



PRESENTASI BISNIS PERTEMUAN KE 11

CAPAIAN PEMBELAJARAN

Mahasiswa mampu **menjelaskan** dan **mengimplementasikan** Presentasi Bisnis yang efektif dan efisien

Tujuan Presentasi Bisnis

Tujuan Pokok Presentasi Bisnis :

- Menginformasikan pesan-pesan bisnis kepada audiens.
- Menghibur audiens.
- Menyentuh emosi audiens.
- Memotivasi audiens untuk bertindak sesuatu.

Persiapan Presentasi Bisnis

Persiapan dasar dalam presentasi bisnis :

- Menguasai topik yang ingin disampaikan
- Penguasaan alat bantu visual (*visual aids*)
- Analisis audiens
- Analisis Bahasa tubuh

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Blackboard and Whiteboard*)

Keunggulan

- Fleksibilitas dalam penulisannya
- Kemudahan dalam melakukan koreksi
- Dapat merangkum pendapat peserta maupun pembicara pada saat yang sama

Kelemahan

- Tulisan tangan sering kali sulit dibaca
- Pembicara menutupi peserta saat menulis
- Pembicara tidak dapat menulis dan berbicara pada saat yang sama
- Tersedianya papan tulis yang sangat terbatas sehingga apabila sudah penuh harus dihapus dulu
- Spidol sangat mengganggu dan sering mongering sehingga tak dapat dimanfaatkan secara optimal
- Tidak efektif untuk peserta yang berjumlah lebih dari 15 orang

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Flip Charts*)

Keunggulan

- Fleksibilitas dalam penulisannya
- Pembicara dapat mempersiapkan penulisannya sebelum presentasi
- Pembicara dapat merujuk catatan sebelumnya
- Biaya relatif murah
- Bisa diletakkan di mana saja

Kelemahan

- Sukar dibaca karena keterbatasan tulisan tangan
- Pembicara sering menutupi peserta saat menulis
- Pembicara tidak dapat menulis dan berbicara pada saat yang sama
- Mutu kertas yang jelek dan kemungkinan spidol yang digunakan macet
- Biasanya kertas flip charts hanya digunakan untuk sekali pakai
- Muncul suara berisik ketika mengganti lembar kertas
- Tidak cocok untuk peserta yang lebih dari 20 orang

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Transparansi Overhead Projector*)

Keunggulan

- Cepat dan murah jika menggunakan fotokopi
- Dapat dibuat dengan *artwork* berkualitas tinggi, tetapi biayanya relatif mahal
- Layar tetap jelas meskipun dalam ruang yang terang
- Visual dapat dioperasikan secara cepat dan mudah diubah meskipun beberapa saat sebelum presentasi
- Informasi dapat ditampilkan secara progresif meskipun secara manual
- Overhead projector* umumnya banyak tersedia di tempat pertemuan

Kelemahan

- Kualitas transparansi jelek jika teksnya ditulis dengan tangan
- Umumnya hasil fotokopi adalah hitam dan putih
- Pergantian secara manual sering kali mengganggu pembicara dan mengalihkan pembicara
- Menimbulkan distorsi gambar manakala OHP tidak focus
- Kipas pada OHP sering kali berisik
- Transparansi sangat peka dengan bekas sidik jari dan mudah rusak

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Slide*)

Keunggulan

- Slide* foto warna mudah pembuatannya
- Slide* grafis berkualitas tinggi dapat dihasilkan oleh PC
- Dapat dimungkinkan *slide* dengan 3D dan efek khusus lainnya
- Daya tahan cukup tinggi
- Terlindung dari sidik jari dan kerusakan jika disimpan dalam tempat penyimpanan yang terbuat dari kaca
- Slide* yang dihasilkan dari computer dapat disimpan dalam disket
- Hasil cetakannya lebih kecil dan lebih *portable*

Kelemahan

- Proses produksi *slide* film 35 mm memerlukan waktu cukup lama
- Harganya relative mahal

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Papan Tulis Elektronik*)

Keunggulan

- Fleksibilitas dalam penulisan materi
- Koreksi dapat dilakukan dengan mudah
- Mampu menampilkan tulisan pembicara dan peserta pada layer tersebut
- Hasil cetakan dapat disimpan maupun diedarkan pada peserta

Kelemahan

- Tulisan tangan
- Peserta sering kali terhalang oleh pembicara saat menulis
- Pembicara tidak dapat menulis dan berbicara pada saat bersamaan sehingga arus dan ritme terganggu
- Hasil cetakan sering kali berkualitas rendah dan sukar dibaca
- Sering kali pembicara menghadapi kesulitan dalam operasionalnya

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Video Cassette Recorder_VCR*)

Keunggulan

- Sangat praktis
- Monitor TV dan VCR cukup banyak tersedia di perkantoran
- Video dapat menambah penguasaan materi dan sekaligus hiburan
- Tersedia pokok materi subjek secara luas termasuk pelatihan perusahaan dan program motivasional

Kelemahan

- Kualitas tampilan lebih rendah jika diproyeksikan dalam layar lebar
- Perlu kecermatan dalam memilih peralatan dan jenis video yang akan digunakan
- Untuk peserta yang relatif banyak, sarana video kurang efektif
- Diperlukan tenaga ahli khusus untuk operator video

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Panel LCD*)

Keunggulan

- Proyeksi data langsung dari PC secara “*real time*”
- Proyeksi langsung memungkinkan tingkat interaktifnya semakin tinggi
- Panel LCD dapat diletakkan di bagian atas dari proyektor *overhead* standar

Kelemahan

- Panel LCD versi lama cenderung menghasilkan kualitas gambar yang jelek
- Keterbatasan kualitas gambar dari proyektor *overhead* karena rendahnya kekuatan watt
- Ada tiga peralatan yang diperlukan seperti computer, proyektor *overhead*, dan panel LCD

Alat Bantu Presentasi Bisnis

(*Proyektor LCD*)

Keunggulan

- Tampilan data dilakukan secara “*real time*”
- Presentasi bias dilakukan secara interaktif dengan audiens
- Dengan software presentasi, tampilan presentasi menjadi semakin menarik karena yang ditampilkan dapat berupa data teks, suara dan video

Kelemahan

- LCD versi lama cenderung menghasilkan kualitas gambar yang kurang bagus
- Harga LCD proyektor masih relative mahal, meskipun dari waktu ke waktu cenderung harganya turun
- Memerlukan peralatan seperti computer, LCD Proyektor, dan layar
- Kadangkala terjadi ketidaksesuaian antara merek LCD proyektor tertentu dengan computer yang digunakan

Analisis Audiens

Pertanyaan yang mendasar dalam analisis audiens :

- Siapa audiensnya?
- Apa yang diinginkan oleh audiensnya?
- Di mana melakukan presentasi?
- Kapan melakukan presentasi?
- Mengapa melakukan presentasi?
- Bagaimana melakukan presentasi?

Analisis Bahasa Tubuh

Body Language yang sering dilakukan oleh pembicara dalam presentasi, diantaranya :

- Ekpresi Wajah
- Senyuman
- Kontak Mata
- Gerakan Tangan
- Gerakan Bahu
- Gerakan Kepala
- Cara Berdiri

Peninjauan Lokasi

Dalam melakukan presentasi bisnis seorang pembicara sebaiknya melakukan peninjauan lokasi terlebih dahulu, seperti pengecekan :

- *Sound system* beroperasi dgn baik atau tidak
- Bagaimana mengoperasikan alat bantu visual presentasi
- Tata letak ruang presentasi

Percaya Diri

Ciri-ciri pembicara yang tidak percaya diri dalam melakukan presentasi bisnis :

- Gemetar
- Bicara terputus-putus
- Mulut kering
- Tenggorokan tersumbat
- Tersengal-sengal

Percaya Diri (cont.)

Resep pembicara dapat mengembangkan percaya diri, yang dikemukakan oleh ***Peter Urs Banders*** dalam buku *Secrets of Power Presentations* :

- Saat anda diperkenalkan, tersenyumlah dan pandanglah audiens, jangan menunduk malu
- Mulailah perlahan-lahan, dengan punggung dan dagu tegak
- Bukalah presentasi dengan mengatakan sesuatu secara sungguh-sungguh
- Mengakui bahwa anda seorang pakar dibidang topik yang akan dipresentasikan
- Pakai pakaian anda yang terbaik
- Yang terpenting hiasi wajah anda dengan senyuman, agar anda merasa nyaman

TERIMA KASIH