



Panduan Teknis

Pelaksanaan LKS - SMK Pemasaran Daring

Banda Aceh

27 – 30 Juli 2022



Pratama
Edukasi

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	2
PENDAHULUAN	3
1. NAMA DAN DESKRIPSI BIDANG LOMBA.....	3
1.1 Peserta.....	3
1.2 Deskripsi Bidang Lomba.....	3
1.3 Isi Deskripsi Teknis.....	3
1.4 Dokumen Terkait	3
2. SPESIFIKASI TERHADAP STANDAR NASIONAL (Standar Kompetensi Bidang Lomba)	5
2.1. Ketentuan umum	5
2.2. Spesifikasi Kompetensi LKS-SMK	5
3. SISTEM PENILAIAN.....	6
3.1. Petunjuk Umum	6
3.2. Kriteria Toleransi Pengukuran.....	8
3.3. Kriteria Penilaian.....	8
3.5. Sub Kriteria	8
3.6 Keseluruhan Penilaian	8
3.7. Prosedur Penilaian	8
3.1. Skema Penilaian	6
4. FORMAT/STRUKTUR PROYEK UJI.....	6
4.1. Petunjuk Umum	9
4.2. Persyaratan Uji	9
4.3. Sirkulasi Proyek Uji	9
4.4. Perubahan Proyek Uji.....	9
5. DAFTAR ALAT	7
5.1 Ketentuan Umum	7
5.2 Daftar Alat para Peserta.....	7
6. DAFTAR BAHAN	8
6.1 BAHAN PENUNJANG	8
7. LAYOUT DAN BAHAN LAYOUT.....	8
8. JADWAL BIDANG LOMBA	9
9. KEBUTUHAN LAIN dan SPESIFIKASINYA.....	10
9.1 Kebutuhan ini untuk kebutuhan juri, diantaranya:.....	13
9.2 Kebutuhan Juri untuk menilai, diantaranya:.....	10

PENDAHULUAN

1. NAMA DAN DESKRIPSI BIDANG LOMBA

Pemasaran Daring

1.1 Peserta

Peserta adalah Siswa-Siswi SMK Jurusan Bisnis Daring & Pemasaran terbuka untuk kelas X, XI, XII

1.2 Deskripsi Bidang Lomba

Jenis Kegiatan Lomba meliputi : *buyer persona, customer journey, Konten Tiktok & Tiktok live streaming selling*

1.3 Isi Deskripsi Teknis

Buyer Persona

Kemampuan mengenali calon pelanggan yang cocok untuk menjadi target market produk khas daerah masing-masing

Customer Journey Mapping

Kemampuan membuat pola interaksi pelanggan dengan produk

Konten Tiktok

Kemampuan membuat konten yang relevan, penting, menarik menggunakan platform media social *Tiktok*

Tiktok Live Streaming Selling

Kemampuan melakukan penjualan secara *live* dengan menggunakan *Tiktok Live*

1.4 Dokumen Terkait

Peserta lomba akan diberikan materi pelatihan tentang materi lomba sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan secara *online* melalui *webinar* maupun video-video pelatihan yang tautan-nya akan diberikan sesuai dengan tahapan yang telah ditentukan.

Pengetahuan dan kemampuan siswa akan perencanaan pemasaran dan kemampuan mengelola periklanan digital dan menjual secara *live* dan

berbagai aspek pendukung lainnya akan mendukung penilaian dalam kegiatan ini.

Banyak konten tambahan yang berhubungan dengan kemampuan yang dibutuhkan dalam lomba ini bisa dicari di internet, termasuk juga di YouTube Channel dan Instagram “Dedy Budiman” & “Madani Rei”.

2. SPESIFIKASI TERHADAP STANDAR NASIONAL (Standar Kompetensi Bidang Lomba)

2.1. Ketentuan umum

LKS mengukur pengetahuan dan pemahaman melalui penampilan/unjuk kerja. Proyek uji, skema penilaian, dan bobot masing-masing modul proyek uji dikembangkan berdasarkan spesifikasi kompetensi LKS-SMK.

2.2. Spesifikasi Kompetensi LKS-SMK

Spesifikasi Kompetensi adalah rumusan target kompetensi yang akan dilombakan. Target kompetensi dirumuskan berdasarkan situasi dunia kerja atau industri dengan tetap memperhatikan kurikulum SMK. Berikut spesifikasi kompetensi LKS-SMK :

Tahap	Kompetensi
#1	Membuat <i>targeting</i> / <i>segmentasi</i> pelanggan dengan menggunakan <i>Buyer Persona</i>
#2	Membuat pola interaksi pelanggan dengan menggunakan metode <i>Customer Journey</i>
#3	Melakukan pembuatan 3 konten yang relevan, penting & menarik di <i>Tiktok</i>

#4	Melakukan <i>shooting</i> penjualan langsung produk secara <i>live</i> menggunakan <i>Tiktok Live</i> dengan durasi 10 – 15 Menit
----	---

3. SISTEM PENILAIAN

Penilaian LKS-SMK menggunakan ketentuan yang telah ditetapkan panitia.

Penilaian LKS-SMK Pemasaran Daring dilaksanakan dalam 4 tahapan

3.1. Skema Penilaian

No.	Modul	Kriteria/Sub-Kriteria
1	<i>Buyer Persona</i>	Mampu membuat targeting / segmentasi pelanggan dengan menggunakan <i>Buyer Persona</i>
2	<i>Customer Journey</i>	Mampu membuat pola interaksi pelanggan dengan menggunakan metode <i>Customer Journey</i>
3	<i>Konten Tiktok</i>	Mampu Melakukan pembuatan 3 konten Tiktok yang relevan, penting dan menarik
4	<i>Live Streaming Selling</i>	Mampu melakukan <i>shooting</i> penjualan langsung produk secara <i>live</i> menggunakan <i>Tiktok Live</i>

4. FORMAT/STRUKTUR PROYEK UJI

Tidak ada proyek uji

5. DAFTAR ALAT

5.1 Ketentuan Umum

Peralatan kerja disiapkan oleh peserta sesuai dengan petunjuk yang telah disiapkan oleh Panitia sebagai berikut

5.2 Daftar Alat para Peserta

Perangkat Keras		
1	Komputer dengan Akses Internet	
2	<i>Handphone</i> dengan Spesifikasi yang memadai dan Akses Internet	<i>Diinstall</i> Perangkat Lunak yang dibutuhkan
3	Kamera dan Tripod	Untuk merekam proses lomba
4	Peralatan Pendukung Fotografi	Untuk melakukan foto dan presentasi
Perangkat Lunak		
1	<i>Microsoft Office</i>	
2	<i>Canva / Adobe Spark Post /</i> Aplikasi edit gambar lain	Untuk edit konten gambar
3	<i>Inshot / CapCut /</i> Aplikasi edit video lain	Untuk edit video
4	<i>Instagram</i>	Akun Bisnis Khusus untuk LKS
5	<i>Tiktok</i>	Akun Khusus untuk LKS
6	<i>Zoom</i>	Untuk melakukan webinar dan presentasi

Peserta melaksanakan kegiatan lomba di ruangan khusus yang memiliki akses internet baik dengan peralatan meja kursi dan sarana lain yang disesuaikan dengan kebutuhan peserta.

5.3 Alat dan bahan yang dilarang digunakan

Penggunaan *software* ilegal yang tidak berlisensi tidak diperbolehkan untuk digunakan dalam perlombaan ini.

6. DAFTAR BAHAN

Tidak ada bahan dan perakitan yang perlu dipersiapkan

6.1 BAHAN PENUNJANG

Bahan Penunjang Lomba sebagai Referensi para Peserta

Peserta mempersiapkan alat tulis, pakaian, dan properti lain yang bisa mendukung tugas presentasi.

7. LAYOUT DAN BAHAN LAYOUT

Tidak ada layout khusus yang perlu dipersiapkan

8. JADWAL BIDANG LOMBA

Waktu	Deskripsi	Keterangan
Hari 1		
09.00 - 12.00 WIB	Pembukaan LKS Provinsi	
13.00 – 16.00 WIB	Lomba Pembuatan Video Buyer Persona & Customer Journey Mapping	Di area sekolah pengampu LKS
16.00 – Selesai	Penutupan lomba hari pertama dan pengundian live streaming selling	
Hari 2		
09.00 - 11.30 WIB	Live Streaming Selling Sesi 1	
13.00 – 15.30 WIB	Live Streaming Selling Sesi 2	Di area sekolah pengampu LKS
09.00 – 16.00 WIB	Konten Tiktok	
Hari 3		
09.00 - 12.00 WIB	Evaluasi Lomba & Materi tentang LKS SMK Tingkat Nasional	Diarea Sekolah pengampu LKS

9. KEBUTUHAN LAIN dan SPESIFIKASINYA

9.1 Kebutuhan Juri untuk menilai, diantaranya:

No	Peralatan	Jumlah	Satuan
1	Komputer dengan Akses Internet	2	set
2	Akun <i>Zoom</i>	1	paket
3	Pulsa Kuota	2	paket

9.2 Kapasitas listrik yang dibutuhkan:

No.	Nama Alat	Daya
1	Komputer/Laptop 1	65
2	Komputer/laptop 2	65
3	Komputer/Laptop 3 (Teknisi)	65
TOTAL		195 watt

10. Rekomendasi Juri

Lampiran Rekomendasi juri



SMK BISA-HEBAT
SIAP KERJA • SANTUN • MANDIRI • KREATIF

AGMARI

KOMISI
KOMUNITAS PROFESI SALES INDONESIA



Pratama Edukasi

Deskripsi Teknis LKS-SMK

PEMASARAN DARING

Tingkat Provinsi Aceh 2022



Ahmad Madani





PEMASARAN DARING

Jenis kegiatan lomba meliputi : Buyer Persona, Customer Journey, Konten Tiktok dan Tiktok Live Streaming Selling





DESKRIPSI TEKNIS



Buyer Persona

Kemampuan mengenali calon pelanggan yang cocok untuk menjadi target market produk



Customer Journey Mapping

Kemampuan membuat pola interaksi pelanggan dengan produk / jasa



Konten Tiktok

Kemampuan membuat 3 konten video yang berkualitas, relevan, penting & menarik



Tiktok Live Streaming Selling

Kemampuan melakukan penjualan secara live dengan menggunakan Tiktok Live



SPEKIFIKASI KOMPETENSI TEKNIS



BUYER PERSONA

Membuat targeting / segmentasi pelanggan dengan menggunakan Buyer Persona



KONTEN TIKTOK

Melakukan pembuatan 3 konten yang relevan, penting, menarik dari produk / jasa yang dipilih



CUSTOMER JOURNEY MAPPING

Membuat pola interaksi pelanggan dengan brand produk menggunakan metode Customer Journey Mapping

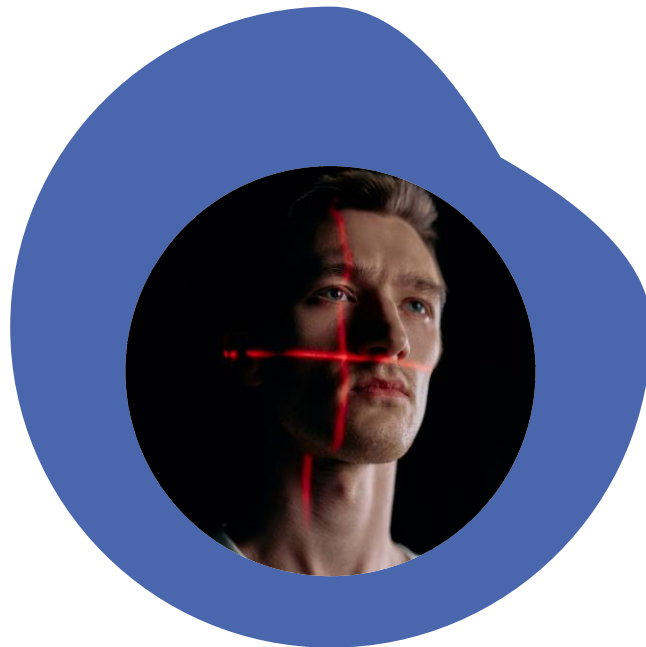


TIKTOK LIVE STREAMING SELLING

Melakukan shooting penjualan langsung produk secara live menggunakan Tiktok Live



BUYER PERSONA



12 Poin

Kesesuaian Buyer Persona dengan
Produk / Jasa yang dipilih



12 Poin

Detail Element Buyer Persona dari
profil pelanggan yang dipilih



12 Poin

Penampilan secara visual video
penjelasan Buyer Persona



CUSTOMER JOURNEY MAPPING



Tahapan Customer Journey 6 poin



Harapan Pelanggan / Customer di Setiap Tahapan 8 poin



Antisipasi Perusahaan Terhadap Harapan Pelanggan / Customer 10 poin



KONTEN TIKTOK

10 POIN

Kreatifitas dari konten yang dibuat & ditampilkan

10 POIN

2 Relevansi, keterkaitan konten dengan produk / jasa yang dipilih

10 POIN

3 Ajakan untuk melakukan transaksi termasuk didalamnya aktifitas promo yang digunakan

TIKTOK LIVE STREAMING SELLING



6 Poin

Opening, bagaimana membuka dan mengawali live selling, termasuk diantaranya kreatifitas penampilan



6 Poin

Masalah & Solusi : kemampuan menjelaskan tentang Fitur, Arti & manfaat produk / jasa



8 Poin

Story Selling : kemampuan menjelaskan / menawarkan produk menggunakan cerita



8 Poin

Call To Action : kemampuan mengajak audiens untuk bertransaksi / membeli / closing



Pratama
Edukasi

TERIMA KASIH



✉ madaniahmad@namaqu.com

🎵 @madanirei

☎ 0811-150-3000

📷 @madanirei

▶ Madani Rei

