

MENINGKATKAN KOMPETENSI KOMUNIKASI BISNIS MELALUI PENDAMPINGAN NEGOSIASI DAN *PUBLIC SPEAKING* DI UM KRECEK KERUPUK "BU NOR"

Syamsuri¹, Mohammad Syifa Urrosyidin², Asti Lutfiah^{3*}, Imam Kamaluddin⁴,
Muhammad Ridlo Zarkasyi⁵

Universitas Darussalam Gontor¹; syamsuri@unida.gontor.ac.id

Universitas Darussalam Gontor²; syifaurosdyidin@unida.gontor.ac.id

Universitas Darussalam Gontor³; astilutfiah@unida.gontor.ac.id*

Universitas Darussalam Gontor⁴; imam.kamaluddin@unida.gontor.ac.id

Universitas Darussalam Gontor⁵; ridlo@unida.gontor.ac.id

Abstrak

Kemampuan komunikasi yang efektif, khususnya dalam negosiasi dan public speaking, merupakan faktor kunci dalam pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan mitra terhadap mitra bisnis melalui pendampingan negosiasi dan *public speaking* di UM Krecek Kerupuk Bu Nor. Metode yang digunakan meliputi pelatihan interaktif, simulasi negosiasi, dan praktik *public speaking* yang disesuaikan dengan kebutuhan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mengalami peningkatan signifikan dalam keterampilan berbicara didepan umum, terutama dalam menyampaikan ide, produk atau layanan dengan lebih percaya diri kepada pelanggan, mitra, atau calon investor. Selain itu, kepercayaan diri pelaku usaha juga meningkat, yang berdampak positif pada strategi pemasaran dan penjualan produk. Dengan penguatan kompetensi komunikasi ini, UM Krecek Kerupuk Bu Nor diharapkan mampu bersaing lebih baik di pasar yang semakin kompetitif. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pendampingan yang tepat dapat membantu UMKM dalam mengembangkan keterampilan komunikasi yang esensial bagi pertumbuhan bisnis.

Kata kunci: Komunikasi bisnis; Negosiasi; Public speaking; UMKM; Pendampingan.

Abstract

Effective communication skills, particularly in negotiation and public speaking, are key factors in the development of micro, small, and medium enterprises (MSMEs). This community service program aims to address business partner issues through negotiation and public speaking assistance at UM Krecek Kerupuk Bu Nor. The methods used include interactive training, negotiation simulations, and public speaking practice tailored to business needs. The results of the program indicate a significant improvement in participants' public speaking skills, particularly in presenting ideas, products, or services more confidently to customers, partners, or potential investors. Additionally, business owners' confidence has increased, positively impacting marketing strategies and product sales. By strengthening communication competencies, UM Krecek Kerupuk Bu Nor is expected to compete more effectively in an increasingly competitive market. This activity demonstrates that proper mentoring can help MSMEs develop essential communication skills for business growth.

Keywords: Business communication; Negotiation; Public speaking; MSMEs; Mentoring.

PENDAHULUAN

Pada aktivitas perguruan tinggi tidak hanya pemenuhan di bidang akademik melainkan bidang non akademik juga di butuhkan (Peraturan Pemerintah RI No 31 Tahun 2024 Tentang Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum Universitas Negeri Jakarta, 2024). Pada bidang non akademik dapat diwujudkan melalui pengabdian kepada masyarakat. Hal ini juga merupakan salah satu prinsip Tridharma perguruan tinggi. Pengabdian masyarakat sangat bermanfaat untuk pihak di luar perguruan tinggi dengan menerapkan ilmu pengetahuan akademik terhadap kehidupan sehari-hari yang terjadi dilingkungan masyarakat. Bentuk pengabdian masyarakat yang akan diadakan berbentuk seminar dimana berdasarkan kebutuhan masyarakat sehingga dapat memberikan sasaran yang tepat dan berguna bagi individu dalam perkembangan potensi dirinya di tengah masyarakat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, baik dalam menciptakan lapangan kerja maupun meningkatkan kesejahteraan masyarakat (Vinatra, 2023). Namun, banyak pelaku UMKM menghadapi berbagai tantangan, salah satunya adalah keterbatasan dalam kompetensi komunikasi bisnis, terutama dalam negosiasi dan public speaking (Setyawan et al. 2025). Keterampilan ini sangat penting bagi keberlanjutan dan perkembangan usaha (Noerchoidah, Nurdina, and Firdausa 2023), mengingat kemampuan negosiasi yang baik dapat membantu pelaku usaha mendapatkan kesepakatan yang menguntungkan, sementara public speaking yang efektif dapat meningkatkan pemasaran produk dan daya tarik bagi calon pelanggan maupun investor (Darlin et al. 2024)(Hamdan et al., 2015).

UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" merupakan salah satu Usaha Mikro yang bergerak di bidang produksi makanan ringan berbasis kerupuk krecek. Meskipun memiliki produk berkualitas dan pasar yang cukup luas, UM ini masih menghadapi kendala dalam komunikasi bisnis. Pelaku usaha sering mengalami kesulitan dalam bernegosiasi dengan mitra bisnis, seperti pemasok dan distributor, serta kurang percaya diri dalam mempromosikan produknya di berbagai platform pemasaran(Ariyanto et al., 2021). Keterbatasan dalam komunikasi ini menjadi salah satu faktor yang menghambat pertumbuhan usaha dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif(Rahman et al., 2024).

Sebagai upaya untuk mengatasi permasalahan tersebut, program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk meningkatkan kompetensi komunikasi bisnis di UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" melalui pendampingan negosiasi dan public speaking. Program ini bertujuan untuk membekali pelaku usaha dengan keterampilan komunikasi yang lebih baik, sehingga mereka dapat menyampaikan nilai produk secara lebih persuasif, melakukan negosiasi yang lebih efektif, dan membangun hubungan bisnis yang lebih kuat. Dengan adanya pendampingan ini, diharapkan UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" dapat meningkatkan daya saing dan mengembangkan usahanya secara lebih optimal.

Saat ini kebutuhan berkomunikasi antara mitra sangat diperlukan guna membangun nilai lebih pada sebuah produk yang ditawarkan (Kartawira & Normansah, 2023). Hal ini menjadikan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan kepada mitra UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" untuk membangun kepercayaan, memperngaruhi keputusan dan meningkatkan reputasi dalam bisnis.

Berdasarkan kebutuhan mitra untuk mempermudah bisnis baik dalam pekerjaan sehari-hari dalam menghadapi banyak orang untuk mengasah diri berkomunikasi dengan baik antara mitra usaha. Maka, mengasah *skill public speaking* sangat diperlukan bagi setiap individu yang terutama dalam meningkatkan kemampuan bernegosiasi. Melihat pentingnya *public speaking* merupakan sesuatu yang perlu dilatih dan dibiasakan, maka para dosen dan mahasiswa berkolaborasi untuk mengadakan pendampingan pengabdian masyarakat berjudul "*Public Speaking* dan Negosiasi Bisnis".

Kegiatan pendampingan melalui pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan yang komprehensif kepada UM Krecek Krupuk Bu Nor dalam bidang pemasaran, *public speaking*, dan negosiasi bisnis. Pelatihan ini akan membekali pelaku usaha dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk mempromosikan produk mereka secara lebih efektif, berbicara dengan percaya diri di depan publik, serta melakukan negosiasi bisnis yang menguntungkan (Putri 2025). Dengan penerapan teknik pemasaran yang tepat, komunikasi yang efektif, dan keterampilan negosiasi yang kuat, diharapkan UM Krecek Krupuk Bu Nor dapat meningkatkan penjualan, memperluas jaringan bisnis, serta mengembangkan usahanya dengan lebih baik. Kegiatan ini juga berlandaskan pada prinsip syariah compliance, yang menekankan pentingnya kejujuran, keadilan, dan transparansi dalam setiap aspek bisnis.

Di era global saat ini keterampilan berkomunikasi dalam bentuk *public speaking* yakni keterampilan berbicara di depan umum menjadi keterampilan berbicara yang penting dan harus dimiliki bagi setiap individu (Suprianti et al., 2024). Sedangkan, istilah negosiasi merupakan suatu kegiatan yang terencana tentang apa yang harus dicapai, bagaimana, dan dengan apa yang harus dikorbankan untuk mencapai kata sepakat, selain itu bertujuan untuk mencapai suatu kesepakatan yang saling menguatkan para pihak negosiasi untuk sama-sama menyelesaikan permasalahan (Rouddah et al., 2021).

METODE

Metode pelaksanaan dalam pengabdian masyarakat kepada UM Kerecek Krecek Kerupuk "Bu Nor", para dosen dan mahasiswa menggunakan metode menyampaikan pelatihan interaktif, simulasi negosiasi, dan praktik *public speaking* yang dilaksanakan selama 1 bulan di Desa Gandu Kecamatan Mlarak Kabupaten Ponorogo. Jumlah peserta yang mengikuti terdiri dari 5 dosen dan 2 mahasiswa.

Pelatihan pemasaran, *publik speaking* dan negosiasi bisnis usaha Krecek Krupuk Bu Nor untuk UM Krecek Krupuk Bu Nor akan dilaksanakan dengan pendekatan yang terstruktur dan aplikatif. Program ini akan memastikan para pelaku usaha mikro memperoleh pemahaman yang menyeluruh tentang pentingnya pemasaran, teknik *public speaking*, serta strategi negosiasi bisnis yang efektif. Berikut adalah langkah-langkah dan metode pelaksanaan program pelatihan ini (Yasmin 2025):

1. Persiapan Kegiatan

Menyusun materi pelatihan terkait pemasaran, *public speaking* dan negosiasi

2. Presentasi Materi dan Diskusi.

Pelatihan dimulai dengan penyampaian materi presentasi interaktif yang menjelaskan tentang strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan produk krecek Bu Nor, dilanjutkan dengan sesi *public speaking* di mana mitra diminta melakukan simulasi

berbicara di depan audiens, mempresentasikan produk, dan menjawab pertanyaan pelanggan. Sedangkan materi negosiasi disampaikan dengan memberikan contoh kasus dan tips praktis yang dapat langsung diterapkan. Setelah semua materi disampaikan, mitra diajak untuk berdiskusi tentang tantangan spesifik yang dihadapi dalam pemasaran dan negosiasi, serta solusi yang dapat diterapkan

3. Monitoring dan Evaluasi.

Evaluasi dilakukan dengan melakukan penilaian melalui simulasi pemasaran, presentasi, dan negosiasi yang dilakukan peserta dan memberikan umpan balik langsung untuk memperbaiki kekurangan dan menguatkan kelebihan. Sedangkan monitoring dilakukan dengan mengunjungi usaha krecek Bu Nor pasca pelatihan untuk memantau implementasi teknik pemasaran, *public speaking*, dan negosiasi yang telah diajarkan.

Untuk melihat dari keberhasilan acara pengabdian masyarakat ini, dengan melihat indikator pemahaman pengetahuan serta keterampilan yang diperoleh setelah acara berlangsung (Firliana et al. 2024). Selain itu, melihat dari keikutsertaan dari peserta dan keaktifan peserta. Sebagai pengukuran pemahaman mitra juga dapat dibantu dengan diadakannya sesi tanya jawab, praktek berkomunikasi, dan penggunaan platform *digital* yang dapat digunakan sebagai evaluasi kegiatan (Sudarsi, Yulianti, and Kusuma 2024). Evaluasi ini pun juga menjadi langkah untuk mengembangkan acara selanjutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari Pendampingan Negoisasi dan *Public Speaking* di UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" yang dilaksanakan selama 1 bulan mulai dari tanggal 13 November-13 Desember berjalan dengan lancar dan sukses sesuai dengan susunan acara yang sudah direncanakan. Selain itu, para peserta sangat berantusias dalam mengikuti kegiatan ini digambarkan dari banyaknya pertanyaan yang disampaikan kepada narasumber pada sesi tanya jawab dan terciptanya platform digital untuk memasarkan produk yang ditawarkan.

Kegiatan Pelatihan

Awal kegiatan dan pertemuan antara pemateri pelatihan dan mitra sebagai peserta pelatihan dimulai dengan pemaparan sekaligus pelatihan materi kepada mitra usaha Krecek Bu Nor. Adapun materi yang disampaikan mengenai pembahasan *public speaking* dan negosiasi bisnis, sebagaimana materi tersebut sesuai dengan layar presentasi yang tertera pada Gambar 1 dan 2 berikut.



Teknik dasar Public speaking;



1. **Persiapan yang matang:** Menyusun materi yang jelas, ringkas, dan menarik.
2. **Bahasa tubuh:** Pentingnya menjaga kontak mata, postur tubuh, dan gestur yang mendukung pesan.
3. **Pengelolaan suara:** Variasi nada suara, kecepatan bicara, dan penekanan kata-kata yang tepat.
4. **Mengatasi rasa gugup:** Teknik relaksasi dan visualisasi yang efektif.

Gambar 1 dan 2. Layar Presentasi Materi *Public Spekaing* dan Negosiasi Bisnis

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan oleh para pemateri dari mahasiswa dan dosen Universitas Darussalam Gontor serta para peserta secara tatap muka yang ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambr 3. Presentasi Materi Pelatihan

Dalam kegiatan pelatihan, peserta tidak hanya mendengarkan materi yang dipaparkan oleh narasumber, namun terdapat interaksi antara peserta dan juga narasumber sebagai bentuk komunikasi aktif. Selain itu, narasumber juga diminta untuk mempraktekan langsung materi yang disampaikan dengan praktek berkomunikasi dan negosiasi secara jujur, responsif, dan profesional.



Gambar 4. Proses Pelatihan Negoisasi dan *Public Speaking*

Melalui pendampingan serta pelatihan *public speaking* dan negosiasi bisnis ini menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam pemahaman dan keterampilan peserta di bidang *public speaking* dan negosiasi bisnis. Sebelum pelatihan, peserta mengalami kesulitan dan kurangnya percaya diri dalam mengembangkan bisnisnya, sehingga sering kali kesulitan dalam berkomunikasi dengan pelanggan dan hambatan dalam negosiasi harga dan kerjasama bisnis. Peningkatan ini bisa dilihat melalui kelugasan dalam berkomunikasi dan keterampilan dalam negosiasi bisnis yang memungkinkan mencapai kesepakatan yang menguntungkan. Berdasarkan hasil tanya jawab yang disampaikan para peserta kepada narasumber selama pelatihan dan pendampingan berlangsung menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang disampaikan memberikan dampak positif bagi mitra UM Krecek Kerupuk "Bu Nor".

Adapun dampak positif setelah dilakukannya pendampingan kepada UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" terlihat dari peningkatan keterampilan bernegosiasi secara efektif, termasuk memahami kebutuhan mitra bisnis dan menawarkan solusi yang saling menguntungkan, peningkatan keterampilan *public speaking* dengan meningkatkan kepercayaan diri saat berbicara di depan umum, dan berdampak positif terhadap pengembangan usaha dalam meningkatkan keterampilan komunikasi pada perkembangan pemasaran produk.

Pendampingan ini membuktikan bahwa peningkatan kompetensi komunikasi dapat memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka. Ke depannya, program serupa dapat diperluas dengan menambahkan materi pemasaran digital dan strategi branding untuk meningkatkan daya saing UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" di pasar yang lebih luas.

Selain itu, hasil dari pendampingan ini juga menunjukkan peningkatan berbisnis melalui strategi penjualan dan diskon yang ditawarkan. Hal ini terlihat dari spesifikasi harga jual yang tercantum di website UM Krecek Kerupuk "Bu Nor" sebagai berikut.

Table 1. Spesifikasi Harga Penjualan Krecek Kerupuk Bu Nor

No	Jenis Produk	Harga Asli	Besar Diskon	Harga Setelah Diskon
1	Krecek Kerupuk Rasa Terasi	Rp. 31.000	16%	Rp. 26.000
2	Krecek Kerupuk Rasa Bawang	Rp. 30.000	17%	Rp. 25.000

Sumber. Website ("Krecek Krupuk Bu Nor" 2024)

Monitoring dan Evaluasi

Adapun monitoring secara berkala dapat terlihat melalui tabel evaluasi berikut.

Table 2. Tabel Evaluasi dan Monitoring

Kategori	Indikator	Ket. Perkembangan
Public Speaking	Kemampuan memperkenalkan produk secara lisan	Meningkat signifikan
	Kepercayaan diri saat berbicara di depan umum	Bertahap meningkat
Negosiasi	Kemampuan mempertahankan harga jual	Meningkat Pesat setelah pelatihan
	Kemampuan menyusun strategi penawaran dan diskon	Meningkat dan mulai diterapkan

Hasil dari evaluasi dan monitoring secara berkala menunjukkan program ini mampu meningkatkan kemampuan bisnis pada usaha Krecek Kerupuk "Bu Nor" serta meningkatkan kemampuan individual dalam keberanian memasarkan produk. Tantangan yang masih perlu diatasi dalam pendampingan ini yakni konsistensi mitra usaha dalam menjalankan strategi bisnis untuk pengembangan yang lebih lanjut dalam kemampuan komunikasi bisnis.

KESIMPULAN

Dari hasil pendampingan *public speaking* dan negosiasi bisnis pengabdian masyarakat pada mitra UM Krecek Kerupuk "Bu Nor", para peserta yang bergabung dalam pelatihan ini diharapkan memberikan perubahan dan peningkatan pada kemampuan berkomunikasi yang lebih baik. Kemampuan komunikasi yang baik dalam bisnis memberikan efek terhadap ketertarikan masyarakat terhadap produk yang ditawarkan. Pendampingan masyarakat ini

juga memberikan manfaat bagi tim pengabdian Unida Gontor dalam memenuhi Tridharma perguruan tinggi. Sehingga kegiatan seperti ini perlu diperluas jangkauannya agar kebermanfaatnya terasa lebih meluas guna pengembangan UMKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami haturkan kepada Program Hibah Kedaireka Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi dan Universitas Darussalam Gontor atas segala dukungan dan bantuan dana sehingga program pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar dan semoga dapat menambah perkembangan serta kemajuan bagi mitra Krecek Krupuk "Bu Nor" di Desa Gandu Mlarak kabupaten Ponorogo dan semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat dan keberkahan untuk semua pihak.

REFERENSI

- Ariyanto, A., Wongso, F., Wijoyo, H., Indrawan, I., & Akbar, M. F. (2021). *Strategi Pemasaran UMKM Di Masa Pandemi*. Insan Cendikia Mandiri.
- Hamdan, Y., Ratnasari, A., & Hirzi, A. T. (2015). Keterampilan ini sangat penting bagi keberlanjutan dan perkembangan usaha, mengingat kemampuan negosiasi yang baik dapat membantu pelaku usaha mendapatkan kesepakatan yang menguntungkan, sementara public speaking yang efektif dapat meningkatkan pemasaran . *Mimbar*.
- Kartawira, J. R., & Normansah, A. C. (2023). Penerapan Digital Marketing Sebagai Startegi Pemasaran Perusahaan Start-Up. *Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*.
- Rahman, F., Hasiara, L. O., & Juri, M. (2024). *Komunikasi Bisnis*. PT Media Penerbit Indonesia. Peraturan Pemerintah RI No 31 Tahun 2024 Tentang Perguruan Tinggi Negeri Badan Hukum Universitas Negeri Jakarta, (2024).
- Rouddah, K. N., Barakah, C. S., & Novel, N. J. A. (2021). Analisis Negosiasi Bisnis Perusahaan Trading Dengan Kopi Toraja (Studi Pada Pt. Danapati Prakasa Sentosa). *Jurnal Bisnis STRATEGI*.
- Suprianti, D., Pratiwi, A. R., Amelia, S. R., Zumrotun, G., & Mar'ah, D. A. (2024). Pelatihan Public Speaking dan Negosiasi Bisnis Bagi Pemuda Keluarga PT Mitra Karya Tri Uatama Purbalingga. *Perwira Journal of Community Development*.
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*
- Darlin, Evalina, Badriyah, Frilla Gunariah, and Yenya Endriastuty. 2024. *EKONOMI KREATIF UNTUK UMKM*. CV. Azka Pustaka.
- Firliana, Dina Nurddin, Hartinawati, La Doni, and Suhendro Gusti. 2024. "PELATIHAN PEMBUATAN MEDIA INOVATIF PEMBELAJARAN BILANGAN BAGI GURU DI SD NEGERI 2 JAYA BAKTI." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Berbakti*. "Krecek Krupuk Bu Nor." 2024. 2024. <https://krecekkrupuk.com/>.



Noerchoidah, Nurdina, and Yuli Kurnia Firdausa. 2023. "Pentingnya Public Speaking Dan Negoisasi Bisnis Bagi UMKM Desa Wage Kecamatan Taman-Sidoarjo." *Ekobis Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*.

Putri, Farijihan. 2025. "Pelatihan Negosiasi Untuk Karyawan Agar Bisnis Lebih Optimal." Dibimbing. 2025. <https://dibimbing.id/blog/detail/pelatihan-negosiasi>.

Setyawan, Antonius Ary, Endy Gunawan Marsasi, Yenni Kurnia Gusti, M Joni, and Ansri Jayanti. 2025. "Program Peningkatan Keterampilan Negosiasi Dan Penjualan Untuk Pelaku Usaha Kecil." *Communnity Development Journal*.

Sudarsi, Satrio, Mila Yulianti, and Wardana. Mahardika Darmawan Kusuma. 2024. "Transformasi Pendidikan Usia Dini: Strategi Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Citra Sekolah Dan Profesionalisme Guru PAUD." *Jurnal Pengabdian Dan Peningkatan Mutu Masyarakat* 5 (3): 243–70. <https://doi.org/10.22219/janayu.v5i3.34856>.

Yasmin, Lovina. 2025. "Materi Public Speaking Yang Baik: Kunci Keberhasilan Pelatihan Public Speaking." Presenta. 2025. <https://presenta.co.id/artikel/materi-public-speaking/>.

