

Pelatihan Personal Selling di Thinker Bee Learning Center

Ida Ayu Gde Suwiprabayanti Putra^{1*}, A.A. Raka Jayaningsih²

^{1,2}Sistem Informasi, ITB STIKOM Bali

*Email: suwiprabayanti@gmail.com

Keywords:
personal selling,
pengabdian,
thinker bee,
marketing

Abstrak

Thinker Bee Learning Center adalah salah satu tempat pendidikan non formal di Bali. Di tempat ini menyediakan Tenaga Pengajar untuk anak-anak yang ingin mempelajari baca tulis hitung, matematika, bahasa inggris dan robotika. Thinker Bee Learning Center sudah memiliki 14 orang Tenaga Pengajar. Sebagai salah satu lembaga profit yang berorientasi terhadap laba, Thinker Bee Learning Center memiliki target jumlah siswa yang harus dicapai setiap bulan dan setiap tahunnya untuk mempertahankan eksistensinya. Target tersebut harus dicapai oleh para pegawai yang diharapkan dapat melakukan persuasi kepada target market untuk mendaftar dan konsumen yang telah terdaftar agar memperpanjang durasi keikutsertaannya. Thinker Bee Learning Center memiliki target siswa yang harus dicapai dalam periode 3 bulan di mana target tersebut bervariasi disesuaikan dengan kategori program belajar yang ditawarkan. Strategi yang selama ini dilakukan adalah bergantung terhadap word of mouth marketing (promosi dari mulut ke mulut). Pegawai Thinker Bee Learning Center hanya melakukan kegiatan pemasaran dengan mendatangi dan membujuk secara langsung target marketnya serta melakukan persuasi kepada wali siswa untuk menambah jenis program belajar yang diikuti. Seiring dengan bertambahnya lembaga pendidikan non formal di Bali, strategi tersebut belum berhasil meningkatkan jumlah siswa sesuai dengan target sejak tahun 2019. Oleh sebab itu diperlukan adanya penambahan strategi lain untuk meningkatkan jumlah siswa mereka sehingga bisa mencapai target dan peningkatan branding Thinker Bee Learning Center. Salah satu strategi yang dapat digunakan untuk memperkenalkan produk kepada pelanggan adalah Personal Selling. Oleh sebab itu, Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan untuk melatih Personal Selling pegawai dalam menjual produk.

1. PENDAHULUAN

Mitra untuk PKM ini adalah Thinker Bee Learning Center Cabang Sudirman. Thinker Bee Learning Center adalah salah satu tempat pendidikan non formal di Bali. Thinker Bee berdiri sejak tahun 2008 dan bergerak di bidang pendidikan non formal seperti baca tulis hitung, bahasa inggris, matematika dan robotika. Sasaran utama dari kelas calistung adalah siswa PAUD

maupun SD. Sementara untuk matematika, bahasa inggris dan robotika menasar siswa SD hingga SMA. Untuk memfasilitasi siswa yang memiliki minat pada bidang desain grafis, maka Thinker Bee Learning Center sejak tahun 2013 juga telah membuka kelas desain grafis. Untuk memudahkan siswa-siswa yang ingin mempelajari robotika dan desain grafis, Thinker Bee Learning Center memberikan program Ekstra Kurikuler, dimana siswa

didatangi langsung ke sekolah mereka. Sasaran utama kegiatan ini adalah sekolah-sekolah internasional di Bali. Thinker Bee Learning Center sudah memiliki 4 cabang di Bali yaitu di daerah Sudirman, Canggu, Tabanan dan Kebo Iwa. Thinker Bee Cabang Sudirman sudah memiliki 24 orang Tenaga Pengajar yang terdiri dari 6 orang tenaga Part Time dan 18 orang Tenaga Tetap.

Sebagai salah satu lembaga profit yang berorientasi terhadap laba, Thinker Bee Learning Center memiliki target jumlah siswa yang harus dicapai setiap bulan dan setiap tahunnya untuk mempertahankan eksistensinya. Target tersebut harus dicapai oleh para pegawai yang diharapkan dapat melakukan persuasi kepada target market untuk mendaftar dan konsumen yang telah terdaftar agar memperpanjang durasi keikutsertaannya. Thinker Bee Learning Center memiliki target siswa yang harus dicapai dalam periode 3 bulan di mana target tersebut bervariasi disesuaikan dengan kategori program belajar yang ditawarkan. Strategi yang selama ini dilakukan adalah bergantung terhadap word of mouth marketing (promosi dari mulut ke mulut). Pegawai Thinker Bee Learning Center hanya melakukan kegiatan pemasaran dengan mendatangi dan membujuk secara langsung target marketnya serta melakukan persuasi kepada wali siswa untuk menambah jenis program belajar yang diikuti.

Oleh sebab itu diperlukan adanya penambahan strategi lain untuk meningkatkan jumlah siswa mereka sehingga bisa mencapai target dan peningkatan branding Thinker Bee Learning Center. Salah satu strategi yang dapat digunakan untuk memperkenalkan produk kepada pelanggan adalah Personal Selling. Personal Selling adalah komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk kepada calon pelanggan dan membentuk pemahaman terhadap produk sehingga mereka kemudian akan mencoba membelinya [1]. Personal Selling menjadi hal yang penting pada industri penyedia

jasa untuk memberikan informasi dan melakukan persuasi terhadap target market. Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pendekatan secara personal adalah pemahaman terhadap materi, analisis situasi terhadap target market serta kecakapan dalam melakukan komunikasi. Thinker Bee Learning Center yang bergerak pada jasa pendidikan haruslah memiliki pegawai yang mampu melakukan Personal Selling dengan baik untuk mencapai target jumlah siswa.

2. METODE

Kegiatan untuk PKM ini dimulai dari sosialisasi kegiatan terhadap mitra mengenai kegiatan yang akan dilakukan, informasi dan manfaat kegiatan ini. Setelah dilakukan sosialisasi maka untuk tahap selanjutnya adalah pelatihan Personal Selling sebagai salah satu strategi komunikasi kepada konsumen. Pelatihan ini akan diberikan kepada 14 orang pegawai dan tenaga pengajar Thinker Bee Learning Center. Tahap terakhir adalah evaluasi hasil kegiatan yang sudah dilakukan untuk mengetahui seberapa besar para pegawai merasa kegiatan ini bermanfaat untuk meningkatkan cara mereka menjual produk mereka kepada konsumen dan peningkatan branding perusahaan.

Evaluasi akan dilakukan dengan cara mengambil kesimpulan melalui wawancara dan penyebaran kuisioner untuk mengetahui apakah kegiatan ini sudah dipahami dan bermanfaat bagi mitra. Keberlanjutan program PKM ini adalah para pegawai akan menggunakan hasil pelatihan Personal Selling mereka kepada target market yaitu para orang tua siswa yang akan mempercayakan anaknya kepada Thinker Bee Learning Center.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini diberikan kepada para pegawai Thinker Bee Learning Center dengan memberikan materi dan pelatihan mengenai Personal Selling. Jadwal kegiatan pengabdian ini dapat terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan

No.	Waktu Kegiatan	Nama Kegiatan
1	15.00 Wita	Pembukaan Kegiatan
2	15.30 Wita	Sesi Perkenalan
3	15.45 Wita	Sesi Materi
4	18.00 Wita	Istirahat
5	19.00 Wita	Sesi Materi dan Praktek
6	19.45 Wita	Sesi Evaluasi
7	20.00 Wita	Penutupan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dimulai dengan pembukaan kegiatan yaitu menjelaskan kegiatan apa yang akan dilakukan dan kemudian perkenalan oleh pemberi materi. Kegiatan kemudian dimulai dan dilakukan dalam 2 sesi yaitu materi dan praktek. Pada saat sesi materi, para peserta mendapatkan materi mengenai pengertian Personal Selling, manfaat Personal Selling bagi mereka, cara melakukan analisis terhadap target market, cara melakukan komunikasi terhadap target market, dan cara melakukan persuasi terhadap target market. Setelah materi selesai dan istirahat, para peserta mendapatkan materi sekaligus mencoba melakukan praktek langsung bersama sesama peserta dan pemberi materi. Foto-foto kegiatan ini dapat terlihat pada Gambar 1. hingga Gambar 4.



Gambar 1. Kegiatan Pengabdian (1)



Gambar 2. Kegiatan Pengabdian (2)



Gambar 3. Kegiatan Pengabdian (3)



Gambar 4. Kegiatan Pengabdian (4)

Dalam kegiatan ini dilakukan evaluasi dari hasil pelatihan yang telah diberikan. Teknik evaluasi yang diberikan adalah dengan menyebarkan kuisisioner yang diisi oleh para peserta, dimana kuisisioner yang disebarkan bersifat terbuka yaitu para peserta memberikan ulasan dan tanggapan hasil dari kegiatan yang telah dilakukan. Hasil olahan kuisisioner yang telah dibagikan sebagai berikut :

Pertanyaan 1. Apakah materi yang disampaikan mudah dipahami?
Kesimpulan jawaban peserta : materi mudah dipahami karena sudah sesuai

dengan yang diajarkan dan pemberi materi menjelaskan dengan baik.

Pertanyaan 2. Apakah materi yang diberikan sesuai dengan tema pelatihan?

Kesimpulan jawaban peserta: Materi yang diberikan sangat sesuai dengan tema pelatihan yaitu pelatihan personal selling.

Pertanyaan 3. Apakah pelatihan dapat memberikan manfaat untuk menyelesaikan pekerjaan Bapak/Ibu?

Kesimpulan jawaban peserta: Sangat bermanfaat dikarenakan pelatihan ini nantinya akan diterapkan dalam proses persuasi terhadap target market yang akan menitipkan anaknya di Thinker Bee Learning Center.

Pertanyaan 4. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai pelatihan yang telah diberikan?

Kesimpulan jawaban peserta: Sangat bermanfaat dan menyenangkan pelatihan ini.

Pernyataan dan kesimpulan penilaian peserta diatas merupakan hasil evaluasi dari peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat. Sebagian besar guru menilai bahwa pelatihan ini sangat berguna dan membantu mereka dalam melakukan komunikasi dan persuasi nantinya terhadap target market mereka.

4. KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan didapatkan kesimpulan bahwa kegiatan berjalan lancar dan peserta dapat memahami materi yang telah diberikan. Materi yang disampaikan sangat bermanfaat untuk pekerjaan mereka.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada ITB Stikom Bali melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat Internal 2019 yang telah memberi kesempatan dan bantuan kepada kami untuk melakukan kegiatan ini.

REFERENSI

- [1]. Fandy, Tjiptono, Manajemen Jasa, Edisi Kedua. Yogyakarta: Andy offset, 2000.