

PENGEMBANGAN INSTRUMEN DAN EVALUASI PEMAHAMAN PRODUK BAGI DIVISI PENJUALAN MENGGUNAKAN QUIZIZZ PADA PT. ACTiV

Bahtera Alam Wijaksono^{1*}, Mohammad Fazrie², Dudi Parulian³

¹²³Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas Indraprasta PGRI
TB. Simatupang, Jl. Nangka Raya No.58 C, RW.5, Tj. Bar., Kec. Jagakarsa, Kota Jakarta Selatan, Daerah
Khusus Ibukota Jakarta 12530

bahteraalam.wijaksono@unindra.ac.id^{1*}, mo.fazri@gmail.com², paruliandudi@gmail.com³

(*) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

Abstract

The development of the industrial revolution 4.0 make technology is improvement, because of that make so many things activities all fields become very simple, especially in companies engaged in the IT sector. Seeing these conditions need to upgrade the capabilities of new and old personnel, specifically for the sales force. By seeing this the team became very interested making an activity that could improve the quality and performance of the personnel by providing evaluation and training, which is expected in the future to be able to help in carrying out their duties. This community service aims to be able to provide good utilization for the company in the future. The team will use Quizizz an e-learning media delivery because attractive and interactive and for the research method used the Quasi Experimental Design. For the evaluating of a product and for the medium purposive sampling we are using documentation, observasion, pretest and posttest, for data used in making these questions category volume, profitability, product and other relevant measures. The final results from material carried out by the team the results quite 85% - 95% in very good category. The conclusion from this study is that e-learning using Quizizz is very effective in improving the ability, which previously got enough marks very good at the assessment and Quizizz can be used as a data bank, which can be used continuously as a media e-learning for other staff at PT. Alfa Cipta Technology Virtual (ACTiV).

Keywords: data bank; e-learning; quasi experimental design; quizizz.

Abstrak

Berkembangnya revolusi industri 4.0 membuat teknologi mengalami kemajuan, oleh karena itu membuat banyak hal aktivitas segala bidang menjadi sangat mudah terutama pada perusahaan yang bergerak di bidang IT. Melihat kondisi tersebut perlu adanya peningkatan kemampuan personel baru dan lama, khususnya pada *sales force*. Melihat hal tersebut tim menjadi sangat tertarik untuk membuat suatu kegiatan yang dapat meningkatkan kualitas dan kinerja para *personel* dengan memberikan evaluasi dan pelatihan, yang diharapkan kedepannya dapat membantu dalam menjalankan tugasnya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk dapat memberikan pemanfaatan yang baik bagi perusahaan dimasa yang akan datang. Tim menggunakan media Quizizz sebagai salah satu penyampaian *e-learning* dikarenakan menarik dan interaktif dan pada metode penelitian menggunakan *Quasi Experimental Design*, yang dijadikan untuk salah satu penilaian suatu produk dan medium *purposive sampling* kami menggunakan dokumentasi, *observasi*, *pretest* dan *posttest*, untuk data yang digunakan dalam pembuatan pertanyaan tersebut berdasarkan volume, profitabilitas, produk dan ukuran lain yang relevan. Hasil akhir dari materi yang dilakukan oleh tim hasilnya cukup 85% - 95% dengan kategori sangat baik. Kesimpulan dari penelitian ini adalah *e-learning* menggunakan Quizizz sangat efektif dalam meningkatkan kemampuan, yang sebelumnya mendapat nilai sangat baik dalam penilaian dan media Quizizz dapat dijadikan *bank data*, yang dapat digunakan terus menerus sebagai media *e-learning* untuk staf lainnya pada PT. Alfa Cipta Teknologi Virtual (ACTiV).

Kata kunci : bank data; e-learning; *quasi experimental design*; quizizz.

PENDAHULUAN

Pada saat ini revolusi industri 4.0 dimana teknologi sudah sangat berkembang hingga mempermudah kegiatan dalam segala bidang, Semakin berkembangnya teknologi maka semakin berkembang pula metode dalam melakukan bisnis pada suatu perusahaan. Melihat hal tersebut perlu ada tindakan agar perusahaan dapat mengikuti perkembangan tersebut, khususnya pada bagian *sales force* dimana sebagai garda terdepan dalam perusahaan. Pemanfaatan *e-learning* dapat meningkatkan kualitas dan pengetahuan pada staf *sales force* yang lama maupun yang baru saja bergabung. Dengan begitu pengetahuan terkait produk yang dipasarkan akan mempunyai keseragaman pada saat memberikan informasi dan pada client perusahaan [1] terutama pada bidang marketing. Berkembangnya media industri menjadi salah satu masalah yang akan timbul dalam suatu perusahaan, dan salah satunya pada pemasaran yang strategik yang berusaha mengharmoniskan situasi lingkungan pada saat ini dengan sumberdaya yang dimiliki perusahaan. Terutama sosial media sudah menjadikan salah satu alat periklanan yang dapat dijadikan sebagai alat bantu meningkatkan daya saing untuk menunjang keberhasilan kinerja pemasaran (*marketing*). Seorang tenaga penjual merupakan penunjang dalam perusahaan untuk mendapatkan pelanggan [2], Harmonisasi tersebut ditunjukkan oleh kesesuaian sasaran pemasaran dan strategi untuk mencapainya dengan situasi internal dan eksternal yang dihadapi perusahaan.

Ada berbagai isu yang dipertimbangkan dalam analisis situasi. Sekali pun demikian, analisis situasi umumnya bersifat kualitatif. Sekalipun ada alat-alat (*tools*) yang dapat digunakan, namun keputusan tetap tergantung pada penilaian (*judgment*) pengambil keputusan pada organisasi.

Aspek terpenting dari analisis situasi adalah sifatnya yang berkelanjutan (*ongoing process*). Analisis situasi dilakukan bukan pada satu waktu, misalnya sehari atau seminggu, lalu berhenti dalam beberapa waktu kemudian. Data harus di-update setiap kali ada informasi penting. Pimpinan harus dapat mengakses informasi disetiap waktu agar dapat melakukan review terkait dengan sasaran, strategi, dan kinerja saat ini secara berkala. Pimpinan perlu memeriksa kinerja strategi pemasaran saat ini dalam hal volume penjualan, profitabilitas, pangsa pasar, dan ukuran-ukuran lain yang relevan. seperti kemampuan mengumpulkan informasi tentang pelanggan, menganalisis/memahami masalah pelanggan, dan menyesuaikan penawaran yang telah disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan [3]. Penelitian

formatif [4], menyatakan bahwa tenaga penjual memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja penjualan. Karena, tenaga penjual sebagai alat penggerak untuk komunikasi secara langsung dengan pelanggan, memberikan informasi suatu produk untuk menyakinkan pelanggan sehingga tertarik dan keluar keinginan untuk membeli produk [5]. Pertanyaan-pertanyaan tersebut timbul dan menjadi salah satu yang perlu diajukan apakah berupa kinerja perusahaan telah mencapai sasaran yang ditetapkan. Apabila sudah mencapai sasaran, apakah perlu ditetapkannya sasaran baru yang lebih tinggi untuk meningkatkan produktifitas. apabila belum tercapai sasaran perlu dipikirkan apakah sasaran perlu ditetapkan ulang dan apakah strategi perlu dirumuskan kembali.

Peningkatan kinerja penjualan sangat dipengaruhi dari kinerja tenaga penjual. Oleh karena hal tersebut, beberapa perihal yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan tenaga penjual antara lain: pelatihan untuk mengelola kemampuan tenaga penjual dalam mengelola performa kinerja yang dari tenaga penjual. Kegiatan/aktivitas penjualan sangat efektif apabila tenaga penjual memiliki kemampuan dan pengalaman yang tinggi. Belajar dari pengalaman adalah salah satu hal kunci sukses tenaga penjual dalam meningkatkan kinerja. Melihat hal tersebut dimana staf bagian marketing yang sebagai salah satu gerbang utama yang dijadikan acuan, dengan adanya kendala tersebut akan menjadi lebih rumit kembali apabila tim dari bagian marketing tidak bisa bekerja dengan baik. Agar dapat bekerja dengan baik maka perlunya evaluasi terhadap staf bagian marketing [6]. Masalah tersebut bukan hanya terdapat pada staf lama tetapi juga terdapat masalah pada pegawai baru yang belum mengetahui pola dan cara bekerja sebagai *sales* pada suatu perusahaan.

Permasalahan mitra berdasarkan uraian yang telah dirumuskan di atas dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- Perusahaan tidak dapat mengukur tingkat pemahaman *sales* terhadap produk yang terdapat diperusahaan.
- Perusahaan terdapat keterbatasan waktu *training* untuk *transfer knowledge* antara staf lama dengan staf yang baru saja masuk ke perusahaan.
- Kurangnya *knowledge* yang dimiliki dari staf yang baru bergabung, membuat staf baru kurang percaya diri dalam menjalankan tugasnya.
- Perusahaan belum mempunyai standar suatu evaluasi terkait dengan *sales force* dalam menangani suatu masalah timbul terkait dengan penjualan produk.

e. Perusahaan belum ada data *bank data* terkait dengan penjualan produk yang dapat dijadikan bahan evaluasi.

Identifikasi masalah dikarenakan perkembangan revolusi industri 4.0 sangat mempengaruhi kondisi dari suatu perusahaan dimana teknologi sekarang sudah menjadi salah satu *partner* dalam pengguna sehari-hari dalam mencari suatu informasi, dengan adanya hal tersebut dapat menjadi suatu kendala besar apabila staf yang tidak dapat mengikuti dari perkembangan yang saat ini berjalan. Disamping itu masih ada ketimpangan *knowledge* antara staf baru dengan staf lama terkait dengan pekerjaan khususnya pada bagian *sales force* dimana pengetahuan sales lama lebih baik dari pada sales baru. Pada saat ini perusahaan belum memiliki media yang standart yang dijadikan suatu penilaian *formatif* sebagai bahan evaluasi pada perusahaan yang terkait dengan *brainstroming* untuk staf-staf yang berkerja diperusahaan. Dikarenakan belum ada media untuk standart evaluasi, *sharing knowledge* antar staf menjadi sifatnya *personal* antar staf [7].

Tujuan kegiatan memanfaatkan aplikasi Quizizz sebagai media *e-learning* yang dijadikan evaluasi yang interaktif dan penggunaan *flexible platform* yang dapat digunakan dengan kebutuhan untuk pimpinan dalam melakukan evaluasi terkait dengan *knowledge* staf yang terdapat pada perusahaan. Pada pelatihan dan evaluasi tersebut agar dapat membantu para staf sales dalam meningkatkan *knowledge* dan pengalaman terkait dengan penjualan produk pada perusahaan. Media yang digunakan bisa dapat digunakan sebagai salah satu *standart evaluasi* pada perusahaan. Selain itu media yang digunakan dapat dijadikan sebagai bank data. Latar belakang berkembangnya teknologi maka semakin berkembangnya metode dalam melakukan proses bisnis suatu perusahaan. Melihat hal tersebut perlu ada tindakan agar perusahaan dapat mengikuti perkembangan tersebut, khususnya pada bagian *sales force* dimana sebagai garda terdepan dalam perusahaan. Memanfaatkan *e-learning* dapat meningkatkan kualitas dan pengetahuan terkait dengan produk yang dipasarkan akan mempunyai keseragaman pada saat memberikan informasi pada *client* perusahaan [8].

Masalah dan Kendala yang dialami oleh para staf dalam mengaplikasikan Quizizz. Berikut adalah kendala yang terjadi pada saat kegiatan berlangsung; Quizizz memerlukan suatu jaringan internet yang cukup handal, sehingga ketika diimplementasikan oleh para staf, beberapa staf sulit dalam mengakses web Quizizz. Staff yang menggunakan media *mobile phone* versi lama

mengalami kendala dari kecepatan *access* soal dan keterlambatan pada *submit* jawab dikarenakan tombol *screen* layar yang sangat kecil membuat nilai staf yang menggunakan *mobile phone* mendapatkan nilai yang cukup.

Manfaat pada kegiatan Program IPTEK sebagai berikut ini :

- a. Aplikasi Quizizz dapat digunakan sebagai pembuatan butir-butir soal terkait materi dan evaluasi.
- b. Aplikasi Quizizz dapat dilakukan secara online dengan menggunakan beberapa media laptop, tablet dan *smartphone*. Dengan menggunakan ini tidak terbatas ruang dan waktu.
- c. Butir-butir soal dan materi dapat dilakukan terus menerus, dikarenakan aplikasi ini menjadi salah satu bank data, yang kedepannya dapat digunakan kembali untuk staf baru khususnya bagian marketing.
- d. Aplikasi ini sudah memberikan fasilitas dalam pembuatan terkait dengan soal-soal sehingga pengelola selanjutnya tidak mengalami kesulitan dalam melakukan *update* butir-butir soal.
- e. Pembuatan *evaluasi* waktu dan harinya dengan menggunakan Quizizz bisa dilakukan beberapa kali, bertujuan agar dapat meningkatkan kualitas (*standart*).

Tinjauan Literatur.

- a. Penelitian ini menggunakan aplikasi Quizizz sebagai media evaluasi berbasis online yang dilakukan penelitian pada kelas 9H SMPN 10 Malang, metode yang digunakan pada penelitian adalah metode kuantitatif dengan menggunakan Quizizz sebagai angket untuk uji homogenitas. Pada pengujian tersebut siswa dijadikan object yang dimana dilakukan pada ulangan harian teks pidato persuasif mata pelajaran bahasa indonesia. Dengan media ini membuat semangat belajar siswa menjadi meningkat [9].
- b. Penelitian ini menggunakan aplikasi Quizizz berdampak sangat baik terhadap peningkatan kompetensi guru, dimana guru yang awalnya dalam membuat suatu materi soal dan evaluasi penilaian dengan menggunakan media kertas atau dengan menggunakan papan tulis. Adanya pandemi Covid-19 yang belum mereda guru sudah tidak dapat melakukan kegiatan mengajar secara langsung seperti yang biasa dilakukan. Melihat kendala tersebut secara *online conference* yang dikarenakan adanya aturan pemerintah dengan memanfaatkan aplikasi yang berbasis secara online dapat

- menggantikan kendala yang dialami oleh guru [10].
- c. Penelitian menggunakan instrumen evaluasi berbasis HOTS dengan menggunakan Quizizz pada materi pembelajaran termokimia pada kelas XI SMA/MA sederajat, dimana kualitas pembelajaran serta mengukur keterampilan peserta didik dimana yang menjadikan rujukan Kurikulum 2013 yang telah disempurnakan. Media Quizizz bisa membuat materi pembelajaran termokimia yang mencakup berdasarkan aspek substansi isi 89,00%, desain pembelajaran 90,00%, tampilan (komunikasi visual) 89,00% dan pemanfaatan software 95,00%. Respon pengguna menunjukkan kriteria sangat baik dengan persentase rata-rata sebesar 90,67% oleh guru dan persentase rata-rata sebesar 93,13% oleh peserta didik [11].
 - d. Pada penelitian ini melakukan efektivitas media pembelajaran pada masa pandemi yang sangat banyak sekali ditemukan kendala dalam proses pembelajaran yang dirasakan oleh guru dan siswa membuat hilangnya motivasi belajar membuat siswa merasa jenuh dan malas karena seringnya diberikan tugas. Dengan media *online* yang berkonsep pembelajaran berbasis *games* yang diberikan oleh guru sangatlah tepat untuk permasalahan yang terjadi pada siswa saat pembelajaran di rumah. Media aplikasi Quizizz yang memberikan banyak fitur menyenangkan bagi siswa karena mempermudah pembelajaran jarak jauh. Sehingga sangatlah efektif digunakan guru untuk mengetahui peningkatan perkembangan kognitif siswa. Berdasarkan *n-gain score* menyatakan nilai *mean* kelas eksperimen sejumlah 56,3363 atau 56% yang termasuk dalam kategori cukup efektif kepada siswanya [12].
 - e. Pada Penelitian ini melakukan evaluasi pembelajaran dimana aplikasi Quizizz memiliki peran yang positif dan signifikan dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa semester 3 PGSD STKIP Muhammadiyah Batang. Metode penelitian yang digunakan sebagai pengujian ada *Paired Sample T-Test* dengan menggunakan angket yang diberikan melalui *google form*. Tujuan angket ini untuk membuktikan bahwa penggunaan aplikasi Quizizz dalam evaluasi pembelajaran dapat mempengaruhi terhadap hasil belajar mahasiswa. Dimana konsentrasi mahasiswa dapat meningkat apabila pembelajaran yang diberikan sangat

menarik dan *inovative*, dan pada saat pengujian tingkat kesukaran soal diberikan waktu yang berbeda. Hasilnya menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi Quizizz memiliki peran yang positif dan signifikan dalam meningkatkan motivasi belajar mahasiswa [13].

- f. Penelitian ini disusun sebagai usaha untuk melakukan pengkajian permasalahan pada penelitian. Permasalahan pada penelitian ini yakni perbedaan hasil peneliti terdahulu mengenai pengaruh pengalaman menjual terhadap peningkatan kinerja penjualan dengan menggunakan media *e-learning* Quizizz. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan maka dapat diketahui ada beberapa variabel yang memberikan pengaruh secara langsung maupun tidak langsung pada peningkatan kinerja penjualan perusahaan. *Effectiveness of sales activities* sangat dipengaruhi oleh *sales experience*. *Salesperson skill* termasuk bagian terpenting yang harus dimiliki seorang tenaga penjual dalam membentuk hubungan yang berkualitas dengan pelanggan [14].

Kegiatan pengabdian pada perusahaan saat ini dikarenakan belum atau tidak mempunyai *standart* yang digunakan perusahaan untuk melakukan evaluasi terhadap staf yang berkerja sehingga tidak dapat mengetahui batas dari pengetahuan staf yang bertugas, belum tersedianya media evaluasi yang dapat digunakan secara terus menerus dan dapat diandalkan. Belum tersedianya suatu media evaluasi yang dapat digunakan sebagai alat penilaian yang tidak menghambat pekerjaan para staf yang bertugas, dimana penggunaan media tersebut bisa dilakukan pada saat di luar ruangan kantor dan dapat menggunakan banyak media seperti HP, Laptop, *Mobile Phone* dan Tablet. Selain hal yang telah dijabarkan diatas dimana media yang digunakan ini dapat digunakan sebagai sumber *bank* data dan informasi yang baik untuk perusahaan kedepannya, dengan menggunakan evaluasi dapat meningkatkan SDM yang dimiliki oleh perusahaan sebagai aset yang baik.

METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Metode yang digunakan pada pengabdian masyarakat agar mencapai sasaran tersebut menggunakan Metode *Quasi Experimental Design* dengan menggunakan teknik yang digunakan untuk mengambil sampel "*Sampling Purposive*" pada pelatihan Aplikasi Quizizz. Teknik pengumpulan

data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi, observasi, *pretest* dan *posttest*. Penelitian dengan metode studi kasus merupakan penelitian yang dilakukan atas dasar sebuah permasalahan yang terjadi secara nyata tanpa adanya manipulasi. Permasalahan yang diangkat peneliti adalah permasalahan dalam bidang pendidikan dengan berdasar pada studi kasus.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dengan turun ke lapangan untuk melihat situasi proses di lapangan, dan pelaksanaan pengujian. Data yang diperoleh dibagi menjadi data *primer* (hasil test sebelum diberikan pelatihan) dan data *sekunder* (hasil setelah diberikan pelatihan agar dapat dievaluasi). Data diolah dan dianalisis dengan melakukan berbagai perhitungan, seperti perhitungan validitas butir soal. Perhitungan validitas butir soal bertujuan untuk mengetahui kualitas (tinggi rendahnya atau baik tidaknya) soal yang akan diberikan pada siswa. Menurut [15] [16] menghitung validitas butir soal, dapat menggunakan rumus *korelasi product* [16] moment berikut ini.

$$r_{xy} = \frac{N \sum XeY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N \sum x^2 - (\sum X)^2][N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}} \quad [1]$$

Keterangan:

r_{xy} : koefisien korelasi antara variabel X dan variabel Y

N : banyaknya peserta didik yang diteliti

$\sum X$: jumlah skor tiap butir soal

$\sum Y$: jumlah skor total

$\sum XY$: jumlah perkalian X dan Y 45

Setelah itu, peneliti melakukan perhitungan reliabilitas soal dengan tujuan untuk menilai kegiatan soal ulangan harian. Menurut Arikunto [5], salah satu rumus yang dapat digunakan untuk menentukan reliabilitas soal berbentuk pilihan ganda adalah rumus *Spearman Brown* sebagai berikut:

$$r_i = \frac{2 \cdot rb}{1 + rb} \quad [2]$$

Keterangan:

r_i : reliabilitas tes secara keseluruhan

rb : korelasi *product moment* antara belahan pertama dan belahan kedua

Desain dan langkah kerja

Desain dan langkah kerja dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Desain dan langkah kerja dalam pelaksanaan program pengabdian Masyarakat

Prosedur dan tahapan pelaksanaan

- Observasi*
Tim melakukan survei ke lokasi, yang akan dilaksanakan kegiatan.
- Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran
- Lokasi pelaksanaan pelatihan dilakukan di PT. ACTiV.
- Pembuatan Modul
Tim menyusun modul pelatihan.
- Sosialisasi
Tim akan kembali mengunjungi PT. ACTiV secara singkat menjelaskan gambaran kegiatan yang akan dilaksanakan.

Pelatihan

- Pengenalan dan pengertian tentang Aplikasi Quizizz pada Staf PT. ACTiV yang mencakup dasar-dasar dan penggunaan.
- Target kuota kegiatan ini adalah 20 peserta kegiatan dengan tanggal yang telah disepakati dengan pihak PT. ACTiV.
- Fasilitas seperti laptop, *whiteboard* dan *projector* disediakan sesuai kebutuhan bisa dari pihak PT. ACTiV.
- Pelatihan diselenggarakan dengan perpaduan antara teori dan praktek dengan perbandingan 30 : 70. Sejumlah penelitian membuktikan praktek langsung dapat meningkatkan pemahaman dalam belajar.

Target yang ingin dicapai pada kegiatan Program IPTEK Bagi Masyarakat (IbM) tentang Pelatihan Menggunakan Aplikasi Quizizz sebagai pengembangan instrument adalah:

- Memberikan pelatihan pemanfaatan aplikasi Quizizz dalam pembuatan materi pelatihan dan evaluasi interaktif sehingga dapat dimanfaatkan oleh staf lainnya.
- Setelah penyampaian materi selesai dilakukan oleh Tim, kemudian dilakukan praktik menggunakan Quizizz melalui laptop.

- c. Pelatihan dasar dilakukan 1 kali agar para *sales force* dapat lebih memahami dasar menggunakan Aplikasi Quizizz.
- d. Materi latihan dengan soal-soal yang telah disiapkan untuk mengetahui batas pengetahuan staf, dimana materi pelatihan diambil dari data yang dibutuhkan staf dalam menjalankan tugas. Butir-butir soal yang diberikan, sehingga tidak memberatkan para staf dalam menjawab pertanyaan soal yang diberikan.
- e. Pemberian materi berupa modul tentang penggunaan Aplikasi Quizizz, diskusi terbatas, dan praktik.
- f. Memperdalam *knowlage* staf khususnya bagian marketing terhadap produk-produk yang dijual oleh perusahaan.
- g. Hasil butir-butir soal yang dibuat kan menjadi *bank* data yang dapat digunakan kembali untuk melakukan evaluasi terhadap staf.

Kegiatan evaluasi yang dilakukan 2 (dua) kali bertujuan untuk mendapatkan hasil akhir dari penilaian dari *sales force*. Pada proses evaluasi dilakukan dengan menjawab butir-butir soal yang telah disiapkan oleh tim, butir-butir soal evaluasi ini diberikan dengan memanfaatkan fasilitas yang sudah terdapat pada media Quizizz [12]. Indikator keberhasilan dalam pelaksanaan pelatihan ada dua metode yang ditempuh, yaitu:

- a. Evaluasi sebelum pelatihan meliputi keterlibatan, kemampuan dan pengetahuan staf *sales force* dalam memahami produk yang menjadi tanggung jawab *sales force*.
- b. Evaluasi pasca pelatihan meliputi keterlibatan staf *sales force*, update dari kemampuan dan pengetahuan yang telah diberikan pemaparan materi dan pelatihan oleh tim pengabdian masyarakat.

Dari hasil evaluasi sebelum dan pasca pelatihan akan dilakukan *comparison* untuk melihat hasil pelatihan apakah efektif dalam pemberian materi [16].

Tabel 1 merupakan indikator penilaian yang digunakan sebagai acuan terhadap evaluasi sebelum dan sesudah melakukan pelatihan pada *sales force*.

% Nilai	Indikator penilaian
> 85	Staf <i>sales force</i> sangat memahami, menguasai produk-produk yang menjadi beban tugas sebagai <i>sales force</i>
70%	Staf <i>sales force</i> masih memerlukan informasi pelatihan agar dapat memahami, menguasai produk-produk yang menjadi beban tugas sebagai <i>sales force</i>

<50%	Staf <i>sales force</i> kurang memahami, menguasai produk-produk yang menjadi beban tugas sebagai <i>sales force</i>
------	--

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilaksanakan selama 4 (empat) hari yang dihadiri oleh peserta sebanyak lima belas (15) orang staff. Hasil kegiatan pada pengabdian masyarakat terdapat dua kesimpulan yang dihasilkan, dimana hasil yang pertama sebelum melakukan pelatihan dan sesudah melakukan pelatihan dapat memberikan hasil yang sangat berbeda, dimana nilai penilaian peserta akan lebih baik dari sebelum melakukan pelatihan. Pencapaian hasil kegiatan dari pengabdian masyarakat sama dengan kesimpulan yang terdiri dari pro dan kontra.

Pro; Berdasarkan refleksi, para staf dapat menjawab butir-butir soal berdasarkan materi secara interaktif (berbentuk permainan) dengan menggunakan konsep ranking dan random soal. Para staf kegiatan pengabdian masyarakat juga dapat mendapatkan laporan lengkap, yakni adanya jawaban benar-salahnya untuk setiap staf, serta persentase pencapaian yang dimana hasilnya langsung diterima oleh pimpinan perusahaan.

Kontra; Kesulitan yang dialami oleh para staf adalah Quizizz memerlukan jaringan internet yang handal, sehingga ketika diimplementasikan oleh para staf, beberapa staf sulit mengakses Quizizz. Selain itu juga perangkat media *mobile phone* mempengaruhi dari kecepatan Quizizz dalam menampilkan butir-butir soal.

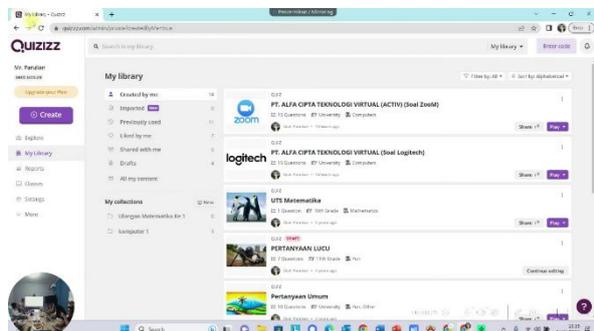
Pertama kali pemateri memberikan penjelasan terkait dengan penggunaan media Quizizz dapat dilihat pada Gambar 2 dimana penjelasan tersebut berkaitan dengan penggunaan secara singkat padat dan jelas. Dengan penjelasan pemateri peserta dapat dengan mudah memahami dan menggunakan aplikasi tersebut.



Gambar 2. Pemberian Materi Dasar

Pada Gambar 3 dan Gambar 4 pemateri memberikan butir-butir soal yang sebelumnya telah disiapkan dimana butir-butir soal dibagi menjadi

beberapa bagian sesuai dengan penjualan pada materi yang diberikan. Berikut butir-butir soal produk penjualan berupa Zoom dan Logitech.

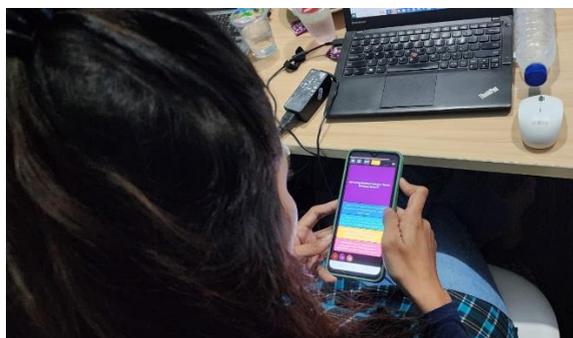


Gambar 3. Butir butir Soal Kepada Staf Sales Force



Gambar 4. Penyampaian Materi Kegiatan

Setelah penjelasan materi selesai peserta sudah dapat melakukan menjawab soal yang diberikan oleh pemateri berikut sales force sedang melakukan kegiatan dalam menjawab soal yang diberikan oleh pemateri Pada Gambar 5 Peserta Sales Force.



Gambar 5 Sales Force Menjawab Butir Butir Soal

Pada Gambar 6 dan 7 merupakan hasil evaluasi sebelum dan sesudah melakukan pelatihan yang diberikan tim. Hasil yang disajikan hasil screen shoot aplikasi dimana hanya 10 tingkat teratas yang akan ditampilkan dari 15 orang peserta yang mengikuti pelatihan.



Gambar 6 Score Peserta Sales Force sebelum Pelatihan



Gambar 7 Score Peserta Sales Force Pasca Pelatihan

Apabila dilihat dari Gambar 6 dan 7 dapat diambil suatu kesimpulan dari hasil penilaian peserta mengalami peningkatan yang cukup signifikan setelah diberikan pemaparan oleh pemateri.

Pada Gambar 8 berikut ini adalah penyerahan souvenir kegiatan dengan melakukan foto bersama dengan staf yang mendapatkan peringkat 1, 2 dan 3 dalam mengerjakan butir-butir soal yang berikan pemateri.



Gambar 8 Penyerahan Souvenir Kegiatan

Pada akhir dari kegiatan Tim juga melakukan foto bersama dengan sebagian staf yang mengikuti kegiatan pelatihan. Gambar 9 dijadikan salah satu bukti Tim telah melaksanakan tugas abdimas di PT. ACTIV.



Gambar 9 Penutupan Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan peserta

Pada Gambar 9 Penutupan kegiatan telah selesai dilakukan maka, tim abdimas melakukan sesi foto bersama dengan beberapa peserta kegiatan. dimana kegiatan sesi foto dilakukan diruangan kegiatan.



Gambar 10 Tingkat Kepuasan Peserta Pelatihan

Pada Gambar 10 merupakan hasil dari tingkat kepuasan telah mengikuti kegiatan pelatihan, dimana hasil pada kegiatan dapat dikatakan sangat baik dari segi materi dan pelatihan yang diberikan oleh tim.

Tabel 2. Tabel Indikator

Indikator	Pertanyaan
P1	Informasi kegiatan pada saat pelaksanaan kegiatan.
P2	Ketepatan waktu acara kegiatan berlangsung
P3	Menurut Saudara roundn acara kegiatan
P4	Menurut Saudara Materi pelatihan yang diberikan
P5	Saran dan Prasarana sudah dapat menopang kegiatan berlangsung
P6	Menurut saudara, bagaimana tema kegiatan ini
P7	Menurut saudara, bagaimana materi yang disampaikan oleh pemateri
P8	Menurut saudara bagaimana konsumsi yang diberikan

P9	Sarana dan prasarana yang digunakan pada saat kegiatan berlangsung
P10	Menurut saudara seberapa manfaat materi yang diberikan untuk saudara dalam meningkatkan pengetahuan.
P11	Apabila kegiatan ini diadakan kembali, seberapa minat saudara untuk berpartisipasi kembali?

Pada tabel 2 merupakan indikator yang digunakan dalam penilaian untuk mendapatkan tingkat kepuasan peserta pada saat kegiatan berlangsung.

KESIMPULAN

Pencapaian hasil kegiatan dari Pengabdian Masyarakat sama dengan kesimpulan yang ditulis pada, yang terdiri dari pro dan kontra:

Berdasarkan hasil capaian pada Bab sebelumnya, maka kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan oleh Tim antara lain para staf *sales force* dapat menjawab butir-butir soal yang berdasarkan materi secara interaktif (berbentuk permainan) yang menggunakan ranking dan random soal.

Para staff pada kegiatan Pengabdian Masyarakat juga dapat mendapatkan laporan lengkap, yakni adanya jawaban benar-salahnya pada setiap peserta kegiatan, serta prosentase pencapaian quiz yang dimana hasilnya dapat diemailkan ke pimpinan PT. ACTIVE. Namun, terdapat kendala dan kesulitan yang dialami oleh para peserta (staf) dalam mem-aplikasikan Quizizz. Berikut adalah kendala yang terjadi pada saat kegiatan berlangsung; Quizizz memerlukan suatu jaringan internet yang cukup handal, sehingga ketika diimplementasikan oleh para peserta, beberapa peserta sulit dalam mengakses web Quizizz. Sedangkan penggunaan yang perangkat dengan menggunakan mobile phone mendapatkan kendala lambatnya soal yang berikan menyebabkan score yang didapatkan menjadi kurang baik.

Melihat hal yang terjadi dilapangan dapat disimpulkan dengan menggunakan aplikasi Quizizz ini sangat baik dan dapat membantu staf dalam meningkatkan pengetahuan terkait dengan produk-produk yang akan dijual oleh bagian marketing. Dengan menggunakan Quizizz sangat membantu staf baru saja bergabung dapat cepat memahami medan yang akan dijalani dalam penjualan produk dan yang paling penting seorang pimpinan dapat mengetahui kualitas dari staf bagian sales agar dapat memberikan motivasi, perhatian kepada staf terkait dalam meningkatkan pengetahuan terkait dengan produk yang terdapat pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Maesya, "Learning Management System Berbasis Synchronous E-Learning". *Komputasi: Jurnal Ilmiah Ilmu Komputer dan Matematika*, vol. 7, no. 2, pp. 1, 2020.
- [2] A. Vlachos, P., Theotokis, A., & G. Panagopoulos, N. (2010). Sales Force Reactions to Corporate Social Responsibility: Attributions, Outcomes, and the Mediating Role of Organizational Trust. *Elsevier Industrial Marketing Management*, 39(7), 1207–1218.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2010.02.004>
- [3] Abed, G. M., & Haghghi, M. (2009). The Effect of Selling Strategies on Sales Performance. *Business Strategy Series*, 10(5), 266–282.
<https://doi.org/https://doi.org/10.1108/17515630910989169>
- [4] Arikunto, S. (2014). *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- [5] Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta, Jakarta.
- [6] Fitrah, M. (2018). *Metodologi penelitian: penelitian kualitatif, tindakan kelas & studi kasus*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- [7] Fuady, M. J. 2017. "Pengembangan Aplikasi Evaluasi Pembelajaran Online Untuk Pendidikan Jarak Jauh." *Tekno* 26(2): 148–154.
- [8] H. Nelius "Aplikasi e-learning untuk Pembelajaran Online dan Blended". UKI PRESS Pusat Penerbitan dan Publikasi Universitas Kristen Indonesia, Jakarta 2020
- [9] Mardiana, T., & Purnanto, W. A. (2017). Google Form Sebagai Alternatif Pembuatan Latihan Soal Evaluasi. *University Research Ccolloquium*, 183–188. Retrieved from chrome-extension://gphandlahdpffmccakmbngmbjnjiahp/http://journal.ummg1.ac.id/index.php/urecol/article/download/1582/701
- [10] Purba, L. S. L. "Peningkatan Konsentrasi Belajar Mahasiswa Melalui Pemanfaatan Evaluasi Pembelajaran Quizizz Pada Mata Kuliah Kimia Fisika I." *Jurnal Dinamika Pendidikan*, 12(1),: 29–39.
<https://doi.org/10.33541/jdp.v12i1.1028>.
- [11] Penggunaan Google Forms Sebagai Media Pemberian Tugas Mata Kuliah Pengantar Ilmu Sosial. *Jupiis: Jurnal Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial*, 10(1), 120.
<https://doi.org/10.24114/jupiis.v10i1.9652>
- [12] Paramadhika, A. S., & Abadi, M. (2023). Implementasi Aplikasi Quizizz Sebagai Media Evaluasi Online Pada Pembelajaran Teks Pidato Persuasif Kelas Ix Smpn 10 Malang. 26–37.
<https://doi.org/10.21776/ub.hastawiyata.2023.006.01.04>
- [13] Rocco, R. A., & Bush, A. J. (2016). Exploring Buyer-Seller Dyadic Perceptions of Technology and Relationships: Implications for Sales 2.0. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 10(1), 17–32.
<https://doi.org/10.1108/JRIM-04-2015-0027>
- [14] Suminten, S., Bisri, B., Taufik, A., & ... (2022). Sosialisasi dan Pelatihan Penggunaan Aplikasi Quizizz Pada Pengurus TPQ Masjid Jami Darul Hikmah Depok. *Jurnal Abdimas ...*, 1(1), 27–34.
<https://ejournal.kreatifcemerlang.id/index.php/abdimas/article/view/9%0Ahttps://ejournal.kreatifcemerlang.id/index.php/abdimas/article/download/9/5>
- [15] Utomo, E. P. (2019). Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Sales Performance pada Perusahaan Media Periklanan : Studi Empirik pada Tenaga Penjual di RCTI. 8(1), 81–93.
- [16] Utomo, H. (2020). Penerapan Media Quizizz untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa Pelajaran Tematik Siswa Kelas IV SD Bukit Aksara Semarang. *Jurnal Kualita Pendidikan*, 1(3), 37–43.