

PEMBELAJARAN *PUBLIC SPEAKING* SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KOMPETENSI NEGOSIASI YANG EFEKTIF PADA SISWA-SISWI SEKOLAH SMP BINA SISWA UTAMA BEKASI BARAT

Defrian Miftahudin Rislan^{1*}, Muhammad Zidane Kurniawan², Nur Qathrunnada Febriah³, Safarah Hadaina Ahza Laynera⁴, Ulum Ma'rifatul Saputri⁵, Zulfikar Lubis⁶, Dina Kristina⁷

¹⁻⁷Ilmu Komunikasi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Jakarta, Indonesia
mayasarisofoiyanti@gmail.com^{1*}, 202410415269@mhs.ubharajaya.ac.id², frhzyza@gmail.com⁴,
ulummarifatul89@gmail.com⁵

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji penerapan pembelajaran *public speaking* sebagai upaya peningkatan kompetensi negosiasi yang efektif pada siswa-siswi Sekolah Menengah Pertama (SMP). Kemampuan negosiasi merupakan kecakapan hidup yang esensial, namun seringkali kurang mendapat perhatian dalam kurikulum pendidikan formal di tingkat sekolah menengah. Melalui pendekatan pembelajaran *public speaking* yang meliputi latihan berbicara di depan umum, penyusunan argumen yang logis, pengelolaan bahasa tubuh, serta teknik persuasi, siswa-siswi diharapkan mampu mengembangkan kepercayaan diri, kemampuan komunikasi, dan keterampilan berpikir kritis yang menjadi landasan utama dalam proses negosiasi. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan komunikasi persuasif dalam konteks komunikasi interpersonal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembelajaran *public speaking* secara signifikan meningkatkan kompetensi keterampilan komunikasi dan negosiasi pada siswa-siswi, yang tercermin dari kemampuan mereka dalam berbicara di depan publik, mendengarkan lawan bicara, serta tingkat kepercayaan diri mereka masing-masing. Dengan demikian, integrasi *public speaking* dalam kegiatan belajar mengajar di tingkat SMP dapat menjadi solusi strategi dalam mempersiapkan generasi muda yang komunikatif, adaptif, dan kompeten dalam menghadapi tantangan kehidupan sosial maupun profesional.

Kata kunci: Strategi Negoisasi, *Public Speaking*, Komunikasi Persuasif, Percaya Diri

PENDAHULUAN

Pada era komunikasi *global* yang semakin berkembang, kemampuan *public speaking* kini telah menjadi keterampilan penting dalam membangun kredibilitas dan kepercayaan diri seseorang. Menurut Kristina, 2023, *public speaking* merupakan proses komunikasi yang terstruktur secara sistematis dengan tujuan menyampaikan pesan secara efektif dan memengaruhi pandangan audiens. Kemampuan *public speaking* berperan penting dalam berbagai bidang kehidupan, khususnya di lingkungan pendidikan, karena dapat mendorong siswa-siswi dalam mengungkapkan ide, membangun hubungan sosial, serta meningkatkan kualitas interaksi dengan orang lain. Bagi siswa-siswi, keterampilan berbicara di depan umum menjadi dasar penting untuk menumbuhkan rasa percaya diri, keberanian dalam menyampaikan pendapat, serta kemampuan menyesuaikan diri dalam situasi sosial maupun akademik (Yuliani, 2025). Seiring dengan perkembangan zaman, kemampuan *public speaking* juga menjadi salah satu faktor penting dalam mendukung ketrampilan lobi dan negosiasi. Bagi siswa-siswi

yang memiliki kemampuan komunikasi yang baik umumnya akan lebih mudah dalam menyampaikan ide, mempertahankan pendapat, serta mencapai kesepakatan dalam proses diskusi maupun kerja sama dalam kelompok. Sebaliknya, kurang optimalnya kemampuan dalam komunikasi sering menyebabkan siswa-siswi merasa gugup, takut apabila melakukan kesalahan, dan kurangnya rasa percaya diri ketika harus menyampaikan pendapat di hadapan orang lain (Susanto & Afriadi, 2025).

Dalam dunia pendidikan era digital, teknik lobi perlu digunakan guna menunjang adaptasi siswa-siswi dengan berbagai perubahan zaman. Dalam ilmu komunikasi, lobi merupakan proses komunikasi persuasif yang dilakukan untuk memengaruhi pihak lain untuk mencapai tujuan tertentu melalui pendekatan yang baik dan etis. Dalam praktiknya, lobi tidak menggunakan unsur paksaan, melainkan melalui kemampuan dalam menyampaikan pendapat, membangun hubungan, dan menciptakan kesepahaman antara kedua belah pihak. Menurut (Gobel & Usman, 2025) komunikasi persuasif menjadi metode yang efektif untuk memengaruhi orang lain tanpa tekanan atau paksaan, sehingga hubungan komunikasi menjadi lebih harmonis dan produktif.

Selain meningkatkan efektivitas daripada komunikasi yang dilakukan, kemampuan lobi memiliki hubungan yang erat dengan kemampuan *public speaking* karena seseorang perlu memiliki kemampuan menyampaikan gagasan dengan jelas, terstruktur, dan persuasif. Selain itu, keberhasilan lobi juga dipengaruhi oleh kemampuan individu dalam menyesuaikan gaya komunikasi dengan lawan bicaranya. Menurut Deswita & Loisa (2024), Penyesuaian komunikasi dapat membentuk hubungan interpersonal yang lebih baik sekaligus meningkatkan efektivitas komunikasi. Dalam lingkungan pendidikan, kemampuan lobi sangat penting dimiliki oleh siswa-siswi karena dapat membantu menyelesaikan permasalahan melalui komunikasi yang efektif. Oleh karena itu, pembelajaran tentang lobi dan *public speaking* perlu ditetapkan sejak dini agar siswa-siswi memiliki kemampuan komunikasi yang efektif dan rasa percaya diri yang tinggi.

Mengetahui bahwa pentingnya kemampuan lobi dalam dunia pendidikan dapat menjelaskan bahwa permasalahan yang menjadi fokus dalam kegiatan ini adalah belum optimalnya kemampuan komunikasi siswa-siswi SMP Bina Siswa Utama Bekasi Barat, khususnya pada kemampuan *public speaking* dan negosiasi. Selain itu, para siswa-siswi juga belum memahami pentingnya komunikasi persuasif dalam proses negosiasi. Beberapa siswa-siswi cenderung mengikuti pendapat teman dibandingkan menyampaikan pendapat pribadi secara logis dan meyakinkan. Menurut (Gobel & Usman (2025), komunikasi persuasif merupakan kemampuan untuk memengaruhi orang lain tanpa adanya unsur paksaan, sehingga diperlukan keterampilan berbicara dan kemampuan memahami lawan bicara dengan baik.

Kurangnya keterampilan *public speaking* dan kemampuan komunikasi interpersonal siswa-siswi juga terlihat dari kurangnya kemampuan mereka dalam menyesuaikan cara berkomunikasi dengan situasi dan lawan bicara. Menurut Deswita & Loisa (2024), keberhasilan komunikasi dipengaruhi oleh kemampuan individu dalam melakukan akomodasi komunikasi agar tercipta hubungan yang efektif dan harmonis. Oleh karena itu, diperlukan kegiatan pembelajaran *public speaking* dan strategi lobi untuk meningkatkan kemampuan komunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, serta ketrampilan negosiasi siswa-siswi.

Guna mewujudkan pelatihan yang efektif bagi siswa-siswi SMP Bina Siswa Utama, pendekatan komunikasi yang tepat menjadi kunci utama di lapangan. Dalam proses negosiasi, pendekatan komunikasi persuasif sangat diperlukan agar pesan dapat diterima dengan baik tanpa adanya unsur paksaan. Menurut Gobel & Usman (2025), komunikasi persuasif merupakan kemampuan memengaruhi orang lain melalui pendekatan yang efektif dan komunikatif. Pada praktiknya, tim abdi masyarakat menerapkan konsep ini melalui metode ceramah interaktif yang dipadukan dengan simulasi permainan peran (*role-play*). Melalui kombinasi tersebut, siswa-siswi tidak hanya belajar teori, tetapi juga langsung mempraktikkan cara menyusun argumen yang logis dan mengontrol emosi. Oleh karena itu, integrasi pembelajaran *public speaking* dan strategi negosiasi ini dianggap mampu meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal, membangun kerja sama yang positif, serta menumbuhkan keberanian siswa-siswi untuk berpendapat secara santun dan percaya diri (Nuraeni dkk., 2025).

Berbagai keterampilan komunikasi tersebut tentu tidak dapat tumbuh begitu saja tanpa adanya upaya pengenalan dan pelatihan yang terencana sejak dini Albertus dkk., (2024). Oleh karena itu, sebagai langkah awal untuk menerapkan konsep tersebut secara nyata, tim abdi masyarakat melakukan pemetaan lokasi kegiatan yang strategis dan mudah dijangkau di wilayah Bekasi Barat. Melalui kerja sama resmi dengan pihak sekolah, tim abdimas memilih siswa-siswi kelas IX.B SMP Bina Siswa Utama sebagai target sasaran program. Berdasarkan hasil pengamatan langsung dan wawancara dengan guru kurikulum di sekolah tersebut, ditemukan masalah nyata di mana banyak siswa-siswi yang masih merasa gugup, pemalu, dan kurang percaya diri dalam berkomunikasi. Ketika ada diskusi kelompok atau sesi tanya jawab di kelas, mayoritas siswa-siswi cenderung pasif, takut salah dalam menyampaikan pendapat, dan hanya mengikuti opini temannya saja.

Melihat kondisi asli di lapangan tersebut, tim pengabdian kemudian merancang program pelatihan yang dibagi ke dalam tiga tahapan kerja secara runtut, yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Tahap persiapan dimulai dengan mengurus perizinan ke pihak sekolah, mencari tahu apa saja kebutuhan siswa-siswi, serta menyusun materi presentasi yang menarik. Selanjutnya, pada tahap pelaksanaan, tim pengabdian memberikan pelatihan interaktif yang menggabungkan materi *public speaking* dan dasar-dasar negosiasi sederhana dengan kegiatan *games* kelompok agar siswa-siswi tertarik untuk aktif berbicara. Terakhir, rangkaian kegiatan ini ditutup dengan tahap evaluasi untuk melihat perkembangan keaktifan siswa-siswi sekaligus memberikan hadiah apresiasi kepada peserta yang paling aktif sebelum menyusun laporan akhir.

Efektivitas dari strategi persuasif tersebut dapat dikaji lebih mendalam melalui sudut pandang *Communication Accommodation Theory* atau Teori Akomodasi Komunikasi. Teori ini sengaja dipilih karena sangat relevan untuk mengatasi akar masalah siswa-siswi kelas IXB yang cenderung pasif, di mana mereka membutuhkan panduan teoritis agar mampu menyesuaikan gaya komunikasi mereka di dalam kelas. Konsep ini pada dasarnya menyoroti bagaimana seseorang secara sadar menyelaraskan cara bicaranya demi menjembatani perbedaan dengan lawan bicara (Deswita & Loisa, 2024). Melalui penerapan teori ini, siswa-siswi SMP Bina Siswa Utama dituntun untuk mengikis rasa gugup serta ketakutan akan penilaian salah dari lingkungan sekitar, lalu beralih fokus

pada pemilihan tutur kata yang adaptif dan santun (Yuliani, 2025). Dengan demikian, integrasi teori akomodasi ini tidak sekadar melatih kelancaran berbicara, melainkan menjadi landasan penting untuk menumbuhkan keberanian dan kecerdasan emosional siswa-siswi dalam berinteraksi secara harmonis.

Berangkat dari urgensi persoalan nyata tersebut, kegiatan penyuluhan yang berjudul “Pembelajaran *Public Speaking* sebagai Upaya Peningkatan Kompetensi Negosiasi yang Efektif pada siswa-siswi SMP Bina Siswa Utama Bekasi Barat” bertujuan untuk meningkatkan kemampuan komunikasi siswa-siswi, khususnya dalam meningkatkan rasa percaya diri ketika berbicara di depan umum. Menurut Sukmasetya & Dwihantoro (2024) melalui pelatihan teknik komunikasi dan negosiasi yang efektif, siswa-siswi ditargetkan mampu menyampaikan gagasan secara berani, terstruktur, serta persuasif dalam berbagai situasi di lingkungan sekolah. Selain itu, program ini dirancang untuk melatih kemampuan mendengar aktif serta berpikir kritis siswa-siswi dalam menyusun argumen yang logis dan diplomatis, sehingga mereka mampu memberikan respons yang tepat saat menghadapi perbedaan pendapat. Pada akhirnya, internalisasi nilai-nilai ini diharapkan dapat membentuk etika komunikasi yang santun dan adaptif, guna menuntun siswa-siswi mencapai kesepakatan bersama yang positif (Revalina dkk., 2025)

Melalui pencapaian target tersebut, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata, baik secara praktis maupun akademis. Bagi para siswa-siswi, manfaat utama yang diperoleh adalah berkurangnya rasa gugup dan kecemasan berkomunikasi, yang secara perlahan akan meningkatkan kematangan emosional mereka dalam mengontrol diri saat berdiskusi. Di samping itu menurut (Fancika dkk., 2022), penguasaan materi *public speaking* dan negosiasi ini bermanfaat dalam mengasah daya saing serta prestasi akademik siswa-siswi. Bagi pihak sekolah, keberhasilan program ini bermanfaat dalam mendukung terciptanya atmosfer pembelajaran kelompok yang aktif dan harmonis, sekaligus membentuk karakter generasi muda yang tidak hanya cakap berbicara, tetapi juga cerdas secara sosial.

METODE

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat di SMP Bina Siswa Utama Bekasi Barat

Tahap	Aktivitas Utama	Hasil yang Diharapkan
Perencanaan awal	Observasi topik yang ingin disampaikan, diskusi dengan kelompok, dan pengumpulan informasi terkait kemampuan komunikasi siswa-siswi.	Diperoleh gambaran mengenai tingkat kepercayaan diri dan kemampuan komunikasi siswa-siswi.
Perencanaan kegiatan	Menyusun materi <i>public speaking</i> dan negosiasi, menentukan metode penyampaian, serta menyiapkan media pembelajaran.	Tersusunnya konsep kegiatan yang sesuai dengan kebutuhan siswa-siswi.
Sosialisasi kegiatan	Koordinasi dengan guru dan penyampaian informasi kegiatan kepada peserta.	Siswa-siswi memahami tujuan dan alur kegiatan yang akan dilaksanakan.
Pelaksanaan <i>games</i> interaktif	Kegiatan permainan komunikasi untuk melatih keberanian berbicara dan kerja sama.	Siswa-siswi lebih aktif, percaya diri, dan berani menyampaikan pendapat.

Penyampaian materi	Pemaparan materi <i>public speaking</i> , teknik komunikasi persuasif, dan dasar negosiasi sederhana.	Meningkatnya pemahaman siswa-siswi mengenai komunikasi efektif dan negosiasi.
Praktik dan diskusi	Simulasi berbicara di depan umum, latihan negosiasi, serta sesi tanya jawab.	Siswa-siswi mampu mempraktikkan teknik komunikasi dengan lebih baik.
Evaluasi kegiatan	Pengamatan partisipasi siswa-siswi dan refleksi bersama mengenai kegiatan yang telah dilakukan.	Diketahui perkembangan kemampuan komunikasi dan <i>respons</i> siswa-siswi terhadap kegiatan.
Penutupan dan tindak lanjut	Pemberian apresiasi kepada peserta aktif serta penyampaian motivasi.	Siswa-siswi termotivasi untuk terus meningkatkan kemampuan berbicara dan bernegosiasi.

Tahap 1 perencanaan awal, pada tahap ini kelompok pelaksana melakukan observasi serta melakukan diskusi untuk menentukan materi dan topik apa yang akan dibahas dalam kegiatan abdimas. Tahapan ini dilakukan untuk mengetahui kendala apa yang dialami oleh siswa-siswi, seperti gugup, kurang percaya diri, takut berbicara di depan umum, serta kesulitan dalam menyampaikan pendapat pada saat berdiskusi. Setelah melakukan diskusi dan observasi kelompok kami menyadari bahwa kebutuhan siswa-siswi terkait *public speaking* dan negosiasi sederhana agar kegiatan yang dilaksanakan sesuai dengan kondisi peserta.

Tahap 2 perencanaan kegiatan, setelah melalui tahap perencanaan awal, kelompok pelaksana Menyusun konsep kegiatan, materi pembelajaran, serta metode pelaksanaan yang akan digunakan selama kegiatan berlangsung. Materi yang disiapkan meliputi dasar-dasar *public speaking*, teknik komunikasi secara persuasif, cara menyampaikan argumen dengan baik dan juga teknik negosiasi sederhana. Selain menyiapkan materi, kelompok kami juga mempersiapkan beberapa media pendukung untuk kegiatan seperti permainan interaktif dan simulasi negoisasi sederhana, yang bertujuan untuk menciptakan suasana belajar yang aktif dan tidak terlalu kaku.

Tahap 3 Sosialisasi Kegiatan, pada tahap ini kelompok pelaksana melakukan koordinasi dengan pihak sekolah terkait pelaksanaan kegiatan yang meliputi jadwal, serta teknis pelaksanaan kegiatan. Selanjutnya siswa-siswi diberikan penjelasan mengenai tujuan kegiatan, manfaat pelatihan, serta gambaran umum mengenai aktivitas yang akan dilakukan. Tahap sosialisasi dilakukan agar para peserta lebih siap mengikuti kegiatan dan pentingnya memahami komunikasi dalam kehidupan sehari-hari maupun di lingkungan sekolah.

Tahap 4 pelaksanaan games interaktif, Tahap ini dilakukan melalui permainan yang terbagi dalam beberapa kelompok dan menggunakan aktivitas komunikasi yang sederhana yang bertujuan melatih keberanian siswa-siswi dalam berbicara dan berinteraksi. dengan teman-temannya. Melalui kegiatan ini, siswa-siswi diajak untuk lebih aktif, berani menyampaikan ide, serta meningkatkan kerja sama dalam kelompok. *Games* interaktif juga digunakan untuk menciptakan suasana mendukung, agar peserta merasa lebih nyaman dan percaya diri selama kegiatan berlangsung.

Tahap 5 penyampaian materi, pada tahap penyampaian materi, tim pelaksana memberikan penjelasan mengenai *public speaking*, komunikasi persuasif, serta teknik dasar negosiasi. Penyampaian dilakukan dengan metode ceramah interaktif, diskusi, dan contoh situasi sederhana yang dekat dengan kehidupan siswa-siswi. Peserta juga diberikan kesempatan untuk bertanya dan menyampaikan pendapat agar proses pembelajaran menjadi lebih aktif dan komunikatif.

Tahap 6 praktik dan diskusi, tahapan praktik dilakukan melalui simulasi berbicara di depan kelas dan latihan negosiasi sederhana antar peserta. Dalam kegiatan ini, siswa-siswi diminta mempraktikkan cara menyampaikan pendapat, memberikan argumen, serta meyakinkan lawan bicara dengan bahasa yang sopan dan efektif. Setelah praktik selesai, dilakukan sesi diskusi dan evaluasi bersama untuk memberikan masukan terhadap kemampuan komunikasi peserta.

Tahap 7 evaluasi kegiatan, tahap evaluasi dilakukan dengan mengamati partisipasi siswa-siswi selama kegiatan berlangsung serta melihat perkembangan keberanian dan kemampuan komunikasi peserta. Tim pelaksana juga melakukan refleksi bersama siswa-siswi mengenai pengalaman yang diperoleh selama pelatihan. Hasil evaluasi digunakan sebagai bahan penilaian terhadap efektivitas kegiatan yang telah dilaksanakan.

Tahap 8 penutupan dan tindak lanjut, sebagai tahap akhir, tim pelaksana memberikan apresiasi kepada peserta yang aktif selama kegiatan berlangsung. Selain itu, siswa-siswi juga diberikan motivasi agar terus melatih kemampuan berbicara, berdiskusi, dan bernegosiasi dalam kehidupan sehari-hari. Kegiatan ditutup dengan harapan bahwa pelatihan ini dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi pengembangan kemampuan komunikasi siswa-siswi.

Tabel 2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

No	Waktu Pelaksanaan	Deskripsi
1.	3 Maret 2026	Pembentukan kelompok pelaksana abdimas.
2.	31 Maret – 7 April 2026	Penentuan tema kegiatan abdimas.
3.	7 April – 8 April 2026	Pembuatan Proposal Kegiatan.
4.	9 April 2026	Survei lokasi kegiatan abdimas.
5.	10 April 2026	Penyerahan proposal kegiatan kepada pihak sekolah
6.	14 April 2026	Pembuatan sertifikat, <i>rundown</i> , dan RAB kegiatan.
7.	15 April 2026	Finalisasi dan koordinasi dengan pihak sekolah.
8.	16 April – 20 April 2026	Pembuatan materi dan <i>games</i> kegiatan.
9.	21 April 2026	Persiapan sosialisasi dan pengecekan perlengkapan.
10.	22 April 2026	Pelaksanaan kegiatan abdimas.
11.	23 April – 30 April 2026	Penyusunan dan penyelesaian laporan kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan “Pembelajaran *Public Speaking* sebagai Upaya Peningkatan Kompetensi Negosiasi yang Efektif pada Siswa-Siswi Sekolah Smp Bina Siswa Utama Bekasi Barat” dilaksanakan melalui tiga tahapan utama yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Ketiga tahapan tersebut dilakukan secara sistematis agar tujuan kegiatan tersebut dapat tercapai dengan optimal.

Tahap perencanaan merupakan tahap awal yang dilakukan sebelum kegiatan penyuluhan berlangsung. Pada tahap ini seluruh tim Abdimas melakukan koordinasi untuk menentukan konsep kegiatan, pembagian tugas, penyusunan materi, hingga persiapan teknis pelaksanaan sosialisasi. Anggota tim abdimas terlebih dahulu melakukan diskusi mengenai permasalahan yang sering dialami siswa-siswi smp dalam komunikasi interpersonal, khususnya rasa malu, gugup, takut salah berbicara, dan kurang percaya diri saat menyampaikan pendapat di depan kelas. Berdasarkan hasil diskusi tersebut, terdapat hasil berupa materi mengenai *public speaking* dan negosiasi sederhana sebagai solusi yang relevan dengan kebutuhan siswa-siswi.

Dalam tahap ini, beberapa persiapan yang dilakukan antara lain menentukan tema kegiatan, menyusun proposal kegiatan, membagi tugas masing-masing anggota tim abdimas, menyusun materi presentasi, menyiapkan media pembelajaran seperti *PowerPoint* dan contoh simulasi negosiasi, menentukan metode penyampaian yang menarik dan interaktif, serta berkoordinasi dengan pihak sekolah terkait jadwal dan teknis kegiatan. Selain itu, anggota tim abdimas juga menyusun contoh praktik negosiasi sederhana yang dekat dengan kehidupan siswa-siswi smp agar lebih mudah dipahami. Contohnya seperti negosiasi pembagian tugas kelompok, negosiasi izin meminjam barang teman, negosiasi izin keluar rumah dengan orang tua, dan cara menyampaikan pendapat saat diskusi kelas. Tahap perencanaan ini dilakukan agar kegiatan berjalan lebih terarah dan materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan siswa-siswi.

Tahap selanjutnya adalah tahap pelaksanaan. Tahap pelaksanaan merupakan inti dari kegiatan penyuluhan yang dilakukan secara langsung kepada siswa-siswi SMP Bina Siswa Utama pada tanggal 22 April 2026. Kegiatan dimulai dengan pembukaan dan perkenalan anggota kelompok sosialisasi agar siswa-siswi merasa lebih dekat dan nyaman selama kegiatan berlangsung dan penyerahan sertifikat kepada pihak sekolah.



Gambar 1. Kegiatan Seremonial Pembukaan Penyuluhan Kepada Siswa/i Kelas IXB dan Penyerahan Sertifikat ke Pihak Sekolah SMP Bina Siswa Utama (Sumber Dokumentasi Tim Abdimas Kelompok 2, 2026)

Kegiatan selanjutnya adalah *ice breaking* dan *games* komunikasi untuk membangun suasana yang interaktif juga melatih keberanian siswa-siswi berbicara secara spontan di depan teman-temannya. Kegiatan ini sebagai pembuka acara dan membuat suasana kelas menjadi lebih aktif dan menyenangkan. Dalam *games* tersebut, siswa-siswi belajar

menyampaikan pendapat dengan sopan, menggunakan nada bicara yang baik, mendengarkan pendapat teman, dan melatih kepercayaan diri.



Gambar 2. Kegiatan *Games* Interaktif Bersama Siswa SMP Bina Siswa Utama (Sumber Dokumentasi Tim Abdimas Kelompok 2, 2026)

Setelahnya, pemateri mulai menjelaskan mengenai pentingnya *public speaking* dalam kehidupan sehari-hari. Siswa-siswi diberikan pemahaman bahwa kemampuan berbicara bukan hanya digunakan saat presentasi, tetapi juga penting dalam berinteraksi, menyampaikan pendapat, berdiskusi, dan meyakinkan orang lain. Materi yang disampaikan meliputi pengertian *public speaking*, pentingnya rasa percaya diri saat berbicara, teknik dasar berbicara di depan umum, teknik negosiasi sederhana, cara berbicara persuasif dan sopan, pentingnya mendengarkan lawan bicara. Agar siswa-siswi tidak merasa bosan, penyampaian materi dilakukan secara interaktif melalui interaksi dua arah dan simulasi praktik.



Gambar 3. Kegiatan penyuluhan Pemaparan Materi oleh Tim Materi (Sumber Dokumentasi Tim Abdimas Kelompok 2, 2026)

Tahap ketiga adalah tahap evaluasi. Tahap evaluasi dilakukan setelah kegiatan selesai. Evaluasi dilakukan dengan cara mengamati partisipasi siswa-siswi selama kegiatan, melihat keberanian siswa-siswi saat praktik berbicara, serta melakukan sesi tanya jawab mengenai materi yang telah disampaikan. Tim pelaksana juga melakukan refleksi terhadap jalannya kegiatan untuk mengetahui kekurangan dan kelebihan program. Berdasarkan hasil evaluasi, diketahui bahwa metode interaktif dan praktik langsung

lebih efektif dibandingkan penyampaian materi secara satu arah. Sebagian besar siswa-siswi mengalami peningkatan rasa percaya diri. Siswa-siswi menjadi lebih aktif dalam menjawab pertanyaan, berdiskusi, dan menyampaikan pendapat di depan kelas. Selain itu, siswa-siswi juga mulai memahami pentingnya komunikasi yang sopan dan persuasif dalam proses negosiasi.

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan yang berlokasi di SMP Bina Siswa Utama, penerapan materi *public speaking* dan teknik negosiasi terbukti memberikan signifikansi dampak yang positif terhadap peningkatan kompetensi komunikasi interpersonal siswa-siswi. Setelah melalui tahapan pemaparan teoretis dan simulasi praktik, para siswa-siswi menunjukkan atribusi perilaku yang lebih berani untuk melakukan *speech acting* di depan kelas serta mengartikulasikan pendapat secara percaya diri. Secara teknis, siswa-siswi mulai mampu mengimplementasikan elemen komunikasi verbal dan nonverbal secara simultan melalui konsep teknik 3V (*Verbal, Vocal, Visual*) yang telah diajarkan, seperti menjaga kontak mata (*eye contact*), mengatur intonasi suara (*vocal variety*), serta memilih diksi yang persuasif dan santun.

Lebih lanjut, melalui simulasi negosiasi kontekstual seperti retorika meminta izin kepada orang tua maupun teknik lobi guna menyelesaikan permasalahan dengan teman, siswa-siswi mampu menginternalisasi esensi dari komunikasi dua arah. Hal ini ditandai dengan kemampuan siswa-siswi dalam menyusun argumentasi yang logis, menerapkan keterampilan mendengarkan secara aktif (*active listening*), dan mengarahkan interaksi demi mencapai kesepakatan bersama yang bersifat akomodatif (*win-win solution*).

Selama proses diseminasi materi berlangsung, dinamika respons yang ditunjukkan oleh para siswa-siswi berjalan sangat stimulatif, aktif, dan antusias. Pada fase awal kegiatan, hambatan komunikasi (*communication barrier*) berupa kecemasan berkomunikasi (*communication apprehension*) seperti rasa malu, gugup, dan demam panggung sempat terlihat pada beberapa siswa-siswi saat diminta berbicara di depan publik. Namun, setelah diberikan intervensi berupa tips pengelolaan kecemasan (anti-groggi) serta contoh pemodelan perilaku komunikasi yang sederhana, kepercayaan diri siswa-siswi meningkat secara signifikan.

Atmosfer pembelajaran yang dirancang secara partisipatif, kasual, dan berbasis pada studi kasus yang dekat dengan realitas kehidupan sehari-hari (*experiential learning*) terbukti efektif memangkas jarak komunikasi antara pemateri dan peserta. Efeknya, proses pemberian materi tidak berjalan monoton melainkan menciptakan interaksi transaksional dua arah yang positif, di mana siswa-siswi secara sukarela terlibat dalam diskusi kelompok dan simulasi negosiasi secara mandiri.

Dalam jangka panjang, kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan kemampuan komunikasi interpersonal siswa-siswi secara berkelanjutan. Siswa-siswi diharapkan menjadi lebih percaya diri dalam menyampaikan pendapat, aktif dalam diskusi kelas, serta memiliki kemampuan negosiasi yang baik dalam lingkungan sosial maupun akademik. Selain itu, keterampilan *public speaking* yang telah dilatih sejak dini dapat menjadi bekal penting bagi siswa-siswi dalam menghadapi jenjang pendidikan berikutnya maupun kehidupan bermasyarakat di masa depan.

KESIMPULAN

Pembelajaran *public speaking* yang diterapkan dalam program pengabdian kepada masyarakat di Sekolah Menengah Pertama (SMP) dapat terbukti menjadi pendekatan yang efektif dalam meningkatkan kompetensi negosiasi siswa-siswi. Melalui serangkaian kegiatan terstruktur yang meliputi pelatihan berbicara di depan umum, percaya diri dalam berbicara, penguasaan bahasa tubuh, serta teknik persuasi. Siswa-siswi menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam kemampuan mereka untuk menyampaikan sesuatu dan percaya diri. Kegiatan simulasi negosiasi yang dirancang secara bertahap juga berhasil menciptakan pengalaman belajar yang kontekstual dan menyenangkan, sehingga siswa-siswi lebih mudah menyerap dan menerapkan keterampilan yang diajarkan dalam situasi nyata.

Lebih jauh lagi, program ini berhasil menumbuhkan kesadaran siswa-siswi akan pentingnya kemampuan komunikasi sebagai fondasi utama dalam proses negosiasi yang efektif. Siswa-siswi tidak hanya belajar bagaimana berbicara dengan baik, tetapi juga memahami nilai-nilai penting dari mendengarkan secara aktif, serta menghargai sudut pandang lawan yang sedang berbicara. Perubahan sikap ini mencerminkan bahwa pembelajaran *public speaking* tidak hanya berdampak pada aspek kognitif dan keterampilan teknis semata, tetapi juga menyentuh dimensi karakter dan kecerdasan sosial siswa-siswi yang sangat dibutuhkan dalam kehidupan bermasyarakat.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan pengabdian ini membuktikan bahwa integrasi pembelajaran *public speaking* di tingkat SMP merupakan langkah strategi yang relevan dan layak untuk dikembangkan secara lebih luas. Program ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek berupa peningkatan kompetensi negosiasi, tetapi juga membekali siswa-siswi dengan kecakapan hidup (*soft skills*) yang akan terus berguna dalam konteks akademik, sosial, maupun profesional di masa mendatang. Oleh karena itu, kolaborasi antara institusi pendidikan tinggi, sekolah, dan berbagai pemangku kepentingan perlu terus diperkuat agar program serupa dapat terlaksana secara berkelanjutan dan memberikan dampak yang lebih luas bagi generasi muda Indonesia.

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai pembelajaran *public speaking* sebagai upaya peningkatan kompetensi negosiasi pada siswa-siswi SMP, maka dapat disampaikan untuk peneliti selanjutnya disarankan untuk mengembangkan kajian ini dengan cakupan yang lebih luas, misalnya dengan melibatkan lebih banyak sekolah sebagai sampel penelitian, menggunakan metode penelitian eksperimen dengan kelompok kontrol, atau menganalisis pengaruh pembelajaran *public speaking* terhadap variabel lain seperti kepercayaan diri, prestasi akademik, maupun kecerdasan emosional siswa-siswi. Pengembangan instrumen penelitian yang lebih komprehensif juga sangat diperlukan agar hasil yang diperoleh dapat lebih representatif dan dapat digeneralisasikan secara lebih luas.

REFERENSI

Albertus, L. O. B., Nursaid, R. A., & Pradana, B. C. S. A. (2024). Pengaruh *Program Mengajar Public Speaking* Terhadap Kepercayaan Diri Siswa. *Relasi: Jurnal Penelitian Komunikasi (e-ISSN: 2807-6818)*, 4(04), 1–10. <https://doi.org/10.69957/relasi.v4i04.1622>

- Deswita, A., & Loisa, R. (2024). Strategi Komunikasi Mahasiswa dalam Membangun Relasi Berdasarkan Teori Akomodasi Komunikasi. *Koneksi*, 8(2), 453–462. <https://doi.org/10.24912/kn.v8i2.27660>
- Fancika, A., Kurniawan, P., & Kumalasari, J. (2022). Pengaruh *Public Speaking* Terhadap Kepercayaan Diri Siswa. Seminar Nasional Mahasiswa (*SENACAM 2022*).
- Gobel, S. A. M., & Usman, I. (2025). Komunikasi Persuasif: Seni Mempengaruhi Tanpa Memaksa. *Jurnal Pendidikan, Hukum, Komunikasi*, 1(1), 36–47. <https://doi.org/10.69623/j-dikumsi.v1i1.48>
- Kristina, D. (2023). *Public Speaking* Untuk *Master of Ceremony*. *Medium*, 11(02), 64–77. [https://doi.org/10.25299/medium.2023.vol11\(02\).12968](https://doi.org/10.25299/medium.2023.vol11(02).12968)
- Nuraeni, L., Rakhman, A., Safitri Elshap, D., Mulyono, D. D., Masyarakat, P., & Siliwangi, I. (2025). Pelatihan *public speaking* untuk meningkatkan kemampuan berkomunikasi pada siswa SMKN 2 Garut. *Februari*, 8(1), 82–91. <https://doi.org/10.22460/as.v8i1.25479>
- Revalina, A., Khoiriya, D. R., Yasmin, H. A., Syifa, A. A. S., Raihani, Fitria, M., Ramadhona, N. R., Safitri, D., Patrichia, G., Safitri, A., Diva, A. D., Rasyid, H. Al, & Arbiani, E. M. (2025). Penerapan Komunikasi Persuasif Dalam Meningkatkan Disiplin Dan Motivasi Belajar Siswa. *Edusola:JournalEducation,SociologyandLaw*, 1, 1250–1256.
- Sukmasetya, P., & Dwihantoro, P. (2024). Penguatan Keterampilan Komunikasi dan Kepercayaan Diri Melalui *Public Speaking*: Penerapan Metode Presentasi dan Bermain Peran di Kalangan Siswa SMP. *Abdimas Indonesian Journal*, 4(2), 407–414. <https://doi.org/10.59525/aij.v4i2.468>
- Susanto, R. D., & Afriadi, I. (2025). Pelatihan *Public Speaking* sebagai Upaya Peningkatan Keterampilan Komunikasi Siswa SMAN 63 Jakarta Melalui Metode Edukatif Partisipatif. *Journal of Community Service and Development*, 2(1), 71–81. <https://doi.org/10.28918/dharmahita.v2i1.11481>
- Yuliani, P. (2025). Akomodasi Komunikasi Guru Terhadap Siswa Dalam Pendidikan Karakter Di Ruang Kelas Multikultural "*Teachers' Communication Accommodation Strategies in Character Education within Multicultural Classrooms*". SENAKOM: Prosiding Seminar Nasional Komunikasi, 3(1), 3063–3749.