: Bersama-sama dengan anggota komunitas, rancanglah visi masa depan yang diinginkan terkait dengan hasil yang diharapkan dari program pelatihan Tiktok Affiliate. Visi ini harus mencerminkan aspirasi dan

kebutuhan komunitas serta memanfaatkan aset dan potensi yang telah diidentifikasi sebelumnya.

3. Pembentukan Rencana Tindakan Jangka Panjang: Buatlah rencana tindakan jangka panjang yang mencakup langkah-langkah konkret yang akan diambil untuk mencapai tujuan dan visi masa depan yang telah ditetapkan. Pastikan rencana ini melibatkan kolaborasi antara anggota komunitas, mitra eksternal, dan *stakeholder* lainnya.
4. Pengukuran dan Evaluasi: Tentukan indikator kinerja dan pengukuran yang akan digunakan untuk mengevaluasi kemajuan dan pencapaian tujuan jangka panjang dari program pelatihan Tiktok Affiliate. Lakukan pemantauan secara teratur dan berikan umpan balik kepada anggota komunitas untuk membantu mereka tetap fokus dan termotivasi.
5. Keterlibatan Komunitas dan Kelangsungan Program: Pastikan keterlibatan yang berkelanjutan dari anggota komunitas dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi program pelatihan Tiktok Affiliate. Bangunlah kapasitas komunitas untuk melanjutkan dan memperkuat program secara mandiri setelah pelatihan selesai.
6. Perayaan Prestasi dan Keberhasilan: Rayakan pencapaian dan keberhasilan yang dicapai oleh anggota komunitas sebagai hasil dari program pelatihan Tiktok Affiliate. Ini dapat meningkatkan rasa percaya diri, motivasi, dan komitmen mereka untuk terus berpartisipasi dalam pembangunan komunitas.

Tahap “*destiny*” dalam pelatihan Tiktok Affiliate dengan pendekatan ABCD penting untuk memastikan bahwa program tersebut tidak hanya berfokus pada hasil jangka pendek, tetapi juga berkontribusi pada pencapaian tujuan jangka panjang dan perubahan positif yang berkelanjutan dalam komunitas.

Gambar 1. Dokumentasi Sosialisai Tiktok Affiliate



Gambar 2. Dokumentasi Cara Pembuatan Video dan Penautan Keranjang Kuning pada Tiktok Affiliate



Gambar 3. Dokumentasi Follow Up dan Penyampaian Trik Trik Tiktok Affiliate



KESIMPULAN

Pelatihan Tiktok Affiliate memberikan dampak yang positif bagi Komunitas Rumah Kreator Indonesia. Salah satunya Komunitas Rumah Kreator Indonesia mengalami peningkatan signifikan dalam berbagai *soft skill*. Mereka meningkatkan di berbagai keterampilan terutama keterampilan dalam kreativitas konten. Selain itu anggota komunitas juga berhasil mendapatkan *pasive income* melalui program Tiktok Affiliate. Dengan demikian, pelatihan Tiktok affiliate di Desa Prupuk Selatan telah memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan *soft skill* anggota Komunitas Rumah Kreator Indonesia dan memperkuat potensi industri kreatif di tingkat komunitas. Hal ini menunjukkan pentingnya pelatihan digital dalam memberdayakan komunitas di wilayah pedesaan dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Hal ini menunjukkan pentingnya pendekatan partisipatif dan berbasis aset dalam pemberdayaan komunitas untuk mencapai pertumbuhan dan pembangunan yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Kautsari, M. M. (2019). Asset-Based Community Development : Strategi Pengembangan Masyarakat. *Empower: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 4(2), 259. <https://doi.org/10.24235/empower.v4i2.4572>
- APINDO. (2021). Penguatan Kebijakan Pengembangan Soft Menuju Industri 4.0. *International Labour Organization*, 0–152.
- Hamdani, F., Fauzia, A., Efendi, L. A., Liani, S. S., Togatorop, M., Ramadhani, R. W., & Yunita, Y. (2022). Pentingnya pengembangan soft skills generasi milenial dalam menghadapi tantangan pasca pandemi covid-19. *Indonesia Berdaya*, 3(3), 485–494. <https://doi.org/10.47679/ib.2022245>
- Nuraini, & Nasri, R. (2017). Strategi Pengembangan Industri Kreatif Dengan Pendekatan Triple Helix (Studi Kasus Pada Industri Kreatif Di Tangerang Selatan). *Prosiding Seminar Nasional Riset Manajemen & Bisnis*, 867–877.
- Srirejeki, K., Faturahman, A., Warsidi, W., Ulfah, P., & Herwiyanti, E. (2020). Pemetaan Potensi Desa untuk Penguatan Badan Usaha Milik Desa dengan Pendekatan Asset Based Community-Driven Development. *Warta LPM*, 23(1), 24–34. <https://doi.org/10.23917/warta.v23i1.8974>
- Windi, R. (2023). the Influence of Influencer Marketing, Content Marketing and the Effectiveness of Tiktok Affiliates on Hanasui Brand Awareness Skincare (Case Study of Management Department Students At Sam Ratulangi University 2023). *Tampenawas 772 Jurnal EMBA*, 11(3), 772–784.