

**PENGEMBANGAN PANDUAN PRAKTIK UNTUK
MENINGKATKAN KETERAMPILAN TEKNIK PRESENTASI BISNIS
PADA PESERTA DIDIK JURUSAN PEMASARAN
DI SMK NEGERI 3 SURAKARTA**

Sri Wahyu Harjanti¹, Trisno Martono², dan Asri Laksmi Riani³

^{1, 2, 3} Program Studi Magister Pendidikan Ekonomi, PPs Universitas Sebelas Maret Surakarta

wahyu68.harjanti@gmail.com

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk: 1) mengembangkan panduan praktik yang valid untuk meningkatkan keterampilan teknik presentasi bisnis peserta didik jurusan pemasaran di SMK Negeri 3 Surakarta, 2) menganalisis keefektifan panduan praktik untuk meningkatkan keterampilan teknik presentasi bisnis pada peserta didik jurusan pemasaran di SMK Negeri 3 Surakarta. Prosedur penelitian dan pengembangan menggunakan lima langkah dari langkah *research and development*, yaitu: 1) penelitian dan pengumpulan informasi, 2) perencanaan, 3) pengembangan bentuk awal produk, 4) uji terbatas, 5) revisi produk uji terbatas. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh peserta didik kelas XI Pemasaran SMK Negeri 3 Surakarta semester genap tahun pelajaran 2015/2016 yang mempelajari mata pelajaran komunikasi bisnis, terdiri dari tiga kelas dengan jumlah 95 peserta didik. Teknik sampling yang digunakan yaitu *simple random sampling* dengan kelas XI PM 2 sebagai eksperimen dan XI PM 3 sebagai kontrol. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menilai lembar validasi ahli dan angket peserta didik, sedangkan analisis kuantitatif menggunakan uji-t. Nilai dari lembar validasi ahli digunakan untuk mengetahui kevalidan produk, sedangkan uji-t digunakan untuk mengetahui keefektifan produk. Nilai validasi produk yang diperoleh dari ahli media pembelajaran sebesar 83%, ahli materi pembelajaran pertama sebesar 97%, ahli materi pembelajaran kedua sebesar 88%, ahli bahasa 96%, dan praktisi sebesar 95% menunjukkan rata-rata kevalidan produk sebesar 92% yang artinya memiliki kualifikasi sangat baik. Pada uji lapangan terdapat perbedaan signifikan rata-rata nilai *posttest* kelompok eksperimen dan kelompok kontrol dengan nilai signifikansi (Sig.) sebesar $0,00 < \alpha$ (0,05). Nilai yang diperoleh dari validasi dan uji terbatas menunjukkan bahwa produk pengembangan panduan praktik presentasi bisnis layak digunakan sebagai bahan pembelajaran dan efektif untuk meningkatkan keterampilan teknik presentasi bisnis peserta didik.

Kata kunci: pengembangan produk, panduan praktik presentasi bisnis, keterampilan teknik presentasi bisnis

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) adalah sekolah yang dirancang untuk melahirkan pemuda pemudi yang trampil, cakap, santun dan mampu bersaing dalam dunia kerja dan mampu mendorong percepatan tercapainya tujuan pendidikan nasional sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2003 tentang Sisdiknas pasal 3, yaitu untuk berkembangnya potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertaqwa pada Tuhan Yang Maha Esa, berahlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri dan menjadi warga negara yang demokratis serta

bertanggung jawab. Praktik Kerja Industri (Prakerin) sesuai dengan kebijakan *link and match*, mengharapkan program pendidikan kejuruan dilaksanakan di dua tempat (sekolah dan dunia industri) yaitu keterampilan produktif yang diperoleh melalui prinsip *learning by doing*. Ini mengindikasikan bahwa betapa pentingnya materi praktik yang harus dilakukan di sekolah kejuruan. Khususnya untuk materi pelajaran yang berhubungan dengan keterampilan praktek berkomunikasi bisnis masih sangat minim dan pengajaran di kelas didominasi dengan materi-materi teoritis belaka. Untuk mempelajari praktik presentasi bisnis tidak mungkin hanya dilakukan dengan mendengar dan menghafal saja. Peserta didik tidak cukup belajar hanya dengan sekedar menyerap dan menghafal pengetahuan yang dituangkan oleh guru (*transfer of knowledge*). Potensi otak siswa tidak hanya dapat difungsikan menghafal dan mengingat, melainkan juga untuk mengolah informasi yang diperoleh dan membangun pengertian-pengertian baru. Belajar aktif menuntut peserta didik untuk aktif baik secara fisik, mental, dan spiritual. Secara fisik peserta didik harus melakukan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk memperoleh pengalaman belajar terkait kompetensi yang telah ditetapkan. Secara mental, peserta didik harus mempunyai sikap positif terhadap kegiatan belajar yang dijalani, secara spiritual peserta didik harus memiliki keyakinan bahwa belajar perlu disertai doa kepada Tuhan Yang Maha Esa untuk mencapai keberhasilan belajar. Selama ini pembelajaran di kelas lebih didominasi oleh paham strukturalisme/ objektivisme/ behaviorisme yang bertujuan agar siswa mengingat informasi yang aktual.

Keterampilan presentasi dan keterampilan berbicara di depan umum sangat berguna dalam banyak aspek pekerjaan dan kehidupan. Presentasi yang efektif dan keterampilan berbicara di depan umum sangat penting dalam bisnis dan penjualan. Terutama bagi para siswa jurusan Pemasaran harus mampu mengembangkan kepercayaan diri dan kemampuan untuk memberikan presentasi yang baik. Keberanian berdiri di depan audien atau calon pembeli dan berbicara dengan baik merupakan kompetensi yang sangat membantu untuk pengembangan diri dan keberhasilan dalam tugas sebagai tenaga *personal selling/marketing*. Kemampuan presentasi dan kemampuan berbicara di depan umum terutama bagi para calon tenaga *personal selling* akan membuat mereka memiliki standar profesional yang mengesankan di lingkungan bisnis yang kompetitif. Seperti kebanyakan spesialis, keterampilan ini membutuhkan banyak persiapan dan latihan-latihan praktik di kelas maupun di luar kelas. Suatu hal yang sangat mendorong bagi peneliti untuk

melakukan penelitian dengan judul: “Pengembangan Panduan Praktik Teknik Presentasi Bisnis Untuk Meningkatkan Keterampilan Teknik Presentasi Bisnis pada peserta didik Jurusan Pemasaran di SMK Negeri 3 Surakarta” disebabkan rendahnya kemampuan praktik presentasi bisnis pada peserta didik jurusan Pemasaran.

Data nilai keterampilan presentasi bisnis kelas XI Pemasaran SMKN 3 Surakarta tahun pelajaran 2014/2015 menunjukkan bahwa terdapat 61 siswa dengan nilai di bawah KKM (Kriteria Ketuntasan Minimal) atau persentase sebesar 69%, sedangkan 28 siswa dengan nilai di atas KKM atau persentase sebesar 31%. Berdasarkan persentase tersebut diketahui bahwa terdapat 69% siswa yang belum tuntas mengikuti pembelajaran, sekaligus menunjukkan bahwa pembelajaran yang telah dilakukan belum berjalan optimal. Hal ini berdampak pada rendahnya kemampuan *personal selling* peserta didik pemasaran. Kemampuan presentasi bisnis juga dapat menolong peserta didik dalam menghadapi UKK (Uji Kompetensi Kejuruan) Pemasaran dan membantu mempersiapkan peserta didik dalam menghadapi LKS (Lomba Keterampilan Siswa). Oleh karena itu salah satu kompetensi yang harus dimiliki oleh peserta didik jurusan Pemasaran untuk menghadapi tantangan dunia kerja yang kompetitif adalah Keterampilan Teknik Presentasi Bisnis.

Praktik Kerja Industri (Prakerin) sesuai dengan kebijakan *link and match*, mengharapkan program pendidikan kejuruan dilaksanakan di dua tempat (sekolah dan dunia industri) yaitu keterampilan produktif yang diperoleh melalui prinsip *learning by doing*. Ini mengindikasikan bahwa betapa pentingnya materi praktik yang harus dilakukan di sekolah kejuruan. Khususnya untuk materi pelajaran yang berhubungan dengan keterampilan praktek berkomunikasi bisnis masih sangat minim dan pengajaran di kelas masih didominasi dengan materi-materi teoritis belaka. Untuk mempelajari praktik presentasi bisnis tidak mungkin hanya dilakukan dengan mendengar dan menghafal saja. Peserta didik tidak cukup belajar hanya dengan sekedar menyerap dan menghafal pengetahuan yang dituangkan oleh guru (*transfer of knowledge*). Potensi otak siswa tidak hanya dapat difungsikan menghafal dan mengingat, melainkan juga untuk mengolah informasi yang diperoleh dan membangun pengertian-pengertian baru. Belajar aktif menuntut peserta didik untuk aktif baik secara fisik, mental, dan spiritual. Secara fisik peserta didik harus melakukan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk memperoleh pengalaman belajar terkait kompetensi yang telah ditetapkan. Secara mental, peserta didik harus mempunyai sikap positif terhadap kegiatan belajar yang dijalani, secara spiritual

peserta didik harus memiliki keyakinan bahwa belajar perlu disertai doa kepada Tuhan Yang Maha Esa untuk mencapai keberhasilan belajar. Selama ini pembelajaran di kelas lebih didominasi oleh paham strukturalisme/ objektivisme/ behaviorisme yang bertujuan agar siswa mengingat informasi yang aktual.

Selama ini sebagian besar peserta didik lulusan Pemasaran cukup mudah mendapatkan pekerjaan di bidang pemasaran. Akan tetapi kebanyakan mereka hanya mampu bekerja sebagai pramuniaga, pelayan, dan kasir di super market, mall dan swalayan. Jenis-jenis pekerjaan di bidang pemasaran tersebut kurang membutuhkan keaktifan dalam bekerja. Jenis-jenis pekerjaan itu merupakan level terendah dari bidang profesi seorang tenaga pemasaran. Pekerjaan jenis itu sangat mudah dilakukan, karena mereka hanya pasif menunggu datangnya konsumen di toko. Mereka tidak dituntut keaktifan dan tanpa adanya target penjualan yang diharapkan, otomatis tingkat penghasilan mereka pun rendah. Rata-rata hanya sebatas UMR saja, tanpa bonus, tanpa tunjangan apapun, paling baik hanya upah lembur jika ada. Hal ini amat berbeda dengan kesejahteraan para tenaga "*personal selling*" atau marketing yang sesungguhnya. Mereka biasa menerima tambahan bonus dan insentif jika mampu mencapai target/ omzet penjualan tertentu. Tentu saja hal itu harus diimbangi dengan keaktifan mereka dalam bekerja. Perbedaan ini yang membuat *personal selling* selalu lebih tinggi status sosialnya dibandingkan tenaga pramuniaga biasa.

Para *personal selling* (marketer/pemasar) memiliki banyak keunggulan yang berasal dari mental kepribadian mereka seperti rasa percaya diri yang tinggi, disiplin, suka tantangan dan prestatif. Selain itu, didukung oleh kemampuan dalam berdiplomasi untuk membujuk dan mengarahkan calon pelanggan agar bersedia melakukan pembelian. Beberapa hal inilah yang perlu ditekankan kepada peserta didik jurusan pemasaran pada umumnya, agar mereka siap terjun di dunia kerja yang lebih kompetitif. Para peserta didik jurusan pemasaran harus lebih dibekali berbagai keterampilan yang mendukung mereka agar lebih memiliki keberanian dan percaya diri dalam hal berkomunikasi di hadapan calon pelanggan. Cara yang dapat ditempuh untuk membekali peserta didik dengan berbagai keterampilan yaitu dengan menyajikan materi pembelajaran dalam bentuk bahan ajar panduan praktik. Manfaat digunakannya panduan praktik bagi pembelajaran komunikasi bisnis pada kompetensi dasar presentasi bisnis akan dapat dirasakan oleh peserta didik dan guru. Penggunaan panduan praktik oleh peserta didik akan melatih peserta didik untuk memberdayakan potensi diri sebagai calon tenaga pemasaran yang memiliki

keunggulan kompetitif dan membantu peserta didik untuk belajar secara mandiri. Sedangkan, manfaat penggunaan panduan praktik oleh guru dapat digunakan untuk memudahkan guru mempersiapkan peserta didik pemasaran dalam menghadapi UKK, LKS, dan dunia kerja.

Penggunaan panduan praktik atau sejenisnya telah dimanfaatkan sebelumnya, seperti yang diutarakan oleh beberapa peneliti. Menurut Peratiwi (2014) bahwa buku pedoman untuk praktikum dapat digunakan dengan baik untuk menunjang pembelajaran, buku pedoman tersebut dikembangkan dengan metode *research and development*. Selanjutnya, Arifah (2014) juga menyatakan bahwa buku petunjuk untuk praktikum dapat digunakan untuk mengoptimalkan penggunaan hands-on oleh peserta didik dalam pembelajaran, buku petunjuk tersebut dikembangkan dengan metode *research and development*. Berbeda dengan dua penelitian di atas, Bankouski (2010) lebih menyoroti pada pengembangan kemampuan presentasi. Pengembangan diperlukan sebagai sarana bagi siswa untuk mendapatkan pengalaman dan kepercayaan diri dalam melakukan presentasi lisan, penelitian pengembangan kemampuan ini dilakukan melalui metode observasi. Adanya perbedaan pada hasil penelitian di atas menunjukkan bahwa buku pedoman atau buku petunjuk dapat memberikan manfaat dalam menunjang pembelajaran, namun pada penelitian lainnya pengembangan kemampuan presentasi menjadi penting untuk dilakukan guna memberikan sarana belajar dan pengalaman bagi peserta didik.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan beberapa permasalahan diatas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengembangan panduan praktik yang valid untuk meningkatkan keterampilan teknik presentasi bisnis pada peserta didik jurusan pemasaran di SMK Negeri 3 Surakarta?
2. Bagaimana panduan praktik yang efektif untuk meningkatkan keterampilan teknik presentasi bisnis pada peserta didik jurusan pemasaran di SMK Negeri 3 Surakarta?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dan pengembangan ini berdasarkan rumusan masalah adalah sebagai berikut.

1. Mengembangkan panduan praktik presentasi bisnis yang valid untuk meningkatkan keterampilan teknik pada peserta didik jurusan pemasaran di SMK Negeri 3 Surakarta.
2. Menganalisis keefektifan panduan praktik untuk meningkatkan keterampilan teknik presentasi bisnis pada peserta didik jurusan pemasaran di SMK Negeri 3 Surakarta.

II. KAJIAN PUSTAKA

A. Sistem Pendidikan di Indonesia

Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional (UUSPN) Nomor 20 tahun 2003 pasal 15 menyatakan pendidikan menengah kejuruan bertujuan untuk menyiapkan peserta didik terutama untuk bekerja dalam bidang tertentu. Tujuan tersebut dapat dijabarkan lagi oleh Dikmenjur (2003) menjadi tujuan umum dan tujuan khusus, sebagai berikut: Tujuan umum, sebagai bagian dari sistem pendidikan menengah kejuruan SMK bertujuan : (1) menyiapkan peserta didik agar dapat menjalani kehidupan secara layak, (2) meningkatkan keimanan dan ketakwaan peserta didik, (3) menyiapkan peserta didik agar menjadi warga negara yang mandiri dan bertanggung jawab, (4) menyiapkan peserta didik agar memahami dan menghargai keanekaragaman budaya bangsa Indonesia, dan (5) menyiapkan peserta didik agar menerapkan dan memelihara hidup sehat, memiliki wawasan lingkungan, pengetahuan dan seni. Tujuan khusus, SMK adalah: (1) menyiapkan peserta didik agar dapat bekerja, baik secara mandiri atau mengisi lapangan pekerjaan yang ada di dunia usaha dan industri sebagai tenaga kerja tingkat menengah, sesuai dengan bidang dan program keahlian yang diminati, (2) membekali peserta didik agar mampu memilih karir, ulet dan gigih dalam berkompetensi dan mampu mengembangkan sikap profesional dalam bidang keahlian yang diminati, dan (3) membekali peserta didik dengan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) agar mampu mengembangkan diri sendiri melalui jenjang pendidikan yang lebih tinggi.

B. Pendidikan Kejuruan

Pada Pasal 15 Undang-undang Sisdiknas Nomor 20 Tahun 2003 menjelaskan bahwa pendidikan kejuruan merupakan pendidikan menengah yang mempersiapkan peserta didik terutama untuk bekerja dalam bidang tertentu, sedangkan pendidikan vokasi merupakan pendidikan tinggi yang mempersiapkan peserta didik untuk

memiliki pekerjaan dengan keahlian terapan tertentu maksimal setara dengan program sarjana. Dengan demikian, pendidikan kejuruan merupakan penyelenggaraan jalur pendidikan formal yang dilaksanakan pada jenjang pendidikan tingkat menengah, yaitu: pendidikan menengah kejuruan yang berbentuk Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). pendidikan kejuruan dan pendidikan vokasi merupakan penyelenggaraan program pendidikan yang terkait erat dengan ketenagakerjaan. Jenjang pendidikan formal yang berlaku dikenal pendidikan kejuruan tingkat sekolah menengah (*secondary*) atau sekolah menengah kejuruan (SMK) dengan berbagai program keahlian seperti Listrik, Elektronika Manufaktur, Elektronika Otomasi, Metals, Otomotif, Teknik Pendingin, Gambar Bangunan, Konstruksi Baja, Tata Busana, Tata Boga, Travel and Tourism, penjualan, akuntansi, manajemen perkantoran dan sebagainya serta tingkat di atas sekolah menengah (*post secondary*) misalnya politeknik. Pendidikan vokasi merupakan penyelenggaraan jalur pendidikan formal yang diselenggarakan pada pendidikan tinggi, seperti: politeknik, program diploma, dan akademi, dan akademi komunitas.

C. Belajar dan Pembelajaran

Belajar selain dikatakan sebagai sebuah proses, juga merupakan suatu aktivitas untuk memperoleh pengetahuan, meningkatkan keterampilan, memperbaiki perilaku, sikap, dan mengokohkan kepribadian (Suyono dan Hariyanto, 2014: 9). Salah-satu pertanda bahwa seseorang telah belajar adalah adanya perubahan tingkat laku dalam dirinya. Perubahan tingkah laku tersebut menyangkut baik perubahan yang bersifat pengetahuan (kognitif) dan keterampilan (psikomotor) maupun yang menyangkut nilai dan sikap (afektif) (Sadiman, Rahardjo, Haryono, dan Rahardjito, 2012: 2).. Berdasarkan pernyataan di atas dapat diketahui bahwa belajar adalah aktivitas yang dilakukan seseorang dengan tujuan untuk mendapatkan perubahan yang bersifat pengetahuan (kognitif), keterampilan (psikomotor), dan sikap (afektif).

Pembelajaran menurut Rusman (2013: 93) pada hakikatnya merupakan proses interaksi antara guru dengan siswa, baik interaksi secara langsung seperti kegiatan tatap muka maupun secara tidak langsung, yaitu dengan menggunakan berbagai media pembelajaran. Menurut BSNP (2006: 16-17). pembelajaran dirancang untuk memberikan pengalaman belajar yang melibatkan proses mental dan fisik melalui interaksi antarpeserta didik,

peserta didik dengan guru, lingkungan, dan sumber belajar lainnya dalam rangka pencapaian kompetensi dasar. Pengalaman belajar yang dimaksud dapat terwujud melalui penggunaan pendekatan pembelajaran yang bervariasi dan berpusat pada peserta didik. Berdasarkan pernyataan di atas dapat diketahui bahwa pembelajaran adalah proses interaksi siswa, guru, dan berbagai komponen yang saling berhubungan satu dengan yang lain pada suatu lingkungan, baik interaksi secara langsung seperti kegiatan tatap muka maupun secara tidak langsung.

D. Metode Pembelajaran

Secara umum metode diartikan sebagai cara melakukan sesuatu. Adapun metode mengajar (pembelajaran) ialah cara yang berisi prosedur baku untuk melaksanakan kegiatan pendidikan, khususnya kegiatan penyajian materi pembelajaran kepada siswa (Tardif, 1987). Metode pembelajaran dapat pula diartikan sebagai suatu cara atau pola yang khas dalam memanfaatkan berbagai prinsip dasar pendidikan serta berbagai teknik dan sumber daya terkait lainnya agar terjadi proses pembelajaran. Prinsip dasar pembelajaran yang dimaksud di antaranya adalah prinsip psikologis pendidikan dan prinsip pedagogis. Adapun teknik-teknik yang terkait dengan pembelajaran di antaranya adalah teknik komunikasi dan teknik pengelolaan atau manajemen pembelajaran (Ginting, 2008: 42).

E. Media Pembelajaran

Media pembelajaran merupakan alat bantu sekaligus *partner* bagi guru yang dapat mempercepat proses transfer materi pembelajaran. Penggunaan media pembelajaran dilandaskan pemahaman bahwa kemampuan guru menyampaikan materi pembelajaran mempunyai keterbatasan tertentu, terutama yang berkaitan dengan pemahaman materi pembelajaran yang disampaikan dalam bentuk verbal (Karwati dan Priansa, 2014: 223). Sedangkan Anitah (2009: 6) menyebut setiap media sebagai sarana untuk menuju ke suatu tujuan karena memuat informasi yang dapat dikomunikasikan kepada pembelajar. Informasi ini mungkin didapatkan dari buku-buku, rekaman, internet, film, mikrofilm, dan sebagainya. Berdasarkan pernyataan di atas dapat disintesis bahwa media pembelajaran adalah alat bantu yang dapat memudahkan pemahaman dan mempercepat proses transfer materi pembelajaran dari guru kepada siswa.

F. Evaluasi Pembelajaran

Evaluasi berkaitan dengan penilaian maupun pengukuran yakni sampai sejauh mana keberhasilan dari sebuah kegiatan atau program. Menurut Widoyoko (2010: 10) evaluasi program pembelajaran adalah proses yang sistematis dan berkelanjutan untuk mengumpulkan, mendeskripsikan, menginterpretasikan dan menyajikan informasi tentang implementasi rancangan program pembelajaran yang telah disusun oleh guru untuk dapat digunakan sebagai dasar membuat keputusan, menyusun kebijakan maupun menyusun program pembelajaran selanjutnya. Selanjutnya menurut Dimyati dan Mudjiono (2010) berdasarkan pengertian evaluasi hasil belajar kita dapat menengarai tujuan utamanya adalah untuk mengetahui tingkat keberhasilan yang dicapai oleh siswa setelah mengikuti suatu kegiatan pembelajaran, dimana tingkat keberhasilan tersebut kemudian ditandai dengan skala nilai berupa huruf atau kata atau simbol. Dapat dipahami bahwa evaluasi hasil belajar merupakan proses yang dilakukan untuk menilai sejauh mana keberhasilan suatu kegiatan pembelajaran dengan cara melihat nilai belajar siswa yang pada akhirnya hasil dari kegiatan evaluasi hasil belajar tersebut dapat difungsikan dan ditujukan untuk berbagai keperluan.

G. Keterampilan Teknik

Stoner, Freeman, dan Gilbert Jr. (1995:17) bahwa keterampilan teknik adalah kemampuan manusia menggunakan prosedur, teknik, dan pengetahuan mengenai bidang khusus. Para pemimpin atau manajer yang mengawasi pekerjaan orang lain memerlukan pengetahuan yang ekstensif mengenai teknik dan peralatan yang digunakan para bawahan dalam melaksanakan pekerjaan tersebut. Robert L. Katz yang dikutip oleh Silalahi (2002:56) mengidentifikasi tipe-tipe dasar keterampilan, pada urutan pertama adalah keterampilan teknik, selanjutnya adalah keterampilan administratif, keterampilan hubungan manusia, keterampilan konseptual, dan terakhir keterampilan diagnostik. Keterampilan teknik disini diartikan sebagai kompetensi spesifik untuk melaksanakan tugas atau kemampuan menggunakan teknik-teknik, alat-alat, prosedur-prosedur dan pengetahuan tentang lapangan yang dispesialisasi secara benar dan tepat dalam pelaksanaan tugasnya. Berdasarkan uraian di atas, dapat disintesis keterampilan teknik adalah penggunaan keahlian khusus yang dibutuhkan dalam bekerja, dengan indikator: memanfaatkan peralatan teknologi, melaksanakan prosedur kerja, dan menangani gangguan pekerjaan.

H. Komunikasi Pemasaran

Komunikasi (*communication*) berasal dari bahasa Latin *communis* yang berarti sama. *Communico, communicatio* atau *communicare* yang berarti membuat sama (*make to common*). Secara sederhana komunikasi dapat terjadi apabila ada kesamaan antara penyampaian pesan dan orang yang menerima pesan. Oleh sebab itu, “Komunikasi bergantung pada kemampuan kita untuk dapat memahami satu dengan yang lainnya (*communication depends on our ability to understand one another*) dan kemampuan penyesuaian dengan pihak yang diajak berkomunikasi” (Hermawan, 2012:4). Komunikasi pemasaran merupakan salah satu kegiatan promosi dan faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk itu akan berguna bagi merek, maka mereka tidak akan pernah membelinya.

I. Presentasi Bisnis

Presentasi berasal dari kata bahasa Inggris, yaitu *presentation* yang mewakili empat makna dalam konteks pemakaiannya. Makna yang dimaksud adalah: (1) pemberian, (2) penyajian, (3) pengenalan, dan (4) pertunjukan. Dari empat arti itu, nampak bahwa presentasi mengacu pada kegiatan komunikasi kepada *audiens* atau pendengar. Menurut Purnama (2014:4) : “Presentasi merupakan proses perpindahan informasi, gagasan, emosi, dan sebagainya dengan menggunakan simbol-simbol, kata-kata, gambar, grafis, angka, dan lain sebagainya dari seorang pembicara kepada audiens dengan maksud tertentu”. Banyak pelaku bisnis menggunakan presentasi untuk menyampaikan produk, menjelaskan proposal, menyampaikan gagasan, memberikan informasi dan sebagainya kepada seseorang atau kelompok pengambil keputusan. Presentasi banyak dipilih untuk menyampaikan gagasan, karena memiliki beberapa keuntungan dibandingkan menempatkan gagasan tersebut dalam suatu memorandum, surat, atau laporan tertulis (Burhanudin, 2015).

J. Pengembangan Panduan Praktik Presentasi Bisnis

Panduan praktik memiliki peran yang tidak berbeda jauh dengan buku ajar bahkan panduan praktik dapat dikatakan termasuk dalam bagian dari bahan ajar, keduanya sama-sama menjadi pedoman dalam pelaksanaan proses kegiatan pembelajaran di sekolah. Panduan praktik dimaksudkan untuk memperlancar dan memberikan bantuan informasi atau materi pembelajaran sebagai pegangan bagi

peserta didik dalam melakukan kegiatan praktikum. Prastowo (2014) mengemukakan bahwa fungsi dari panduan praktik yaitu bahan ajar yang bisa meminimalkan peran guru, menjadikan peserta didik semakin aktif dan memperoleh pengetahuan yang bermakna, menjadikan peserta didik memperoleh kreatifitas berfikir dan keterampilan olah tangan, memudahkan pendidik dalam melaksanakan pengajaran di dalam laboratorium.

Pengembangan panduan praktik presentasi bisnis adalah salah satu upaya yang dilakukan untuk dapat meningkatkan ketrampilan teknik presentasi bisnis untuk peserta didik jurusan pemasaran. Sebagai sebuah buku, penyusunan panduan praktik harus memperhatikan beberapa hal yaitu: aspek materi, penyajian dan keterbacaan. Panduan praktik presentasi bisnis adalah sebuah buku yang memuat komponen praktik yang meliputi: berbagai persiapan untuk melakukan presentasi bisnis, alat, bahan kerja, langkah kerja. Fungsi panduan praktik presentasi bisnis adalah untuk membantu pelaksanaan praktik presentasi bisnis, memudahkan pelaksanaan pembelajaran praktik, menjadikan peserta didik tidak mengalami kebingungan, semakin aktif, kreatif dan meningkatkan ketrampilan teknik presentasi bisnis. Semakin banyak dan sering berlatih praktik presentasi bisnis akan meningkatkan mental dan kepercayaan diri peserta didik dalam berhadapan dan berkomunikasi dengan pelanggan.

III. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian dan pengembangan yang mengacu pada langkah *research and development* yang dikembangkan oleh Borg dan Gall yang dikutip dari Sugiyono (2015: 35) yang terdiri dari 8 langkah, yaitu (1) *Research and Information Collecting*, (2) *Planning*, (3) *Develop Preliminary Form of Product*, (4) *Preliminary Field Testing*. *Research and Development* digunakan untuk meneliti dan menguji produk yang telah dikembangkan, serta mengetahui kelayakan dan keefektifan produk pengembangan dalam meningkatkan hasil belajar siswa. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh siswa kelas XI Pemasaran SMKN 3 Surakarta semester genap tahun pelajaran 2015/2016 yang mempelajari mata pelajaran ekonomi, terdiri dari empat kelas dengan jumlah 95 siswa. Sampel yang digunakan yaitu kelas XI PM 2 sebagai kelompok eksperimen dan XI PM 3 sebagai kelompok kontrol.

Research and Information Collecting atau langkah penelitian pendahuluan dan pengumpulan informasi dilakukan melalui studi literatur dan analisis kebutuhan.

Planning atau langkah perencanaan dilakukan dengan membuat rencana pengembangan produk yang akan dibuat. *Develop Preliminary Form of Product* atau langkah pengembangan bentuk awal produk dilakukan pembuatan produk sesuai dengan perencanaan, pada langkah ini juga dilakukan validasi internal dan validasi eksternal. *Preliminary Field Testing* atau langkah uji terbatas dilakukan untuk mengetahui keefektifan produk pengembangan dengan membandingkan nilai hasil belajar kelas XI PM 2 sebagai kelompok eksperimen dan kelas XI PM 3 sebagai kelompok kontrol.

Instrumen penelitian yang digunakan yaitu lembar validasi, angket, dan tes. Lembar validasi merupakan lembar yang digunakan ahli dalam mengamati dan menilai kualitas media yang dikembangkan. Lembar validasi ditujukan bagi ahli materi pembelajaran, ahli media pembelajaran, ahli bahasa, dan praktisi. Angket ditujukan untuk mengetahui tanggapan siswa setelah menggunakan produk. Tes digunakan untuk mengumpulkan data nilai siswa melalui *pre test* dan *posttest*. *Pretest* untuk mengetahui kondisi awal subjek penelitian, dan *posttest* untuk mengetahui pencapaian siswa setelah mengikuti pembelajaran menggunakan produk. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis statistik deskriptif dan analisis statistik inferensial. Analisis statistik deskriptif digunakan untuk kelayakan produk pengembangan berdasarkan penilaian ahli media pembelajaran, ahli materi pembelajaran, ahli bahasa, praktisi, dan siswa. Analisis statistik inferensial digunakan untuk mengetahui keefektifan produk dengan membandingkan kelompok eksperimen dan kelompok kontrol.

IV. ASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

Informasi dikumpulkan melalui studi literatur dan analisis kebutuhan, studi literatur dimaksudkan untuk mendapatkan gambaran mengenai penelitian yang telah dikerjakan oleh peneliti lain. Analisis kebutuhan dilakukan melalui wawancara dengan siswa dan guru. Informasi yang dikumpulkan melalui studi literatur dan analisis kebutuhan selanjutnya digunakan untuk menentukan pembuatan panduan praktik presentasi bisnis. Tampilan panduan praktik dari tampilan awal, tampilan akhir, dan tampilan akhir yang ditambahkan setelah perbaikan yaitu sebagai berikut:

1. Sampul Depan



(Tampilan Awal)



(Tampilan Akhir)

2. Sampul Belakang



(Tampilan Awal)



(Tampilan Akhir)

3. Daftar Isi

DAFTAR ISI	
DAFTAR ISI	1
KATA PENGANTAR	2
BAGIAN I PENDAHULUAN	3
A. Apa itu Presentasi?	3
B. Tujuan Presentasi Bisnis	4
C. Persiapan Presentasi Bisnis	5
D. Persiapan Fisik dan Mental Presentasi Bisnis	11
E. Keterampilan Komunikasi dan Presentasi	14
F. Mengatasi Hambatan dan Ketakutan pada saat presentasi bisnis berlangsung	20
G. Tips untuk meningkatkan dan menarik perhatian ketika presentasi	25
H. Penggunaan Slide Power Point dan Berbicara Fisikal yang Baik	30
Melakukan dan menguji presentasi bisnis Anda	35
BAGIAN II SOP (STANDARD OPERATING PROCEDURE) DALAM MELAKUKAN PRESENTASI BISNIS	41
A. Persiapan sebelum presentasi	41
B. Materi inti	42
C. Persiapan penutup presentasi	43
D. Penutup	43
DAFTAR PUSTAKA	45

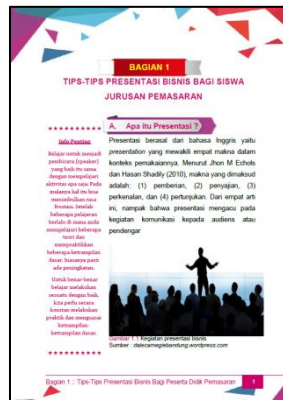
(Tampilan Awal)

DAFTAR ISI	
SAMPUL	1
KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
PENGANTAR	4
TUGAS	5
TATA CARA PENGANTAR	6
RETA KOMPETENSI	7
STANDART OPERATING PROCEDURE (SOP) PRESENTASI BISNIS	8
ALUR PENYELAKSIAN MELAKUKAN PRESENTASI BISNIS	9
PENGANTAR	10
BAGIAN I PENDAHULUAN	11
A. Persiapan Presentasi	11
B. Persiapan Materi Slide Power Point	12
C. Persiapan Fisik dan Mental Presentasi Bisnis	13
D. Persiapan Berbicara Saat Presentasi Berlangsung	14
BAGIAN 2 SOP DALAM PRESENTASI BISNIS	15
A. Persiapan	15
B. Materi inti	16
C. Persiapan penutup	17
BAGIAN 3 EVALUASI LATIHAN PRAKTIK	18
BAGIAN 4 REKOMENDASI	19
DAFTAR PUSTAKA	20

(Tampilan Akhir)

commit to user

4. Bagian 1: Persiapan Presentasi Bisnis Bagi Siswa Jurusan Pemasaran

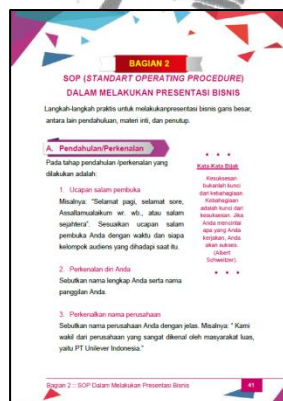


(Tampilan Awal)



(Tampilan Akhir)

5. Bagian 2: SOP Dalam Presentasi Bisnis



(Tampilan Awal)



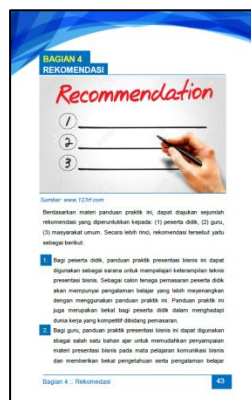
(Tampilan Akhir)

6. Bagian 3: Evaluasi Latihan Praktik



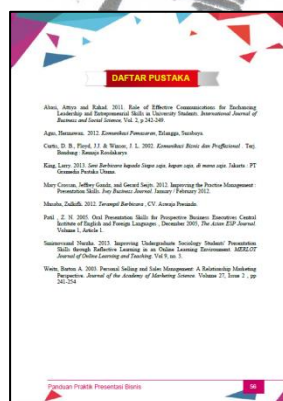
(Tampilan akhir yang ditambahkan setelah perbaikan)

7. Bagian 4: Rekomendasi

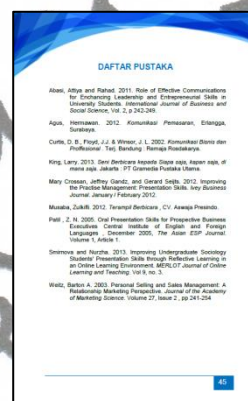


(Tampilan akhir yang ditambahkan setelah perbaikan)

8. Daftar Pustaka



(Tampilan Awal)



(Tampilan Akhir)

B. Pembahasan

1. Kevalidan Produk

Kevalidan produk panduan praktik presentasi bisnis dilihat pada langkah *preliminary field testing*. Kevalidan produk dinilai oleh ahli media pembelajaran, ahli materi pembelajaran, ahli bahasa, dan praktisi.

a. Ahli Media Pembelajaran

Kevalidan produk yang dinilai oleh ahli media pembelajaran terhadap panduan praktik presentasi bisnis menunjukkan persentase sebesar 83% dengan kualifikasi sangat baik. Penilaian dilakukan terhadap 29 butir pernyataan di dalam angket yang menilai produk berdasarkan indikator ukuran fisik panduan praktik, tata letak sampul panduan praktik, huruf

yang digunakan menarik dan mudah dibaca, ilustrasi sampul panduan praktik, konsistensi tata letak, unsur tata letak harmonis, unsur tata letak lengkap, tata letak mempercepat pemahaman, tipografi isi buku sederhana, tipografi mudah dibaca, tipografi isi buku mempermudah pemahaman, dan ilustrasi isi. Besarnya persentase penilaian tersebut membuktikan bahwa produk yang dikembangkan memiliki kesesuaian yang baik dengan spesifikasi media yang ditetapkan.

b. Ahli Materi Pembelajaran

Kevalidan produk yang dinilai oleh ahli materi pembelajaran terhadap panduan praktik presentasi bisnis dilakukan oleh dua ahli materi pembelajaran. Kevalidan produk oleh praktisi pertama menunjukkan persentase sebesar 97% dengan kualifikasi sangat baik, sedangkan praktisi kedua menunjukkan persentase sebesar 88% dengan kualifikasi sangat baik. Validasi oleh ahli materi pembelajaran dilakukan untuk mendapatkan penilaian terkait kesesuaian materi yang ada di dalam produk dengan kompetensidasar yang dicapai. Penilaian dilakukan terhadap 41 butir pernyataan di dalam angket yang menilai produk berdasarkan indikator lugas, komunikatif, dialogis dan interaktif, kesesuaian dengan tingkat perkembangan peserta didik, keruntutan dan keterpaduan alur pikir, penggunaan istilah, simbol atau ikon, kesesuaian materi dengan KI dan KD, keakuratan materi, pendukung materi pembelajaran, kemutakhiran materi, teknik penyajian, pendukung penyajian, penyajian pembelajaran, dan kelengkapan penyajian. Besarnya persentase penilaian tersebut menunjukkan bahwa produk yang dikembangkan memiliki kesesuaian yang baik dengan spesifikasi materi yang ditetapkan.

c. Ahli Bahasa

Kevalidan produk yang dinilai oleh ahli bahasa terhadap panduan praktik presentasi bisnis menunjukkan persentase sebesar 96% dengan kualifikasi sangat baik. Penilaian dilakukan terhadap 13 butir pernyataan di dalam angket yang menilai produk berdasarkan indikator lugas, komunikatif, dialogis dan interaktif, kesesuaian dengan tingkat perkembangan peserta didik, keruntutan dan keterpaduan alur pikir,

penggunaan istilah, dan simbol atau ikon. Besarnya persentase penilaian tersebut membuktikan bahwa produk yang dikembangkan telah menggunakan bahasa yang baik.

d. Praktisi

Kevalidan produk yang dinilai oleh praktisi terhadap panduan praktik presentasi bisnis menunjukkan persentase sebesar 95% dengan kualifikasi sangat baik. Penilaian dilakukan terhadap 43 butir pernyataan di dalam angket yang menilai produk berdasarkan indikator lugas, komunikatif, dialogis dan interaktif, kesesuaian dengan tingkat perkembangan peserta didik, keruntutan dan keterpaduan alur pikir, penggunaan istilah, simbol atau ikon, kesesuaian materi dengan ki dan kd, keakuratan materi, pendukung materi pembelajaran, kemuktahiran materi, teknik penyajian, pendukung penyajian, penyajian pembelajaran, dan kelengkapan penyajian. Besarnya persentase penilaian tersebut membuktikan bahwa produk yang dikembangkan memiliki kesesuaian yang baik dengan spesifikasi media dan materi yang ditetapkan.

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa kevalidan produk yang dinilai oleh ahli media pembelajaran sebesar 83%, ahli materi pembelajaran pertama sebesar 97%, ahli materi pembelajaran kedua sebesar 88%, ahli bahasa sebesar 96% dan praktisi sebesar 95% menunjukkan rata-rata kevalidan produk sebesar 92% yang artinya memiliki kualifikasi sangat baik. Persentase rata-rata kevalidan tersebut menunjukkan bahwa produk yang dikembangkan telah memiliki kesesuaian spesifikasi dengan teori yang digunakan untuk melakukan pengembangan produk. Angka persentase tersebut juga memperlihatkan bahwa produk memiliki kelayakan untuk digunakan dalam pembelajaran.

2. Keefektifan Produk

Keefektifan produk pengembangan panduan praktik presentasi bisnis dapat diketahui pada langkah *preliminary field testing* (uji terbatas). Keefektifan dinilai dengan kelompok eksperimen dan kelompok kontrol. Perlakuan yang diberikan berupa penggunaan panduan praktik presentasi bisnis selama pembelajaran kepada kelompok eksperimen, sedangkan kelompok kontrol melakukan pembelajaran tanpa ada perlakuan. Nilai *pretest* kelompok

eksperimen dan kelompok kontrol yang dianalisis dengan *t-test* menunjukkan signifikansi (Sig.) sebesar 0,303. Nilai tersebut lebih besar dari $\alpha=0,05$ yang artinya tidak ada perbedaan signifikan rata-rata nilai *pretest* kelompok eksperimen dengan kelompok kontrol. Kedua kelompok diartikan mempunyai tingkat kecerdasan yang seimbang, sehingga dapat dilanjutkan untuk diberikan perlakuan. Nilai *posttest* pada kelompok eksperimen dan kelompok kontrol selanjutnya dianalisis dengan *t-test*. Signifikansi (Sig.) yang diperoleh sebesar 0,00. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari $\alpha=0,05$ yang dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan signifikan rata-rata nilai *posttest* kelompok eksperimen dengan kelompok kontrol. Hasil yang diperoleh dari uji terbatas yang menyatakan bahwa ada perbedaan signifikan rata-rata nilai hasil belajar kelompok eksperimen dan kelompok kontrol menunjukkan bahwa produk pengembangan panduan praktik presentasi bisnis layak digunakan dalam pembelajaran dan efektif untuk mendukung peningkatan keterampilan teknik presentasi bisnis.

V. PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian pengembangan panduan praktik presentasi bisnis maka simpulan yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

1. Kevalidan produk pengembangan menunjukkan bahwa produk yang dikembangkan telah memiliki kesesuaian spesifikasi dengan teori dalam melakukan pengembangan produk. Angka persentase memperlihatkan bahwa produk memiliki kelayakan untuk digunakan dalam pembelajaran. Hal ini dapat dilihat dari penilaian oleh ahli media pembelajaran sebesar 83%, ahli materi pembelajaran pertama sebesar 97%, ahli materi pembelajaran kedua sebesar 88%, ahli bahasa sebesar 96% dan praktisi sebesar 95% menunjukkan rata-rata kevalidan produk sebesar 92% yang artinya memiliki kualifikasi sangat baik.
2. Produk pengembangan panduan praktik presentasi bisnis dinyatakan efektif dalam mendukung peningkatan keterampilan teknik presentasi bisnis. Hal ini didukung dengan hasil penelitian pada langkah *preliminary field testing* (uji terbatas) yang dilakukan melalui kelompok eksperimen dan kelompok kontrol. yang ditunjukkan oleh nilai Signifikansi (Sig.) yang diperoleh sebesar 0,00 yang lebih kecil dari $\alpha=0,05$ sehingga dapat dinyatakan bahwa ada perbedaan

signifikan rata-rata nilai *posttest* kelompok eksperimen dengan kelompok kontrol. Hal ini juga berarti bahwa produk pengembangan panduan praktik presentasi bisnis layak digunakan dalam pembelajaran

B. Saran

Mengacu pada hasil penelitian pengembangan, maka saran yang diajukan yaitu sebagai berikut:

1. Kepala Sekolah
 - a. Menyediakan sarana dan prasarana yang memadai sehingga dapat meningkatkan kreatifitas bagi guru dan siswa dalam pembelajaran praktik presentasi bisnis.
 - b. Mendorong guru produktif untuk kreatif dan aktif dalam kegiatan pembelajaran yang dapat memotivasi peserta didik untuk memiliki rasa percaya diri yang tinggi dalam berkomunikasi dan presentasi bisnis di hadapan audien.
2. Guru
 - a. Penggunaan Panduan Praktik Presentasi Bisnis dapat digunakan guru sebagai acuan dalam pembelajaran, sehingga guru maupun peserta didik dapat mudah mengikuti arahan pelaksanaan praktik presentasi bisnis.
 - b. Memperbanyak penggunaan variasi media pembelajaran agar dapat meningkatkan semangat dan keaktifan belajar siswa.
 - c. Meluangkan waktu memberikan penilaian tugas yang dikerjakan peserta didik, sebagai apresiasi kepada peserta didik agar lebih bersemangat belajar.
3. Peneliti Lain
 - a. Perluas jumlah populasi penelitian, untuk membuktikan keefektifan bahan ajar panduan praktik tidak sebatas lingkup populasi penelitian saat ini.
 - b. Pengembangan panduan praktik presentasi bisnis bisa dijadikan acuan untuk penelitian untuk penelitian sejenis dan menjadi bahan ajar yang lebih menarik, misalnya e modul atau e panduan praktik.
 - c. Kembangkan jenis media pembelajaran elektronik untuk presentasi bisnis, misalnya video tutorial presentasi bisnis dalam bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris.

DAFTAR PUSTAKA

- Anitah, Sri. 2009. *Media Pembelajaran*. Surakarta: FKIP UNS.
- Arifah. 2014. Pengembangan Buku Petunjuk Praktikum Berbasis Guided Inquiry untuk Mengoptimalkan Hands On Mahasiswa Semester II Program Studi Pendidikan Fisika Universitas Muhammadiyah Purworejo Tahun Akademik 2013/2014. *Jurnal Radiasi*, 5(1) ; 24-28.
- Bankowski, Elizabeth. 2010. Developing Skills for Effective Academic Presentations in EAP. *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education*. Vol. 22, No. 2, p 187-196.
- Burhanudin. 2015. *Komunikasi Bisnis*. Jakarta: Pustaka Pelajar
- Dimiyati dan Mudjiono. 2010. *Belajar dan Pembelajaran*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Ginting, Abdorrahman. 2008. *Essensi Praktis Belajar dan Pembelajaran*, Bandung: Humaniora.
- Hermawan, Agus. 2012. *Komunikasi Pemasaran*, Erlangga, Surabaya.
- Karwati, Euis dan Donni Juni Priansa. 2014. *Manajemen Kelas (Classroom Management) Guru Profesional yang Inspiratif, Kreatif, Menyenangkan, dan Berprestasi*. Bandung: Alfabeta.
- Peratiwi. 2014. Buku Pedoman Praktikum Kimia Ramah Lingkungan untuk Pembelajaran Kimia SMA. *Jurnal Pendidikan Kimia*, 2 (1) : 66-75.
- Prastowo, Andi. 2014. *Panduan Kreatif Membuat Bahan Ajar Inovatif : Menciptakan Metode Pembelajaran yang Menarik dan Menyenangkan*. Yogyakarta : Penerbit Diva Press.
- Purnama, Lingga. 2014. *Presentasi Tanpa Grogi Untuk Pemula*. Jakarta: Revive
- Rusman. 2013. *Belajar dan Pembelajaran Berbasis Komputer Mengembangkan Profesionalisme Guru Abad 21*. Bandung: Alfabeta.
- Sadiman, Arief S., Rahardjo R., Anung Haryono, dan Rahardjito. 2012. *Media Pendidikan Pengertian, Pengembangan, dan Pemanfaatannya*. Depok: RajaGrafindo Persada.
- Silalahi, Ulber. 2002. *Pemahaman Praktis Asas-asas Manajemen*. Bandung: Mandar Maju
- Stoner, James A.F., R. Edward Freeman, and Daniel R. Gilbert, Jr. *Management*. New Jersey: Prentice-hall, Inc. 1955.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian dan Pengembangan (Research and Development/R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Suyono dan Hariyanto. 2014. *Belajar dan Pembelajaran Teori dan Konsep Dasar*. Bandung: Rosdakarya.
- Tardif, Richard. 1987. *The Penguin Macquarie Dictionary of Australia Education*, Ringwood Victoria: Penguin Books Australia Ltd.
- Undang-Undang No. 20 tahun 2003 tentang *Sistem Pendidikan Nasional*
- Widoyoko, Eko Putro. 2010. *Evaluasi Program Pembelajaran*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.