



Peran *Business Development And Partnership* Pada Program *Business To Business (B2B)* Guru Inovatif

¹Yunida Anggun Saputri, ²Nurul Azizah

^{1,2}UPN Veteran Jatim, Jl. Raya Rungkut Madya, Gunung Anyar, Surabaya, 031-870-6369
Email: ¹21042010161@student.upnjatim.ac.id

Abstrak

Peran *Business Development and Partnership* pada program *Business to Business (B2B)* menjadi krusial dalam membangun kerjasama strategis dengan berbagai pihak untuk meningkatkan layanan dan penetrasi pasar. Guru Inovatif sebagai sebuah lembaga yang didirikan untuk bisa membantu pertumbuhan pendidikan dalam hal upskilling. Guru Inovatif diharapkan mampu membantu untuk mendorong percepatan transformasi pendidikan Indonesia melalui pengembangan metode pengajaran di kelas dan metode pembelajaran serta pengembangan kurikulum sekolah. GuruInovatif.id merupakan Platform Online Learning Bersertifikat untuk Guru, yang merangkul konsep LPESI (*Learn, Play, Earn, Share, Impact*) sebagai pilar utama. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan Peran *Business Development and Partnership* dalam program *Business to Business (B2B)* Guru Inovatif. Penelitian ini menggunakan metode literature review dengan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menafsirkan suatu realitas dan berusaha merumuskan konsep maupun teori berdasarkan realita yang dialami. Hasil penelitian menunjukkan peran *Business Development and Partnership* pada Program *Business to business (B2B)* di Guru Inovatif tidak hanya terbatas pada aspek penjualan, tetapi juga mencakup kemampuan menjalin kerjasama yang berkelanjutan, mengelola hubungan pelanggan dengan baik, dan memberikan pelayanan yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing pelanggan. Hal ini sejalan dengan visi Guru Inovatif untuk menjadi lembaga yang mampu memberikan pelayanan terbaik dan memenuhi harapan pelanggan.

Kata kunci— *Business Development and Partnership, Business to Business, Pendidikan*

Abstract

The role of Business Development and Partnership in the Business to Business (B2B) program is crucial in building collaboration strategies with various parties to improve services and market penetration. Innovative Teachers as an institution was established to help the growth of education in terms of upskilling. Innovative Teachers are expected to be able to help to encourage the acceleration of the transformation of Indonesian education through the development of classroom teaching methods and learning methods as well as the development of school curricula. GuruInovatif.id is a Certified Online Learning Platform for Teachers, which includes the LPESI (Learn, Play, Earn, Share, Impact) concept as the main pillar. The aim of this research is to describe the role of Business Development and Partnership in the Innovative Teacher Business to Business (B2B) program. This research uses a literature review method with a qualitative descriptive approach to interpret a reality and tries to formulate concepts and theories based on the reality experienced. The research results show that the role of Business Development and Partnership in the Business to Business (B2B) Program at Guru Innovative is not only limited to the sales aspect, but also includes the ability to establish sustainable collaboration, manage customer relationships well, and provide services that suit individual needs. each. each customer. This is in line with Guru Innovative's vision to become an institution that is able to provide the best service and meet customer expectations.

Keywords— *Business Development and Partnership, Business to Business, Education*

PENDAHULUAN

Konteks dan tantangan pendidikan di Abad-21 mencerminkan lingkungan yang kompleks dan dinamis di mana sistem pendidikan beroperasi saat ini. Dalam konteks ini, perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang pesat telah mengubah cara kita mengakses,

menyampaikan, dan berinteraksi dengan informasi (Jyoti, 2021). Hal ini memunculkan tantangan dalam mengintegrasikan teknologi secara efektif dalam pendidikan, mengembangkan keterampilan digital peserta didik, dan mengajarkan literasi digital yang diperlukan di era digital ini.

Pendidikan merupakan pilar fundamental dalam pembangunan masyarakat dan pertumbuhan ekonomi. Dalam era digital yang terus berkembang, tantangan pendidikan modern membutuhkan solusi inovatif yang mampu menjembatani kesenjangan antara tradisi dan teknologi. Pada konteks ini, Guru Inovatif hadir sebagai agen perubahan yang berkomitmen untuk menghadirkan solusi pendidikan terdepan. Pendidikan di era digital harus mempromosikan kesetaraan akses dan inklusi bagi semua individu. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi seharusnya tidak meninggalkan siapa pun di belakang. Pendidikan harus mengupayakan agar akses ke edukasi berkualitas dapat dinikmati oleh semua individu, tanpa mengenal batasan geografis, ekonomi, atau fisik. Dengan cara ini, tidak ada lagi kesenjangan pendidikan yang menghambat perkembangan individu dan masyarakat.

Dalam konteks dinamika pendidikan modern, Guru Inovatif berusaha mewujudkan transformasi melalui pelaksanaan Program Business to Business (B2B). Sebagai agen perubahan utama, Guru Inovatif tidak hanya berperan sebagai platform pelatihan akan tetapi mampu membuka peluang kolaborasi melalui program Business To Business (B2B). Peran utamanya menjadi semakin terfokus melalui peranan yang diemban oleh tim Business Development and Partnership, entitas yang menjadi ujung tombak dalam merancang dan mengelola kemitraan strategis.

Business Development and Partnership bertugas dalam mengembangkan relasi klien perusahaan, mengawasi pertumbuhan project perusahaan, menganalisis peluang pasar, membuat proyeksi target penjualan dan perkiraan pendapatan (Kuncoro, 2020 : 315-316). Pada Tim Business Development and Partnership menjadi tulang punggung Program B2B Guru Inovatif dengan mengambil peran sentral dalam membentuk dan mengelola kemitraan yang kritis. Mereka tidak hanya mengidentifikasi peluang strategis, tetapi juga memastikan bahwa kemitraan yang terbentuk sejalan dengan visi inovatif Guru Inovatif. Dalam membuka pintu kemitraan dengan berbagai lembaga pendidikan, perusahaan teknologi, dan sektor bisnis lainnya, tim ini menjadi motor penggerak yang mengarahkan keberlanjutan dan keberhasilan program. Dengan demikian, B2B Guru Inovatif bukan hanya menjadi suatu program, melainkan sebuah ekosistem inovatif yang terus berkembang dan beradaptasi untuk memenuhi tuntutan masa depan dalam dunia pendidikan yang terus berubah.

Pendahuluan ini akan mengulas secara mendalam peran krusial *Business Development and Partnership* pada *Business to Business (B2B)* Guru Inovatif, yang bertujuan membangun ekosistem pendidikan inovatif untuk memenuhi kebutuhan masa depan. Riset ini bertujuan memberikan suatu pemahaman tentang mendeskripsikan Tujuan adanya *Business Development and Partnership* diantaranya.1. Mengidentifikasi Peluang Pertumbuhan dalam berjalannya bisnis.2. Membangun dan Mempertahankan kolaborasi dengan partnership. Selain itu pada Business Development and Partnership terdapat program *Business to Business (B2B)* dengan tujuan.1. Peningkatan Kolaborasi.2. Pengembangan Ekosistem Pendidikan Inovatif.3. Pemenuhan Kebutuhan Masa Depan (Sutaryo, 2004). Pada program Business to Business (B2B) Guru Inovatif. Praktisi Business Development and Partnership diharuskan memiliki pemahaman yang tinggi dalam mengarahkan, merancang, dan menjalankan program *Business to Business (B2B)* Guru Inovatif untuk mencapai hasil yang signifikan dalam meningkatkan kualitas pendidikan di era digital.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menafsirkan suatu realitas dan berusaha merumuskan konsep serta teori berdasarkan realitas yang dialami. Pendekatan kualitatif berfokus pada proses dibandingkan dengan hasil akhir. Oleh karena itu,

sistematika dan tahapan suatu kegiatan sangat fleksibel dan dinamis karena bergantung pada situasi dan kondisi setempat, serta banyaknya gejala-gejala yang ditemukan. Subjek penelitian yang kami gunakan adalah Tim Business Development and Partnership Guru Inovatif, stakeholder/partnership Guru Inovatif, serta program B2B yang ditawarkan oleh Guru Inovatif.

Penelitian ini menggunakan metode literature review yang memberikan keluaran dari data yang ditemukan. Langkah pertama adalah mengekstraksi jurnal dan referensi lain yang relevan. Data hasil ekstraksi tersebut dideskripsikan, dikelompokkan dan dicari hubungannya, kemudian difokuskan pada teks dan konteks pemaknaan, pembenaran, definisi dan re-definisi dalam situasi tertentu (konteks spesifik) dan dijelaskan secara tersurat maupun tersirat. Cenderung mengobservasi dan mengeksplorasi hal-hal tertentu yang terkait dengan dinamika dan kompleksitas kehidupan sehari-hari. Selain itu metode pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi lapangan dalam pelaksanaan program B2B Guru Inovatif.

Pencarian jurnal nasional maupun internasional melalui jaringan internet memanfaatkan beberapa fitur Google dan Elsevier. Kata kunci dikembangkan sesuai dengan topik penelitian, dalam hal ini peran, fungsi dan tujuan seorang Business Development and Partnership untuk mencerminkan kepentingan internal dan eksternal organisasinya. Berikutnya adalah kata kunci yang terkait dengan Business to Business (B2B) dan Pendidikan. Kata kunci pencarian referensi mengikuti sebagian dari beberapa tahapan atau protokol penelitian menggunakan format PRISMA (Moher et al., 2009).

Pada prinsipnya tujuan analisis data kualitatif adalah untuk mengidentifikasi, mendefinisikan, mengklarifikasikan, berteori, menjelaskan, mengeksplorasi, dan memetakan aspek-aspek yang menjadi landasan peneliti. Metode yang digunakan untuk melakukan analisis kualitatif memerlukan penemuan dan harus dirancang untuk menjalankan fungsi tertentu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Divisi *Business Development and Partnership*, sesuai dengan namanya bertugas untuk mengembangkan bisnis melalui kolaborasi dan kerjasama dengan berbagai pihak (B2B) dan pengembangan bisnis dengan inovasi-inovasi marketing untuk menarik lebih banyak user (B2C). Dalam konteks B2B, Divisi ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem kemitraan yang saling menguntungkan, memberikan nilai tambah bagi semua pihak yang terlibat, dan merangsang pertumbuhan bisnis secara menyeluruh. Mereka bekerja dengan cermat dalam merancang strategi kemitraan, melakukan negosiasi yang efektif, dan memastikan implementasi kemitraan yang sukses. Dengan demikian, Divisi *Business Development and Partnership* tidak hanya menjadi penggerak pertumbuhan bisnis dalam ekosistem B2B, tetapi juga menjadi katalisator inovasi pemasaran yang memimpin bisnis ke arah penuh potensi dan daya saing dalam lingkungan B2C yang dinamis.



Gambar 3.1 Anggota *Business Development and Partnership* Guru Inovatif

Dalam konteks model B2B pada Guru Inovatif yang menargetkan lembaga pendidikan, interaksi bisnis terjadi ketika perusahaan tersebut menawarkan produk, layanan, atau solusi pendidikan kepada lembaga pendidikan atau sekolah. Proses B2B ini melibatkan serangkaian langkah dan aktivitas strategis yang dirancang untuk menjual produk atau layanan pendidikan

secara efektif. Guru Inovatif fokus pada penawaran In House Training dan Pendampingan sebagai layanan utama yang dapat memenuhi kebutuhan pendidikan di lembaga tersebut. Dalam menjalankan model B2B ini, menjalin hubungan yang solid antara perusahaan dan lembaga pendidikan menjadi kunci. Proses ini melibatkan komunikasi yang efektif, negosiasi yang bijak, dan pemahaman mendalam tentang kebutuhan spesifik lembaga pendidikan. Melalui In House Training, Guru Inovatif memberikan solusi pendidikan yang disesuaikan dengan kebutuhan khusus lembaga tersebut, sementara layanan Pendampingan berperan sebagai pendukung dalam menerapkan inovasi di dunia pendidikan.

Selain itu, dalam proses sosialisasi kolaborasi juga memiliki peran penting dalam menyampaikan pesan dan informasi secara efektif kepada masyarakat. Kolaborasi dengan media dapat memberikan manfaat bersama, meningkatkan visibilitas perusahaan, dan membentuk opini publik yang positif. Dengan sinergi yang baik antara perusahaan dan media, Guru Inovatif dapat meraih keberhasilan dalam menciptakan dampak positif di bidang pendidikan dan memperluas jangkauan pengaruhnya.



Gambar 3.2 Program B2B Guru Inovatif

Business Development and Partnership (BDP) memiliki peran yang krusial dalam menangani klien B2B, dengan pendekatan yang lebih proaktif dalam menghubungi klien potensial. Tim BDP terlibat dalam serangkaian langkah yang lebih intim dan personal dalam proses penanganan klien B2B. Untuk membangun hubungan yang baik, tim ini seringkali melakukan kunjungan langsung atau "site visit" ke sekolah-sekolah sebagai bagian dari strategi pendekatan mereka.



Gambar 3.3 Dokumentasi Visitasi Sekolah

Tim BDP tidak hanya sekadar menjangkau klien, tetapi juga berkomitmen untuk memberikan pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh setiap sekolah yang menjadi klien potensial. Mereka memulai proses dengan memberikan surat izin permohonan sosialisasi program kepada sekolah-sekolah yang dituju. Sebelum surat izin tersebut disetujui, beberapa sekolah mungkin meminta surat penawaran yang harus disesuaikan dengan kebutuhan spesifik mereka. Oleh karena itu, tim BDP terlibat aktif dalam merancang dan menyusun surat penawaran yang memenuhi persyaratan dan harapan sekolah.

Setelah surat izin dan penawaran disetujui, tim BDP tidak berhenti di situ. Mereka melanjutkan dengan menjadwalkan pertemuan langsung dengan kepala sekolah atau waka kurikulum untuk membahas lebih lanjut tentang implementasi dan keberlanjutan program. Diskusi ini memungkinkan tim BDP untuk memberikan penjelasan lebih rinci, merespon pertanyaan, dan memastikan bahwa program yang ditawarkan dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan pendidikan yang diinginkan oleh setiap sekolah mitra B2B. Dengan pendekatan yang berfokus pada interaksi langsung dan pemahaman mendalam, tim BDP menciptakan landasan yang kuat untuk kemitraan jangka panjang yang bermanfaat bagi kedua belah pihak.



Gambar 3.4 Sosialisasi Tim BDP pada program B2B di SDN Tahunan Yogyakarta

Business Development and Partnership (BDP) tidak hanya berhenti pada tahap kerja sama, melainkan berperan sebagai garda depan dalam menjaga dan memperkuat hubungan dengan partnership. Setelah memastikan bahwa partnership membuka kolaborasi dengan baik, peran strategis tim BDP menjadi semakin penting dalam memberikan layanan pelanggan yang unggul. Kemampuan mengelola pelayanan pelanggan, terutama dalam memperlakukan setiap klien secara personal, menjadi landasan utama dalam membangun kepercayaan dan keterikatan jangka panjang.

Bagi tim BDP, tidak sekadar menciptakan transaksi bisnis, melainkan juga menciptakan pengalaman yang memenangkan hati klien menjadi prioritas. Oleh karena itu, diperlukan teknik dan pengetahuan khusus untuk memahami kebutuhan dan harapan setiap klien secara individual.

Selain itu, kepekaan terhadap kondisi dan dinamika pelanggan menjadi keahlian penting. Tim BDP perlu memiliki pemahaman mendalam tentang tantangan, harapan, dan perubahan yang mungkin dialami oleh klien. Dengan pemahaman ini, mereka dapat menawarkan skema layanan yang sesuai dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan unik masing-masing klien.

Dengan fokus pada keahlian interpersonal, pengetahuan mendalam tentang pelanggan, dan kemampuan menawarkan solusi yang relevan, tim BDP menjelma menjadi penjaga hubungan yang dapat memberikan nilai tambah. Dengan demikian, BDP bukan hanya menjadi garda depan dalam menjaga hubungan dengan klien, tetapi juga menjadi penggerak utama dalam membangun fondasi yang kokoh untuk kerjasama yang berkelanjutan.



Gambar 3.5 Tahapan MOU dengan sekolah

Dalam prinsip-prinsip pelayanan partnership yang diterapkan oleh Guru Inovatif, kolaborasi bukan sekadar konsep, melainkan menjadi bagian integral dari pendekatan pelayanan mereka. Guru Inovatif memahami bahwa setiap pelanggan memiliki kebutuhan yang unik dan dinamika sendiri, dan kolaborasi menjadi jalan untuk memahami secara mendalam tantangan dan harapan masing-masing pelanggan. Melalui kolaborasi yang aktif, Guru Inovatif tidak hanya berperan sebagai penyedia layanan, tetapi juga sebagai mitra strategis yang terlibat dalam merancang solusi yang spesifik dan efektif. Mereka menyadari bahwa kolaborasi yang kuat menciptakan saling pengertian, membuka ruang untuk umpan balik yang konstruktif, dan memungkinkan adopsi inovasi yang lebih efisien. Komitmen Guru Inovatif untuk menjadi lembaga yang responsif terhadap kebutuhan pelanggan tidak hanya tercermin dalam pelayanan yang diberikan, tetapi juga dalam upaya terus-menerus untuk memperkuat kolaborasi dengan pelanggan. Dengan demikian, kolaborasi bukan hanya menjadi alat manajemen pelayanan, melainkan juga nilai pokok yang mengilhami setiap interaksi dan inisiatif Guru Inovatif dalam memenuhi tuntutan dinamis dan kompleks dari para pelanggannya.

SIMPULAN

Berdasarkan tujuan penelitian dari penelitian ini untuk mendeskripsikan Business Development and Partnership dalam program Business to Business (B2B) Guru Inovatif, yang memiliki peran krusial dalam mengembangkan bisnis melalui kolaborasi dan kerjasama (B2B). Dalam sistematisa berjalannya program B2B untuk membangun hubungan yang baik, tim ini seringkali melakukan kunjungan langsung atau "site visit" ke sekolah-sekolah sebagai bagian dari strategi pendekatan mereka. Tim BDP tidak hanya sekadar menjangkau klien, tetapi juga berkomitmen untuk memberikan pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh setiap sekolah yang menjadi klien potensial.

Setelah kerjasama terjalin, BDP tidak hanya berfokus pada penjualan, melainkan menjadi garda depan dalam menjaga hubungan dengan pelanggan. Manajemen pelayanan pelanggan menjadi kunci, dengan memahami kebutuhan pelanggan, menawarkan skema yang sesuai, dan menciptakan pengalaman yang memenangkan hati pelanggan. Dalam prinsip-prinsip pelayanan partnership yang diterapkan oleh Guru Inovatif, kolaborasi bukan sekadar konsep, melainkan menjadi bagian integral dari pendekatan pelayanan mereka. Guru Inovatif memahami bahwa setiap pelanggan memiliki kebutuhan yang unik dan dinamika sendiri, dan kolaborasi menjadi jalan untuk memahami secara mendalam tantangan dan harapan masing-masing pelanggan

DAFTAR PUSTAKA

- Jihan Anggraeni Ramdani Arisa. (2022). Implementasi Strategi Nasional Literasi Keuangan dan Keuangan Inklusif pada Pelaku UMKM Perempuan. Indonesia. Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
- Meiliea, Ghazi Muhammad, Prasastyo Klemens, Sutrisno Nuno. (2022) .PERAN CLIENT SERVICE DALAM BUSINESS DEVELOPMENT PT HASHMICRO SOLUSI INDONESIA. Indonesia :Jakarta Barat
- Mufti Sofyan, Fauzi Ahmad , Widia Safira & Mulya Yoggi . (2022) .Jurnal Manajemen Proyek Informatika Peran Penting Business Development Terhadap Perusahaan. Teknik Informatika. Universitas Pamulang
- RA Amperiyanto, N Azizah. (2021). Pengaruh Communication Marketing dan Customer Engagement Pada Viral Marketing Terhadap Brand Awareness (Studi Kasus Clothing Brand Cluve Limited Gresik). Jurnal Analitika Bisnis, Ekonomi, Sosial Dan Politik
- Sulistiyowati Erna, Salwa Dhea., (2022). Implementasi Digital Sales & Business Development Pada UMKM Jahit Kecamatan Kertosono. Program Studi Akuntansi. Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur