

PELATIHAN *PITCH DECK* ALA *KAWASAKI RULE* UNTUK SISWA SMAS SANTO YOSEPH DENPASAR

Eka Grana Aristyana Dewi¹⁾, Desak Putu Nitya Dewi²⁾
Universitas Primakara Denpasar, Indonesia
e-mail: aris@primakara.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan siswa dalam melakukan presentasi produk untuk berwirausaha untuk mengasah kemandirian siswa sejalan dengan Kurikulum Merdeka Belajar. Metode yang digunakan adalah pelatihan ini berupa mendesain pitch deck sesuai dengan Kawasaki Rule dan melakukan presentasi produk (pitching). Hasil dari kegiatan pengabdian ini berupa video presentasi pitch deck untuk produk usaha yang telah dirancang dan diunggah ke Youtube. Dari kegiatan pelatihan dan luaran yang dihasilkan siswa menunjukkan kegiatan pelatihan dan praktik ini mampu meningkatkan kemampuan siswa dalam melakukan presentasi produk usaha yang diukur dari hasil pitching dan pitch deck yang telah dibuat berdasarkan rubrik penilaian analitik. Rubrik penilaian terdiri dari 2 kategori (pitching dan pitch deck) dengan total 7 indikator, yaitu durasi, isi, cara penyampaian, slide, media digital, kohesi, dan penggunaan bahasa.

KATA KUNCI: *pelatihan, pitching, pitch deck, kewirausahaan, Kawasaki rule*

ABSTRACT

This community service activity was carried out to improve students' abilities in product presentation for entrepreneurship, in line with the Merdeka Belajar Curriculum. The method used in this training involves designing a pitch deck according to the Kawasaki Rule and presenting the product (pitching). The result of this community service activity is a pitch deck presentation video for a business product that has been designed and uploaded to YouTube. From the training activities and the outputs produced, students demonstrated that this training and practice improved their abilities in presenting business products, as measured by the pitching results and pitch decks created based on an analytic assessment rubric. The assessment rubric consists of 2 categories (pitching and pitch deck) with a total of 7 indicators, namely duration, content, delivery method, slides, digital media, cohesion, and language use.

KEYWORDS: *Training, Pitching, Pitch Deck, Entrepreneurship, Kawasaki Rule*

Received: June 10 2024	Revision: July 10 2024	Publication: October 13 2024
---------------------------	---------------------------	---------------------------------

PENDAHULUAN

Usaha Kecil Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan pilar perekonomian Indonesia. Hal ini terbukti pada saat krisis moneter 1998 dan masa pandemi Covid-19, UMKM berperan sebagai sarana pemerataan tingkat ekonomi rakyat kecil, sarana mengentaskan kemiskinan dan sarana pemasukan devisa bagi negara (Sulastri, 2022). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2021).

Dengan bonus demografi yang tinggi (penduduk usia produktif 15-64 tahun lebih besar dibandingkan dengan usia nonproduktif usia 65 tahun ke atas) dengan proporsi lebih penduduk produktif sebanyak 60% dari total jumlah penduduk yang dimiliki Indonesia pada tahun 2030-2040 (KOMINFO, 2020). Usia produktif ini perlu dibekali keterampilan dan lapangan pekerjaan yang memadai sehingga pemerintah telah menerapkan Kurikulum Merdeka Belajar untuk mengurangi pengangguran dan mengoptimalkan tenaga kerja produktif. Kurikulum Merdeka Belajar memberikan kesempatan kepada siswa untuk mendapatkan pengalaman belajar melalui berbagai kegiatan. Salah satu mata pelajaran wajib pilihan untuk mewujudkan pengalaman belajar siswa adalah Mata Pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan (Rokhmulyenti et al., 2022). Mata pelajaran ini bertujuan untuk mengasah karakter dan perilaku kewirausahaan sehingga kelak diharapkan dapat mandiri dalam bekerja atau dalam mandiri berusaha (Simangunsong, 2020).

Pada Mata Pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan siswa dilatih untuk menciptakan suatu produk kreatif yang memiliki nilai sehingga dapat dipasarkan. Selain menciptakan suatu produk, salah satu modal penting menjadi seorang pengusaha adalah mampu mempresentasikan perusahaan dan produknya dengan baik sehingga diperlukan keterampilan pitching yang baik. Pitching merupakan proses menyampaikan ide bisnis secara singkat dan jelas dengan tujuan meyakinkan pendengar bahwa ide bisnis tersebut layak diinvestasikan. Di dalam suatu usaha, terutama perusahaan rintisan (*startup*), termasuk UMKM, pengusaha perlu menjalin relasi dengan para investor dan potential clients untuk mengembangkan usahanya (Baihaqqy, 2023; Coughter, 2012). Oleh sebab itu, keterampilan pitching perlu dilatih untuk membekali siswa dalam membangun usahanya kelak.

Terkait dengan presentasi ide bisnis, beberapa penelitian membuktikan bahwa pitch deck dan pitching yang baik dan efektif akan membuka peluang untuk membangun jaringan dan peluang bisnis yang lebih luas (Raimi, 2021; Sabaj et al., 2020; Spinuzzi et al., 2014). Naegle (2021) menyatakan presentasi yang efektif sebaiknya terdiri dari satu slide untuk satu ide yang akan disampaikan dan memperhatikan font dan jumlah kata yang digunakan di dalam slide agar audiens tetap fokus menyimak presentasi yang disampaikan. Laji (2021) menemukan bahwa dalam presentasi bisnis diperlukan hanya 10 slide presentasi untuk mendapatkan perhatian audiens. Hal ini sejalan dengan salah satu teknik yang terkenal dalam dunia *start-up* dan digital marketing, yaitu Kawasaki Rule (Dushin et al., 2020; Kawasaki, 2004; Raimi, 2021). Aturan yang terkenal dalam Kawasaki Rule adalah 10/20/30, dengan rincian presentasi dengan menggunakan 10 slide presentasi, 20 menit waktu presentasi, 30 poin untuk ukuran font pada slide presentasi. Teknik ini efektif digunakan dalam presentasi bisnis (Baihaqqy, 2023; Laji, 2021; Mah, 2022; Raimi, 2021).

Berdasarkan uraian di atas, maka keterampilan membuat pitch deck dan pitching yang baik perlu juga dilatih pada saat siswa belajar membangun usaha rintisan dalam Mata Pelajaran Kewirausahaan. Namun, berdasarkan wawancara di salah satu sekolah favorit di Bali, yaitu SMAS Santo Yoseph Denpasar, ditemukan belum adanya pembejaran spesifik terkait *pitch deck* dan *pitching*. Untuk membantu masalah tersebut, maka diadakan pelatihan penyusunan *pitch deck* dengan menggunakan Kawasaki Rule 10/20/30. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan siswa mampu membuat pitch deck yang efektif dan menyampaikannya dengan baik. Adapun keterbaruan pada kegiatan pengabdian ini, yaitu siswa mampu menyusun *pitch deck* dan melakukan *pitching* dengan menerapkan Kawasaki Rule.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pelatihan presentasi bisnis ini dilakukan di SMAS Santo Yoseph Denpasar pada 17 April 2024 di Ruang RGL SMAS Santo Yoseph Denpasar secara luring. Peserta yang hadir adalah siswa kelas X dan XI dengan total peserta 22 orang yang terdiri dari 4 kelompok bisnis. Adapun metode pelaksanaan kegiatan pelatihan ini terdiri dari beberapa tahap sebagai berikut.

1) Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan dilakukan pada 15 Maret 2024 untuk berkoordinasi dengan pihak SMAS Santo Yoseph untuk memperoleh informasi permasalahan yang dihadapi dan kebutuhan pelatihan untuk siswa. Setelah

mengetahui permasalahan dan kebutuhan, dilanjutkan dengan penyusunan materi pelatihan, target peserta, pengaturan waktu dan tempat pelaksanaan, teknis pelatihan, pendampingan, dan evaluasi.

2) Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini dilaksanakan pada tanggal 17 April 2024 untuk dilakukan pelatihan presentasi bisnis dengan teknik pitch deck menggunakan 10/20/30 rule untuk siswa SMAS Santo Yoseph. Pelatihan dimulai dengan memberikan presentasi pemahaman pentingnya pitch deck, 10/20/30 rule dalam presentasi, dan mendesain pitch deck dengan 10/20/30 rule dengan menggunakan slide presentasi serta mempresentasikan pitch deck dalam bentuk video yang diunggah ke Youtube dan slide presentasi.

3) Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi ini dilakukan evaluasi kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan sesuai dengan target dari kegiatan pengabdian ini yang dilakukan pada tanggal 17-26 April 2024.

Evaluasi kegiatan dilakukan pada dengan kriteria berikut.

- a) Target peserta minimal 20 orang.
- b) Evaluasi penyampaian materi dari pemateri dengan memberikan pertanyaan “Bagaimana menurut Anda penyampaian materi dari pemateri hari ini?” dalam Google Form dengan bentuk pertanyaan terbuka tanpa pilihan. Target keberhasilan dengan respon positif minimal 80% dari jumlah peserta.
- c) Keberhasilan siswa dalam mempresentasikan bisnis dengan pitch deck menggunakan 10/20/30 rule dilihat dari rubrik evaluasi presentasi sesuai dengan indikator (Sculptors, 2023). Tingkat keberhasilan tiap kelompok minimal memperoleh nilai 65 poin dengan ketentuan sebagai berikut.
 - i. 10 slides yang terdiri dari 1) Judul, 2) Masalah/Peluang, 3) Nilai tambah, 4) Keunggulan utama, 5) Rencana bisnis, 6) Rencana go-to-market, 7) Analisis kompetitif, 8) Tim manajemen, 9) Proyeksi keuangan dan metrik utama, 10) Status terkini, pencapaian hingga sampai saat ini, garis waktu, dan penggunaan dana.
 - ii. 20 menit presentasi yang terdiri dari: \pm 1 menit untuk pengantar; \pm 4 menit untuk penyampaian masalah atau peluang; \pm 13 menit penyampaian isi; \pm 2 menit kesimpulan.
 - iii. 30 poin ukuran font agar mudah terbaca oleh audiens dan tetap fokus pada presentasi.

Rubrik yang diberikan menggunakan rubrik analitik dengan target nilai minimum skor 70. Rubrik dapat terlihat pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Rubrik Penilaian Pitching dan Pitch Deck

PITCHING				
Kategori/ Poin	Perlu Perbaikan 1 poin	Cukup 2 poin	Bagus 3 poin	Bagus sekali 4 poin
I. Durasi	Pitch ini lebih pendek dari 18 menit. Promosi ini akan terlalu singkat untuk mengkomunikasikan ide Anda secara efektif.	Pitch tidak sampai 5 18 menit. Promosi ini tidak cukup panjang untuk menyampaikan informasi penting.	Pitch melebihi dua menit. Ini terlalu panjang dan akan melampaui rentang perhatian audiens Anda.	Pitch berada dalam kisaran 18-20 menit.
II. Isi	Anda mempresentasikan ide-ide Anda tetapi organisasi, pengembangan, substansi, dan gaya Anda membingungkan DAN tidak sesuai dengan tujuan, audiens, dan tugas Anda. Ada tiga atau lebih kesalahan pada tingkat ini.	Anda menyajikan ide-ide Anda dengan titik kebingungan ATAU organisasi, pengembangan, substansi, dan gaya Anda tidak sesuai dengan tujuan, audiens, dan tugas Anda. Mungkin ada dua kesalahan pada level ini.	Anda mempresentasikan ide Anda sehingga sebagian besar pendengar dapat mengikuti alur dan karakter Anda. Pengorganisasian, pengembangan, substansi, dan gaya sebagian besar sesuai dengan tujuan, audiens, dan tugas Anda. Mungkin ada satu kesalahan kecil pada level ini.	Anda mempresentasikan ide Anda sambil menyampaikan perspektif yang jelas dan berbeda sehingga pendengar dapat mengikuti alur dan karakter Anda. Pengorganisasian, pengembangan, substansi, dan gayanya sesuai dengan tujuan, audiens, dan tugas Anda.
III. Cara penyampaian	Presentasi Anda menunjukkan banyak kekurangan, termasuk membaca langsung dari slide, melupakan poin utama, dan banyak pengulangan.	Anda tidak tampak percaya diri atau santai. Hal ini memengaruhi seberapa positif audiens memandang presentasi Anda. Presentasi Anda mungkin memiliki satu kelemahan termasuk pada membaca slide, melupakan poin	Anda membawa energi positif ke dalam presentasi Anda, tetapi Anda mungkin perlu berlatih lebih banyak untuk mendapatkan kepercayaan diri dan relaksasi.	Anda membawa energi percaya diri, santai, dan positif ke dalam presentasi Anda.

utama, mundur dan pengulangan.

PITCH DECK				
Kategori/ Poin	Perlu Perbaikan 1 poin	Cukup 2 poin	Bagus 3 poin	Bagus sekali 4 poin
IV. Slide yang Diperlukan	Presentasi Anda kehilangan tiga atau lebih slide yang diperlukan.	Presentasi Anda kehilangan dua slide yang diperlukan.	Presentasi Anda kehilangan salah satu slide yang diperlukan.	Presentasi Anda memiliki semua slide yang diperlukan (10 slide).
V. Media digital	Penggunaan media digital oleh Anda menciptakan kebingungan dan tidak meningkatkan minat penonton terhadap presentasi Anda.	Anda memanfaatkan sebagian media digital (misalnya elemen tekstual, grafis, audio, visual, dan interaktif) dalam presentasi Anda untuk meningkatkan minat penonton terhadap presentasi Anda.	Anda memanfaatkan media digital (misalnya elemen tekstual, grafis, audio, visual, dan interaktif) dengan baik dalam presentasi Anda untuk meningkatkan minat penonton terhadap presentasi Anda. Presentasi Anda hanya memiliki sedikit kekurangan.	Anda memanfaatkan media digital secara strategis (misalnya elemen tekstual, grafis, audio, visual, dan interaktif) dalam presentasi Anda untuk meningkatkan minat penonton terhadap presentasi Anda.
VI. Kohesi	Pilihan warna, grafik, dan font Anda tidak sesuai dengan tema atau pokok bahasan presentasi Anda.	Pilihan warna, grafik, dan font yang kurang sesuai dengan tema atau subjek presentasi Anda. Slide Anda menampilkan kurangnya tema desain. Anda mungkin mengalami tiga atau lebih ketidakkonsistenan.	Anda memilih warna, grafik, dan font agar sebagian sesuai dengan tema atau pokok bahasan presentasi Anda. Slide Anda menampilkan tema desain yang sebagian konsisten. Anda mungkin mengalami satu atau dua ketidakkonsistenan.	Anda memilih warna, grafik, dan font agar sesuai dengan tema atau subjek presentasi Anda. Semua slide Anda menampilkan tema desain yang konsisten secara visual.

VII. Penggunaan Bahasa	Presentasi Anda memiliki banyak kesalahan yang mengganggu audiens Anda. Pesan Anda tidak tersampaikan dengan baik.	Presentasi Anda memiliki tiga atau lebih kesalahan kecil ATAU memiliki satu atau dua kesalahan besar yang mengalihkan perhatian audiens dari komunikasi Anda.	Presentasi Anda memiliki satu atau dua kesalahan kecil yang tidak menghalangi komunikasi Anda secara keseluruhan.	Presentasi Anda bebas dari kesalahan ejaan, tata bahasa, dan penggunaan. Kerja bagus!
------------------------------	--	---	---	---

$$\text{Nilai} = (\text{Poin I+II+III+IV+V+VI+VII}):28 \times 100$$

Dengan adanya kegiatan pelatihan ini, peserta diharapkan mampu menyusun *pitch deck* dan melakukan *pitching* sesuai dengan Kawasaki Rule.

Adapun uraian kegiatan PkM di SMAS Santo Yoseph dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2. Uraian Kegiatan PKM di SMAS Santo Yoseph

Tahapan Kegiatan	Uraian Kegiatan	Peran Tim	Tahapan Kegiatan
Persiapan (15 Maret 2024)	Tim melakukan penjajakan dan koordinasi kepada mitra.	Tim bertemu dengan pihak SMAS Santo Yoseph untuk penjajakan dan koordinasi.	Pihak SMAS Santo Yoseph bertemu dengan tim untuk penjajakan dan koordinasi.
Pelaksanaan (17 Maret 2024)	Tim memberikan pelatihan dan pendampingan untuk para siswa SMAS Santo Yoseph	Menyusun materi pelatihan, memberikan pelatihan, dan melakukan pendampingan.	Menyiapkan para siswa untuk mengikuti pelatihan.
Evaluasi (17-26 Maret 2024)	Tim meminta para peserta membuat slide presentasi dan melakukan presentasi bisnis.	Mendampingi dalam membuat slide dan persiapan presentasi bisnis.	Membuat slide presentasi dan melakukan presentasi bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PkM di SMAS Santo Yoseph Denpasar untuk pelatihan penyusunan Pitch Deck dilakukan pada 17 April 2024 di Ruang RGL SMAS Santo Yoseph Denpasar secara luring. Peserta yang hadir adalah siswa kelas X dan XI dengan total peserta 22 orang yang terdiri dari 4 kelompok bisnis.

Kegiatan diawali dengan melakukan warm-up dengan bermain Quizizz tentang tebak logo merek. Hal ini dilakukan agar siswa mulai fokus terhadap

pelatihan dan mulai masuk ke topik tentang presentasi bisnis. Kemudian, kegiatan dilanjutkan dengan menanyakan langsung ke peserta “Apakah mereka mengetahui perbedaan presentasi dengan presentasi *pitch deck*?”, dari keseluruhan peserta hanya ada satu yang dapat menjawab langsung dan sisanya menyatakan belum pernah mendengar kata *pitch deck*. Lalu, kegiatan dilanjutkan dengan menyampaikan presentasi mengenai pentingnya *pitch deck*, *Kawasaki Rule* dalam *pitch deck* dan *pitching*, dan implementasi menyusun *pitch deck* dengan *Kawasaki Rule*. Suasana kegiatan tersebut dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2 berikut.



Gambar 1. Kegiatan *Warm-Up* Sebelum Pelatihan



Gambar 2. Suasana Tanya-Jawab Awal Pelatihan

Setelah penyampaian seluruh materi presentasi, kegiatan dilanjutkan dengan berlatih membuat slide *pitch deck* dengan menerapkan Kawasaki Rule. Pada akhir sesi pelatihan, peserta diminta memberikan pendapat mengenai penyampaian materi pada pelatihan ini dan hasilnya dapat dilihat pada Gambar 3 berikut.



Gambar 3. Pendapat Peserta Mengenai Penyampaian Materi Pelatihan

Hasil *word cloud* pada Gambar 3 diambil dari data peserta yang mengisi Google Form evaluasi penyampaian materi dengan jumlah pengisi 22 orang, 19 orang memberikan respon positif dan 3 orang tidak memberikan komentar. Hal ini menunjukkan 86% respon positif dan telah melebihi target evaluasi (80%), yang dapat diartikan penyampaian materi pelatihan berhasil dilakukan dengan baik sehingga dapat dipahami peserta.

Selain memberikan evaluasi terhadap penyampaian materi, peserta juga diminta berlatih untuk menerapkan Kawasaki Rule dengan membuat 10 slide presentasi untuk nantinya dipresentasikan dalam waktu maksimal 20 menit dengan menggunakan minimal ukuran font 30 poin pada slide presentasi yang dibuat. Pada 10 slide presentasi terdiri dari 1) Judul, 2) Masalah/Peluang, 3) Nilai tambah, 4) Keunggulan utama, 5) Rencana bisnis, 6) Rencana go-to-market, 7) Analisis kompetitif, 8) Tim manajemen, 9) Proyeksi keuangan dan metrik utama, 10) Status terkini, pencapaian hingga sampai saat ini, garis waktu, dan penggunaan dana (Kawasaki, 2004; Laji, 2021; Raimi, 2021). Berikut contoh slide *pitch deck* yang dibuat peserta dengan menerapkan Kawasaki Rule.



Gambar 4. Contoh Slide Presentasi *Pitch Deck* sesuai *Kawasaki Rule*



Gambar 5. Contoh Slide Presentasi *Pitch Deck* sesuai *Kawasaki Rule*

Aturan selanjutnya, menurut Guy Kawasaki (2004) *pitching* dilakukan maksimal 20 menit agar audien tetap bisa fokus pada materi yang dipresentasikan. Pembagian waktu penyampaian per slide: ± 1 menit untuk pengantar; ± 4 menit untuk penyampaian masalah atau peluang; ± 13 menit penyampaian isi; ± 2 menit kesimpulan. Hal ini juga sejalan dengan (Guimtrandy & Burger-Helmchen, 2022; Spinuzzi et al., 2014) yang mengemukakan bahwa *pitching* yang singkat dan jelas dapat membangun kepercayaan calon investor untuk berinvestasi pada ide bisnis yang disampaikan. Pada pelatihan ini, peserta diberikan waktu untuk menyusun slide presentasi dan merekam presentasi untuk kemudian diunggah ke Youtube selama 1 minggu. Dalam waktu seminggu tersebut juga dilakukan pendampingan kepada peserta untuk membantu memahami materi. Berikut contoh hasil slide presentasi dan rekaman presentasi yang diunggah di Youtube.



Gambar 6. Video Presentasi *Pitch Deck* yang Diunggah di Youtube



Gambar 7. Video Presentasi *Pitch Deck* yang Diunggah di Youtube

Pada aturan ketiga, penggunaan ukuran huruf menurut Kawasaki Rule (Kawasaki, 2004; Raimi, 2021) perlu diperhatikan, minimal ukuran huruf 30 poin. Hal ini dikarenakan agar tulisan pada slide dapat mudah dibaca oleh audien, terutama saat presentasi menggunakan proyektor. Berdasarkan temuan dari (Grobelny & Michalski, 2015) ukuran huruf (*font*) yang lebih besar akan lebih menarik perhatian audien, bahkan warna juga dapat mempengaruhi perhatian audien. Berikut contoh slide yang telah menerapkan ukuran huruf 30 poin.

Estimasi Biaya Produksi

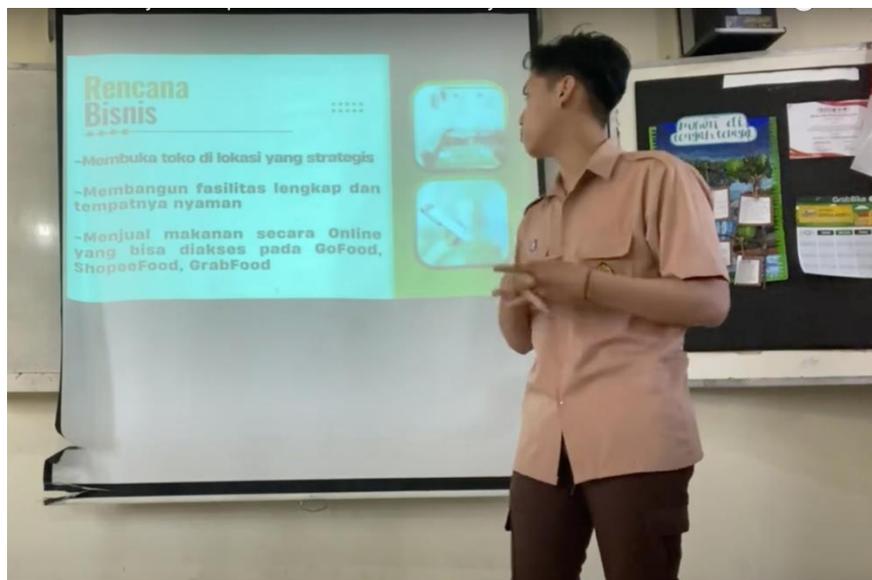
(per miniatur ukuran 40 x 30 cm)

Production Item	Quantity	Price
PC	1 buah	IDR 12,000.00
PVC Filament	2 gulung	IDR 360,000.00
3D Printer	1 buah	IDR 15,000.00
Cat	2 kaleng	IDR 40,000.00
Kayu triplek	1 lembar	IDR 4,000.00
Bingkai akrilik	40x30 cm	IDR 180,000.00
Total Production Cost		IDR 611,000.00

Estimasi harga jual : Rp. 950.000

(per miniatur ukuran 40 x 30 cm)

Gambar 8. Contoh Slide Presentasi *Pitch Deck* sesuai *Kawasaki Rule*



Gambar 9. Contoh Slide Presentasi *Pitch Deck* sesuai *Kawasaki Rule*

Dari 4 kelompok bisnis yang telah mengikuti pelatihan mendapatkan hasil evaluasi *Pitching* dan *Pitch Deck* dengan nilai sebagai berikut.

Tabel 3. Nilai Pitching dan Pitch Deck

Nama Kelompok/ Kategori	Durasi	Isi	Cara Penyampaian	Slide yang Ditentukan	Media Digital	Kohesi	Penggunaan Bahasa	Skor
Bayce	2	2	3	3	3	3	4	71,43
Dapur Kuliner	3	4	3	4	4	3	4	89,29
PT Replika Sunarya Sejahtera	2	4	4	4	4	3	4	89,29
Piro Steakhouse	3	4	3	4	4	3	3	85,71

Dari tabel di atas menunjukkan keseluruhan kelompok bisnis telah memenuhi nilai minimum (nilai minimum 70) sehingga dapat dikatakan pelatihan ini dapat dipahami dan diterapkan oleh peserta.

SIMPULAN

Melalui pelatihan yang diberikan di SMAS Santo Yoseph dapat disimpulkan siswa mampu menerapkan Kawasaki Rule dalam pitch deck untuk mempresentasikan ide bisnisnya. Hal ini dikarenakan keingintahuan dan antusiasme peserta yang tinggi untuk mempelajari materi yang disampaikan. Namun, rasa keingintahuan dan antusiasme peserta ini perlu terus dikembangkan dengan memberikan lebih banyak kesempatan untuk mengeksplorasi dan mengembangkan ide-ide bisnis serta menerapkannya secara nyata.

Dapat disimpulkan, pelatihan ini telah membantu mengatasi permasalahan dalam meningkatkan kemampuan siswa untuk mempresentasikan ide bisnisnya dalam mengembangkan bisnisnya kelak. Hal yang perlu diperhatikan, sebaiknya pada Mata Pelajaran Kewirausahaan, keterampilan dalam membuat *pitch deck* dan melakukan presentasi bisnis (*pitching*) perlu disisipkan untuk melengkapi keterampilan kewirausahaan yang diperoleh di sekolah.

DAFTAR RUJUKAN

- Baihaqy, M. R. I. (2023). *Start Up*. Amerta Media.
https://www.researchgate.net/publication/372101323_START_UP_BISNIS
- Coughter, P. (2012). *The Art of the Pitch: Persuasion and Presentation Skills that*

- Win Business. In *The Art of the Pitch* (1st Editio). Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-1-137-51233-8>
- Dushin, M., Dodson Cornell, S., Richards, D., & Foundation, K. (2020). *Developing Your Social Enterprise Pitch Deck*.
- Grobelny, J., & Michalski, R. (2015). The Role of Background Color, Interletter Spacing, and Font Size on Preferences in the Digital Presentation of A Product. *Computers in Human Behavior*, 43(February), 85–100. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.10.036>
- Guimtrandy, F., & Burger-Helmchen, T. (2022). The Pitch: Some Face-to-Face Minutes to Build Trust. *Administrative Sciences*, 12(2). <https://doi.org/10.3390/admsci12020047>
- Kawasaki, G. (2004). *The Art of the Start*. Penguin Books Ltd.
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2021). *UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia*. Siaran Pers Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia.
- KOMINFO. (2020). *Komitmen Pemerintah Wujudkan Bonus Demografi yang Berkualitas*. KOMINFO.
- Laji, J. (2021). *Fundraising for a Research Project-Creating a Successful Pitch Deck and Pitch Presentation from a Business Point of View*.
- Mah, S. (2022). *The Ultimate Pitch Deck Template for Startup Founders*. LinkedIn Newspaper. <https://www.linkedin.com/pulse/ultimate-pitch-deck-template-startup-founders-silvia-mah-phd-mba/>
- Naegle, K. M. (2021). Ten simple rules for effective presentation slides. *PLoS Computational Biology*, 17(12), 2–7. <https://doi.org/10.1371/JOURNAL.PCBI.1009554>
- Raimi, L. (2021). *Pitch and Elements of Successful Pitch for Funding Date* (Issue May). <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.33908.88962>
- Rokhmulyenti, Y., Paresti, S., & Dalfah, R. A. (2022). *Buku Panduan Guru Prakarya dan Kewirausahaan: Pengolahn*. Pusat Perbukuan Badan Standar, Kurikulum, dan Asesmen Pendidikan Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi.
- Sabaj, O., Cabezas, P., Varas, G., González-Vergara, C., & Pina-Stranger, Á. (2020). Empirical Literature on the Business Pitch: Classes, Critiques and Future Trends. *Journal of Technology Management & Innovation*, 15(1), 55–63. <https://doi.org/10.4067/s0718-27242020000100055>

- Sculptors, V. (2023). *A Detailed Look at the 10/20/30 PowerPoint rule*. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/detailed-look-102030-powerpoint-rule-visualsculptors-3hqoe/>
- Simangunsong, J. (2020). *Monografi Seri 1 Pentingnya Pendidikan SMA Membentuk Pola Pikir Wirausaha*. Direktorat Sekolah Menengah Atas Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini, Pendidikan Dasar Dan Pendidikan Menengah Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset Dan Teknologi. <https://sma.kemdikbud.go.id/direktorat/index.php/berita/monografi-seri-1-pentingnya-pendidikan-sma-membentuk-pola-pikir-wirausaha>
- Spinuzzi, C., Nelson, S., Thomson, K. S., Lorenzini, F., French, R. A., Pogue, G., Burbach, S. D., & Momberger, J. (2014). Making the Pitch: Examining dialogue and revisions in entrepreneurs' pitch decks. *IEEE Transactions on Professional Communication*, 57(3), 158–181. <https://doi.org/10.1109/TPC.2014.2342354>
- Sulastri. (2022). *Peran Penting UMKM dalam Ancaman Resesi*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia.