

Pelatihan *Public Speaking* dan *Personal Selling* untuk Meningkatkan Kemampuan Pemasaran Siswa SMK Al Khoeriyah

Ilman Ansori¹, Mia Sumiarsih², Rizki Putri Annisa³

^{1,2,3}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mayasari Bakti
E-mail: ¹ilmanansori11@gmail.com, ²sumiarsih27@gmail.com, ³putrizki576@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan oleh dosen Program Studi Manajemen dengan fokus pada peningkatan keterampilan pemasaran siswa SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya. Tujuan utama kegiatan ini adalah membekali siswa dengan kemampuan *public speaking* dan *personal selling* yang efektif sebagai modal dalam memasarkan produk, khususnya produk batik sebagai kekayaan budaya lokal. Metode pelaksanaan meliputi penyampaian materi, pelatihan interaktif, praktik simulasi presentasi produk, serta evaluasi hasil pelatihan. 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 SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya yang memiliki keterkaitan langsung dengan kegiatan produksi dan pemasaran batik. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan siswa dalam mempresentasikan produk, menjalin komunikasi dengan calon konsumen, serta meningkatkan daya tarik penjualan batik. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memperkuat kapasitas siswa SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya dalam memasarkan produk lokal secara lebih profesional dan kompetitif, sekaligus mendukung upaya pelestarian serta pengembangan potensi ekonomi kreatif daerah.

Kata kunci: *Public Speaking*, *Personal Selling*, Kemampuan Pemasaran.

Abstract

This community service activity was carried out by lecturers of the Management Study Program with a focus on improving the marketing skills of students at SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya. The main objective of this activity is to equip students with effective public speaking and personal selling skills as capital in marketing products, especially batik products as a local cultural heritage. The implementation method includes material delivery, interactive training, product presentation simulation practice, and evaluation of training results. The material provided includes public speaking techniques, persuasive communication strategies, self-confidence management, and the application of ethics in sales. Participants in the activity were students of SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya who have a direct relationship with batik production and marketing activities. The results of the activity showed an increase in students' understanding and skills in presenting products, establishing communication with potential consumers, and increasing the attractiveness of batik sales. Thus, this activity is expected to strengthen the capacity of SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya students in marketing local products more professionally and competitively, while supporting efforts to preserve and develop the potential of the regional creative economy.

Keywords: *Public Speaking*, *Personal Selling*, *Marketing Capabilities*

1. 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 Mayasari Bakti menyelenggarakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan fokus pada pelatihan *public speaking* kepada siswa SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya. 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 tertujuinya 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.

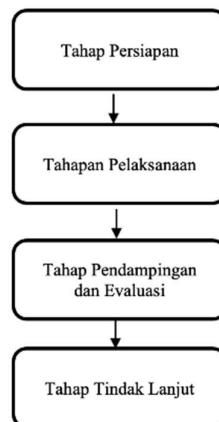
Tidak hanya itu, selain kemampuan *public speaking*, hal yang penting dikuasai oleh seorang professional adalah kemampuan membangun personal branding atau membangun citra positif dirinya agar dikenal secara positif oleh masyarakat sehingga timbul kepercayaan. Personal branding adalah proses untuk membentuk 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 SMK Al Khoeriyah, 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 SMK Al Khoeriyah secara sistematis dan berkelanjutan. Berdasarkan kondisi tersebut, perlu dilakukan program pelatihan *public speaking* dan *personal selling* bagi siswa SMK Al Khoeriyah. 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.

2. METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan *Workshop* dan Praktik langsung agar siswa dapat memperoleh pemahaman teoritis sekaligus pengalaman aplikatif. Tahapan pelaksanaan seperti pada gambar di bawah ini:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

- a) Tahapan Persiapan
 - Koordinasi dengan pihak sekolah untuk menentukan peserta, waktu dan tempat kegiatan.
 - Penyusunan modul pelatihan yang memuat materi *public speaking* dan personal selling.
 - Menyiapkan media dan instrument pendukung seperti presentasi, lembar kerja, serta peralatan simulasi.
- b) Tahapan Pelaksanaan
 - Penyampaian Materi Dasar: Pengenalan konsep *public speaking* efektif, Teknik membangun rasa percaya diri, serta strategi komunikasi persuasif.
 - Praktik *Public Speaking*: Siswa dilatih melalui simulasi presentasi produk dengan memerhatikan intonasi, Bahasa tubuh, dan pengelolaan emosi.
 - Materi *Personal Selling*: Pengenalan tahapan penjualan mulai dari *approach*, identifikasi kebutuhan konsumen, penyampaian manfaat produk hingga *closing*.
 - Simulasi Role Play: Peserta berlatih menghadapi konsumen dalam scenario nyata sehingga keterampilan komunikasi, negosiasi, dan pelayanan dapat diasah.
- c) Tahap Pendampingan dan Evaluasi
 - Setiap siswa mendapatkan umpan balik langsung dari fasilitator terkait Teknik berbicara maupun strategi perjualan yang diterapkan.
 - Diadakan diskusi reflektif untuk menilai kendala dan pengalaman siswa selama praktik.
 - Evaluasi dilakukan melalui penilaian kinerja presentasi serta kemampuan siswa dalam menerapkan strategi *personal selling*.
- d) Tahap Tindak Lanjut
 - Memberikan rekomendasi kepada sekolah untuk mengintegrasikan pelatihan serupa dalam kegiatan ekstrakurikuler untuk mengintegrasikan pelatihan serupa dalam kegiatan ekstrakurikuler atau pembelajaran praktik.
 - Membangun forum komunikasi sederhana antara siswa, guru, dan fasilitator untuk berbagi pengalaman serta praktik pemasaran di kemudian hari.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyelenggaraan pelatihan dengan tema “Pelatihan *Public Speaking* dan *Personal Selling* untuk Meningkatkan Kemampuan Pemasaran Siswa SMK Al Khoeriyah” berlangsung dari pukul 12.30 WIB sampai dengan pukul. 15.30 WIB, pada hari Rabu tanggal 29 Oktober 2025. Untuk tempat kegiatan pengabdian ini di Aula SMK Al Khoeriyah Tsikmalaya. Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini dihadiri oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ketua Program Studi Manajemen, Dosen dan Mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Mayasari Bakti, Wakil Kepala Sekolah Bidang Kurikulum, Perwakilan Guru seta Siwa kelas XII 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 diperlengkapan dan mendapat dukungan dana dari Pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Mayasari Bakti.

SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya Adalah sekolah menengah kejuruan yang beralamat di Jl. KH. Khoer Affandi No. 100, Kecamatan Cibeureum Kota Tasikmalaya. Adapun untuk Kompetensi Keahlian diantaranya Bisnis Daring dan Pemasaran, Akuntansi dan Keuangan Lemabaga, Otomatisasi dan Tata Kelola Perkantoran, Teknik Komputer dan Jaringan, Teknik dan Bisnis Sepeda Motor, Akomodasi Perhotelan dan Rekaya Perangkat Lunak.

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 diperaktikkan 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 presentasi di depan kelompok, 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].

Selanjutnya proses pelaksanaan kegiatan ini adalah siswa kelas XII dari Jurusan Bisnis Digital Pemasaran SMK Al Khoeriyah Tasikmalaya sebagai berikut:

1. Pemaparan Materi *Public Speaking* dan *Personal Selling*



Gambar 2. Pemaparan Materi *Public Speaking*



Gambar 3. Pemaparan Materi *Personal Selling*



Gamnbar 4. Simulasi



Gambar 5. Simulasi

2. Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan

Para peserta menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam keterampilan dan pengetahuan mereka terkait pelatihan *public speaking* dan *personal selling*.

3. Tahap Evaluasi

Hasil kepuasan peserta setelah mengikuti kegiatan pelatihan ini dapat dilihat pada Gambar di bawah ini.



Gambar 6. Kepuasan Peserta terhadap materi *Public Speaking* dan *Personal Selling*

Merujuk pada Gambar grafik di atas, dapat dijelaskan bahwa kegiatan pemaparan materi terkait terkait *public speaking* dan *personal selling* dapat diketahui dari Tingkat kepuasan responden/peserta setelah mengikuti pelatihan berkategori sangat puas.

Evaluasi dilakukan melalui *post-test* untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi *public speaking* dan *personal selling*, serta penilaian kinerja melalui praktik presentasi dan simulasi *role-play*. Aspek yang dinilai meliputi kejelasan penyampaian, Bahasa tubuh, intonasi, dan penerapan tahapan *personal-selling*. Hasil evaluasi digunakan untuk menilai efektivitas kegiatan pelatihan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

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

Sedangkan saran dari kegiatan ini Adalah Sekolah diharapkan dapat melanjutkan kegiatan serupa secara berkala agar kemampuan siswa semakin terasah. 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.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. D. Susanto and I. Afriadi, “Pelatihan Public Speaking sebagai Upaya Peningkatan Keterampilan Komunikasi Siswa SMAN 63 Jakarta Melalui Metode Edukatif Partisipatif,” *J. Community Serv. Dev.*, vol. 2, no. 1, pp. 58–66, 2025.
- [2] M. Nurdiaman, R. Pasciana, and I. A. Mustakiah, “Pelatihan Public Speaking,” *J. Budaya Masy.*, vol. 1, no. 2, pp. 39–42, 2020, doi: 10.36624/jbm.v1i2.36.
- [3] K. Purwaningsih, “Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi,” *J. Pengabdi. Masy. Sasambo*, vol. 1, no. 4, pp. 54–59, 2022.
- [4] Dina Octavia and Zakaria Siregar, “Membangun Personal Branding Dengan Kemampuan Public Speaking,” *Jurpedamas*, pp. 33–39, 2024.
- [5] E. Membangun, “Abdi Psikonomi,” vol. 1, pp. 79–88, 2021.
- [6] A. D. Pramuswi *et al.*, “PELATIHAN PUBLIC SPEAKING DAN PERSONAL BRANDING DI,” vol. 3, no. 04, pp. 137–148, 2024.
- [7] H. Febrianti and Z. F. Nurhadi, “Pelatihan Public Speaking dan Personal Grooming Bagi

- SMK Tunas Nusantara,” vol. 6, pp. 83–92, 2024.
- [8] S. Yuliastanty, H. Nazif, F. Ardianto, and P. Hermawan, “MEJUAJUA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan Public speaking Bagi UMKM Di Pandai Sikek , Agam , Bukittinggi Pendahuluan,” vol. 4, pp. 343–347, 2024, doi: 10.52622/mejuajuajabdimas.v4i2.196.
- [9] I. Primasari and M. Al, “Training of Trainee Public Speaking and Public Relations Marketing Program Business & Impact Kepada Volunteer PT . Fooster Consultant dalam Pembinaan UMKM Kecamatan Pacet,” vol. 3, pp. 225–231, 2024.
- [10] R. Tri and Y. Yanto, “PENGARUH PERSONAL SELLING TERHADAP PENCAPAIAN,” vol. 10, 2020.