

# Bagaimana Menyelenggarakan Seminar dengan baik?

Seminar sudah menjadi hal yang biasa terjadi bagi institusi pendidikan seperti Universitas, Lembaga Pendidikan, Lembaga Kursus, dll. Karena rencananya mau diadakan seminar, jadi ga ada salahnya khan kalau kita sedikit tau apa aja sih yang perlu diperhatikan untuk menyelenggarakan Seminar agar berhasil.

## Hal penting yang perlu diperhatikan:

- Tema Seminar
- Materi
- Pembicara
- Panitia
- Target Peserta
- Fasilitas Peserta (Konsumsi, ATK, Sertifikat, CD, Sponsor)
- Strategi Promosi

## Tema Seminar

Misalkan tema seminar yang akan diangkat adalah "Meningkatkan Potensi UKM" ubahlah nama tema ini sehingga bersifat persuasif misalnya menjadi " Cara Jitu menjadi UKM Sukses" sehingga dapat menarik peserta untuk berpartisipasi.

## Materi Seminar

Materi seminar yang ada harus mengena dan sesuai dengan tema serta judul materi yang sudah ditetapkan. Sehingga tidak ada peserta yang kecewa karena seminar yang terselenggara tidak sesuai dengan yang diharapkan.

Dalam hal ini perlu ada komunikasi yang baik antara penyelenggara dan pembicara seminar. Terkadang pembicara menyampaikan informasi yang menyimpang dari konteks dan menyiapkan materi yang tidak sesuai dengan kapasitas waktu yang diberikan.

## Pembicara & Moderator

Pembicara seminar merupakan faktor yang sangat penting karena merupakan ujung tombak keberhasilan seminar, penarik minat peserta, penentu kualitas seminar juga dapat terlihat dari pembicaranya.

Pilihlah pembicara yang memiliki wawasan sesuai dengan tema yang diangkat, pembicara yang populer merupakan suatu keuntungan dan dapat meningkatkan nilai jual seminar.

Jika seminar berbentuk diskusi panel juga diperlukan Moderator untuk memimpin sesi diskusi.. Pilihlah moderator yang juga memiliki wawasan sesuai dengan tema seminar dan memiliki kemampuan komunikasi yang baik sehingga sesi yang dibawakan menjadi lebih hidup.

## Panitia

Panitia merupakan ujung tombak kedua setelah pembicara, karena panitia sangat memiliki andil dalam mencapai keberhasilan seminar. Panitia yang dapat bekerja sama, serta memiliki kemampuan dan spesialisasi di masing-masing tugas dalam penyelenggaraan seminar.

## Panitia ini dibagi ke beberapa bagian:

### 1. Acara

Mengurusi jadwal acara, hubungan dengan pembicara, materi pembicara,contact person, keuangan, tempat, hiburan.

Pendaftaran peserta sebaiknya diakui setelah peserta membayar biaya pendaftaran dan melakukan konfirmasi. Hal tersebut untuk menghindari pembatalan oleh peserta di hari H. Selain itu seksi acara harus mempertimbangkan penambahan jumlah peserta yang langsung datang di hari H.

Hiburan yang disiapkan dapat berbentuk kuis dengan hadiah menarik atau ice breaking pada saat selang waktu menunggu sesi selanjutnya.

## **2. Marketing**

Penentu strategi pemasaran, leaflet/ pamflet serta penyebarannya, spanduk, baliho, media visual, sponsorship.

## **3. Konsumsi & ATK**

Konsumsi merupakan salah satu hal yang ditunggu-tunggu peserta, sebisa mungkin sesuai dengan biaya yang dibayarkan.

ATK yang biasanya ada pada seminar antara lain Tas seminar, alat tulis, block note, map dan materi, CD materi, kartu tanda peserta, sertifikat.

## **4. Dokumentasi**

Pengambilan foto dan video, desain untuk penunjang seminar.

## **5. Panitia Pendukung**

Mengerjakan hal-hal diluar pembagian tugas diatas yang umumnya disebut seksi sibuk hehehe.

## **Target Peserta**

Dalam menyelenggarakan seminar, sangat penting untuk mengidentifikasi target peserta.

Dalam contoh kasus diatas peserta yang mungkin tertarik adalah pelaku UKM, Bank sebagai penyedia kredit, jurnalis, mahasiswa, calon-calon enterpreneur.

Melihat potensi pasar yang ada menggambarkan banyak segmen yang masuk dalam target peserta. Hal ini dapat membantu bagian Marketing dalam menyusun strategi, sehingga strategi pemasaran yang dibuat menjadi efektif.

## **Fasilitas Peserta**

Konsumsi, ATK yang disebutkan diatas, door prize (bisa berupa voucher mengikuti seminar selanjutnya, hadiah menarik, dll), CD dokumentasi acara.

## **Strategi Promosi**

Strategi promosi dapat berbeda-beda tergantung dengan potensi peserta yang diidentifikasi di awal tadi.

Untuk seminar "Cara Jitu menjadi UKM Sukses" mengingat potensi peserta sangat luas dan melingkupi berbagai segmen. Strategi marketing yang dapat diterapkan antara lain pemasangan pamflet di daerah2 strategis yang banyak dikunjungi orang, spanduk di daerah bisnis, iklan di majalah-majalah yang mewakili tema, media visual jika memungkinkan.

Dapat juga bersinergi dengan para stakeholder UKM untuk berperan sebagai sponsor, sehingga dapat menimbulkan simbiosis mutualisme antara masing-masing pihak juga peserta seminar.

<http://kartikasari08.wordpress.com/2008/05/07/tips-menyelenggarakan-seminar/>