



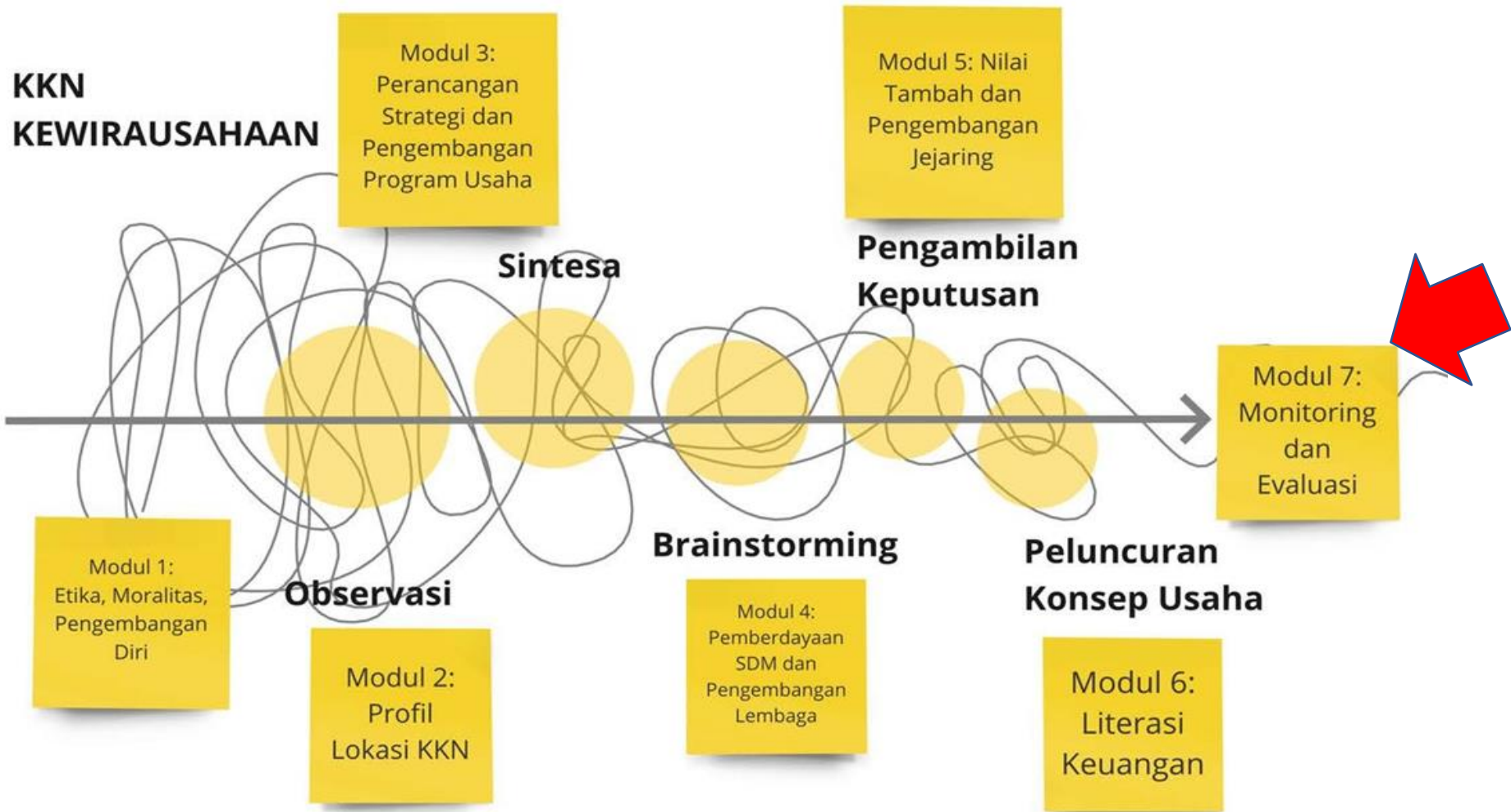
UNIVERSITAS INDONESIA MEMBANGUN

Mempersiapkan Presentasi serta Laporan KKN Kewirausahaan

Disusun oleh:
Fanji Wijaya, S.Kom., M.M



MODUL PANDUAN



Presentasi

Komunikasikan Ide



A photograph of three business professionals in an elevator. A woman in a light-colored dress and blazer is on the left, looking towards the center. An older man in a light-colored suit and tie is in the center, looking towards the right. A younger man in a dark suit is on the right, looking towards the center. The elevator has glass walls, and the background is a bright, out-of-focus office space.

ELEVATOR

PITCH

Suatu teknik untuk melakukan presentasi dalam waktu singkat guna memikat lawan bicara tertarik dengan ide yang ditawarkan

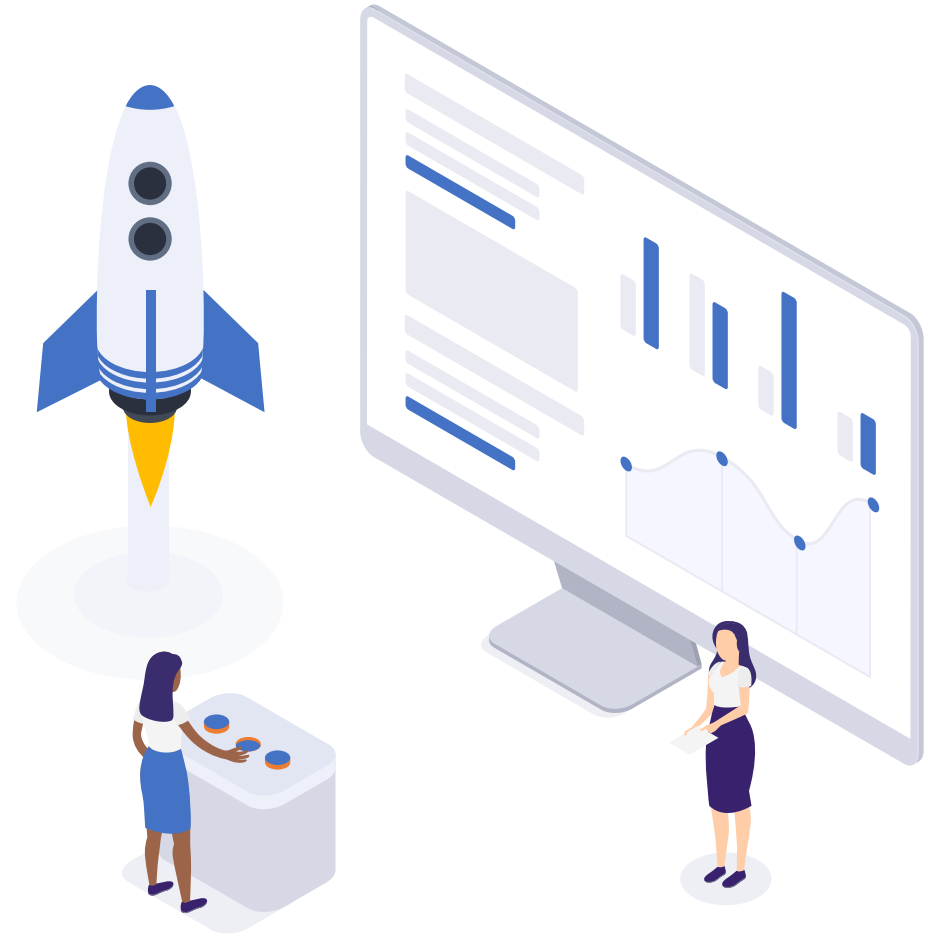
Elevator Pitch vs Presentasi

- Disampaikan dalam waktu singkat 1-3 Menit
 - Fokus pada ide yang diutarakan (hanya 1-3 slide atau tidak perlu ada slide)
 - Tujuan untuk memberi ajakan terhadap sesuatu
- ▶ Disampaikan sesuai dengan kebutuhan 10-30 Menit
 - ▶ Fokus pada konten presentasi (tergantung materi yang disampaikan atau jumlah slide)
 - ▶ Tujuan untuk menyampaikan informasi

1

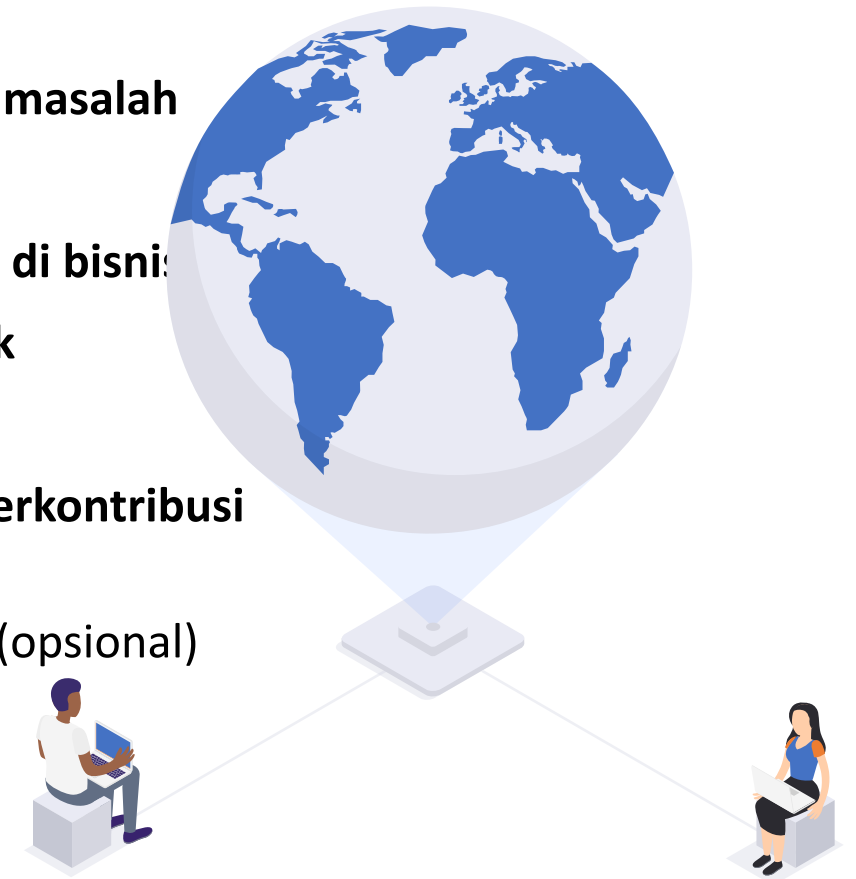
Pitch Deck

- Panduan presentasi singkat yang bisa menjelaskan gambaran umum tentang rencana bisnis startup.



Informasi bisnis yang diperlukan:

- Masalah yang dihadapi oleh konsumen dan atau pelaku usaha
- Solusi untuk mengatasi masalah tersebut
- Bisnis/ ide bisnis yang akan ditawarkan sebagai solusi nyata atas masalah
- Keunggulan ide bisnis/ bisnis yang ditawarkan
- Komposisi tim pendiri dan keahlian yang mendukung kredibilitas di bisnis
- Segmentasi market dan besarnya target market yang akan dibidik
- Kompetitor yang ada dalam industri tersebut
- Hal yang dibutuhkan dari *audience* sekaligus ajakan untuk ikut berkontribusi bagi perusahaan
- Laporan keuangan dan proyeksi rencana keuangan dalam 5 tahun (opsional)
- Strategi yang akan dijalankan untuk pengembangan bisnis



Menyusun Pitch Deck

1. Judul
2. Problem
3. Solution
4. Target Market
5. Market Size
6. Potensi
7. Model Bisnis
8. Kompetitor
9. Competitive Advantage
10. Team
11. Ajakan terhadap Audience



Helpo

*Removing barriers for **helping** others*



iCraft

"Our ideas much better"

Persiapan yang perlu dilakukan:

- Membuat kalimat pembuka yang powerful dan otentik untuk menarik perhatian lawan bicara
- Sebaiknya fokus menyampaikan apa yang perlu lawan bicara dengarkan bukan apa yang ingin kita sampaikan
- Menggunakan Bahasa yang mudah dimengerti semua orang
- Ingat pada saat Anda berbicara sama dengan memberikan informasi, menghibur dan memasarkan ide pada saat yang bersamaan.
- Gunakan bahasa yang percaya diri: “saya sudah...”, “kami sedang...”
- Hindari kata-kata yang membuat ragu: “Saya akan...”, “Mungkin...”
- Differensiasi: Jelaskan mengapa mereka harus memilih Anda?
- Tunjukkan gairah (*passion*) Anda ketika menyampaikan ide
- Berikan sedikit bumbu humor jika diperlukan dan hanya keluar dengan alami bukan dibuat-buat



JUDUL KISAH INSPIRASI



PANDUAN
KISAH INSPIRASI
KULIAH KERJA NYATA
TEMATIK
KEWIRAUSAHAAN

ANALISIS SITUASI KONDISI KKN TKWU

Pada bagian analisis, mahasiswa mengidentifikasi kondisi, situasi, atau keadaan KKN TKWU sebelum dilakukan adanya intervensi. Analisis ini dapat tergambar dengan menggunakan canvas: peta *community mapping*, *context map*, dan elaborasi dari *problem tree*.

Penjelasan dari canvas dinarasikan dengan menjelaskan hasil pengisian canvas dan mencakup informasi berikut:

- Profil penduduk desa
- Kategori usia
- Kategori jenis pekerjaan
- Status Pendidikan
- Tingkat pendidikan
- Ragam usaha yang ada
- Data demografi lainnya

INTERVENSI YANG DILAKUKAN

- Pada bagian intervensi, analisa yang telah dirumuskan dijadikan input sebagai dasar pemikiran intervensi yang dilakukan. Dalam bagian ini, ditampilkan canvas (serta narasinya) terkait: *Bold step vision canvas*, dan *business model canvas*.
- Ada pun dalam pembuatan produksi atau usaha di desa, perlu ditampilkan mengenai nilai tambah yang dilakukan oleh mahasiswa dan pembangunan jejaring kemitraan yang dibangun. Kedua hal tersebut ditampilkan dalam canvas (serta narasinya): value added canvas, value proposition canvas dan pemetaan kolaborasi pentahelix.
- Foto-foto kegiatan, cerita masyarakat (dalam customer journey canvas) dapat dimasukkan dalam bagian ini. Untuk hasil wawancara, dapat diselipkan dalam bentuk audio file atau summary hasil wawancara di dalam bagian ini.

HASIL/DAMPAK YANG DICAPAI

- Bagian ini menceritakan mengenai perubahan yang telah terjadi dalam masyarakat, baik secara kualitas hidup, kelembagaan, cara interaksi masyarakat dengan kemitraan yang telah terbangun. Diberikan juga penekanan mengenai kuantifikasi perubahan yang terjadi, seperti: anggota usaha bertambah berapa, omzet yang dihasilkan, dampak ekonomi dan kesejahteraan sosial yang terjadi pada desa. Elaborasi lebih lanjut dalam canvas *theory of change* dan narasi dimasukkan untuk melihat rantai dari masalah yang diidentifikasi pada bagian awal.
- Beberapa testimoni masyarakat baik dari penerima manfaat, pelaksana program, komunitas, pemda, dan lainnya dapat dituliskan dalam bentuk foto atau narasi atau video dalam bagian ini.

RENCANA KEBERLANJUTAN (*SUSTAINABILITY PLAN*)

Bagian Rencana keberlanjutan, memfokuskan pada tindak lanjut strategi usaha ke depannya dan aktor siapa yang akan melakukannya . Pertanyaan pertanyaan yang perlu dijawab dalam bagian ini adalah:

- Potensi keberlanjutan apa yang diperlukan ?
- Siapa yang bisa menyediakan? Apa manfaatnya buat mereka?
- Bagaimana mengkomunikasikan kepada mereka rencana keberlanjutan ini ?
- Dokumen apa yang perlu disiapkan ?

Masyarakat KKN TKWU dapat melihat bagian ini sebagai dasar advokasi di tingkat desa, kabupaten atau provinsi.

Bagian ini akan lebih baik jika diperkuat dengan adanya struktur rencana keuangan yang telah disusun dalam financial management canvas. Sehingga dari canvas tersebut dapat digambarkan bagaimana pengaturan keuangan yang perlu disiapkan untuk rencana keberlanjutan tersebut.

THANKS!

Any questions?

