

KORELASI FORMULA PREP PADA KOMUNIKASI PERENCANAAN BISNIS BARU DI KWD PULUTAN SIDOREJO SALATIGA

Rekno Sulandjari, SSos, MIKom

Dosen Hubungan Masyarakat

rekno.sulandjari@gmail.com

ABSTRAKSI

Dewasa ini kaum perempuan tak hanya berperan sebagai ibu rumah tangga saja. Trend yang berkembang, selain sebagai calon ibu rumah tangga pekerja atau ibu rumah tangga yang harus membimbing, mengasuh anak serta mengabdikan kepada suami yang tercinta, dituntut harus mampu mengaktualisasikan diri baik di lingkungan dimana ia tinggal maupun dimana ia selama ini bekerja mencari nafkah. Salah satu bentuk aktualisasi diri yaitu dengan berkumpul dan berorganisasi dengan rekan sejawat atau rekan-rekan yang menuakannya. Tipe penelitian yang akan digunakan penulis adalah jenis explanatory. Jenis penelitian ini memberikan penjelasan dan keterangan secara akurat mengenai keeratan pengaruh hubungan kasual antara variabel – variabel melalui pengujian hipotesis. Penelitian esplanatory adalah penelitian untuk menjelaskan hubungan kasual dengan hipotesa (Singarimbun, 1995 : 5). Dalam penelitian ini sifat yang sama pada populasi atau sejumlah individu itu adalah semua individu yang berkecimpung dalam KWD Pulutan Salatiga yang berjumlah 53 orang. Hasil akhir dari penelitian ini, bahwa semakin tinggi peran PREP di lingkup KWD Pulutan Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga maka semakin tinggi pula Komunikasi perencanaan bisnis, menunjukkan bahwa memiliki hubungan komunikasi yang baik antara koordinator organisasi KWD dengan anggota dan stakeholdernya akan menimbulkan rasa perhatian, saling memahami, saling terbuka dan saling mengerti atas pentingnya menjalin kedekatan lewat sebuah komunikasi. Hal tersebut terbukti sebesar 91,4%% responden menyatakan bahwa peran komunikasi perencanaan bisnis organisasi positif. Sedangkan dari 0% responden dalam kategori sedang dan yang negatif sebesar 0% menyatakan peranan formula PREP terhadap terbentuknya komunikasi perencanaan bisnis baru dengan alasan bahwa kurangnya kedekatan dan tingkat keterbukaan koordinator terhadap anggota KWD dan stakeholder lainnya dan kurangnya tingkat inisiatif anggota dalam memecahkan masalah yang ada didalam pekerjaan anggota masing-masing, dikarenakan mereka masih kurang bijaksana dalam mengambil keputusan dan membutuhkan bimbingan dan masukan dari koordinatornya masing-masing.

Keyword : *PREP, Komunikasi, KWD*

PENDAHULUAN

Dewasa ini kaum perempuan tak hanya berperan sebagai ibu rumah tangga saja. Trend yang berkembang, selain sebagai calon ibu rumah tangga pekerja atau ibu rumah tangga yang harus

membimbing, mengasuh anak serta mengabdikan kepada suami yang tercinta, dituntut harus mampu mengaktualisasikan diri baik di lingkungan dimana ia tinggal maupun dimana ia selama ini bekerja mencari nafkah. Salah satu bentuk aktualisasi diri yaitu dengan berkumpul

dan berorganisasi dengan rekan sejawat atau rekan-rekan yang menuakannya. Dalam organisasi ini, tentunya tak lepas dari berbagai acara yang membutuhkan ketrampilan dalam berkomunikasi sehingga menarik perhatian para komunikannya (audience). Demikian juga yang terjadi di Desa Pulutan Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.

Sejarah Desa Pulutan Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga

Cikal bakal Pulutan - Sidorejo - Salatiga, tertulis dalam batu besar berjenis andesit berukuran panjang 170 cm, lebar 160 cm dengan garis lingkaran 5 meter yang selanjutnya disebut Prasasti Plumpungan. Berdasar prasasti di Dukuh Plumpungan, Desa Kauman Kidul, Kecamatan Sidorejo, maka Salatiga sudah ada sejak tahun 750 Masehi, pada waktu itu Salatiga merupakan perdikan. Perdikan artinya suatu daerah dalam wilayah kerajaan tertentu. Daerah ini dibebaskan dari segala kewajiban pajak atau upeti karena daerah tersebut memiliki kekhususan tertentu, daerah tersebut harus digunakan sesuai dengan kekhususan yang dimiliki.

Wilayah perdikan diberikan oleh Raja Bhanu meliputi Salatiga dan sekitarnya. Menurut sejarahnya, di dalam Prasasti Plumpungan berisi ketentuan hukum, yaitu suatu ketentuan status tanah perdikan atau swatantra bagi Desa

Hampra. Pada zamannya, penetapan ketentuan Prasasti Plumpungan ini merupakan peristiwa yang sangat penting, khususnya bagi masyarakat di daerah Hampra. Penetapan prasasti merupakan titik tolak berdirinya daerah Hampra secara resmi sebagai daerah perdikan atau swatantra. Desa Hampra tempat prasasti itu berada, kini masuk wilayah administrasi Kota Salatiga. Dengan demikian daerah Hampra yang diberi status sebagai daerah perdikan yang bebas pajak pada zaman pembuatan prasasti itu adalah daerah Salatiga sekarang ini.

Konon, para pakar telah memastikan bahwa penulisan Prasasti Plumpungan dilakukan oleh seorang citralekha (penulis) disertai para pendeta (resi). Raja Bhanu yang disebut-sebut dalam prasasti tersebut adalah seorang raja besar pada zamannya yang banyak memperhatikan nasib rakyatnya. Isi Prasasti Plumpungan ditulis dalam Bahasa Jawa Kuno dan bahasa Sanskerta. Tulisannya ditatah dalam petak persegi empat bergaris ganda yang menjorok ke dalam dan keluar pada setiap sudutnya. Dengan demikian, pemberian tanah perdikan merupakan peristiwa yang sangat istimewa, karena hanya diberikan kepada desa yang berjasa kepada raja. Untuk mengabadikan peristiwa itu raja menulis di Prasasti Plumpungan *Srir Astu Swasti Prajabhyah*, artinya: "Semoga

Bahagia, Selamatlah Rakyat Sekalian"
Jumat, tanggal 24 Juli tahun 750 Masehi.

Permasalahan KWD Pulutan
Kecamatan Sidorejo Salatiga

Salatiga merupakan salah satu jalur darat utama yang melintangi Jawa Tengah bagian utara, keberadaan jalur transportasi ini akan memudahkan sendi-sendi ekonomi akan bergerak dan bergeser mengikuti trend bisnis secara global. Industrialisasi merupakan salah satu proses kunci dalam perubahan struktur perekonomian yang ditandai dengan terjadinya keseimbangan proses interaksi antara pengembangan teknologi, inovasi, spesialisasi produksi, dan perdagangan antar negara dengan peningkatan pendapatan masyarakat. Industrialisasi tidak terlepas dari usaha meningkatkan mutu sumber daya manusia dan kemampuannya meningkatkan secara optimal sumber daya alam. Maka oleh sebab itu Usaha kecil dan menengah (UKM) memegang peran penting dalam perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi penciptaan lapangan kerja. Di negara-negara maju maupun di negara-negara yang sedang berkembang salah satunya adalah Indonesia, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memegang peran penting dalam perekonomian nasional. Pentingnya UKM lebih dikaitkan dengan upaya pemerintah setempat untuk mengatasi berbagai masalah ekonomi

maupun sosial yaitu: mengurangi kesempatan kerja, pemberantasan kemiskinan, pemerataan pendapatan. Selain itu keberadaan UKM di Salatiga adalah untuk mengeleminasi ketimpangan yang diakibatkan oleh proses pembangunan yang tidak merata, terutama karena terjadinya bias pembangunan perkotaan yang menyebabkan daerah pedesaan menjadi jauh tertinggal dibandingkan daerah

Dari potensi utama yang belum tercover dengan baik seperti adanya industri rumah tangga yang mulai berkembang akan tetapi berhenti dalam pengembangannya lanjutan. Termasuk ketika dibukanya jalur lingkaran selatan ternyata belum membuat pengembangan ekonomi mengarah pada harapan yang diinginkan. Berkembangnya UKM di sekitar Jalan Lingkaran Selatan Salatiga karena banyak masyarakat yang melihat peluang yang ada untuk berusaha, selain itu juga karena adanya pangsa pasar yang besar dengan adanya para penggiat aktivitas di Jalan Lingkaran Selatan.

Dengan adanya hal ini mempengaruhi kehidupan sosial ekonomi masyarakat sekitar, karena akan menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan perekonomian yang berarti meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sedangkan kendala yang dihadapi Usaha

Kecil dan Menengah meliputi : persaingan yang ketat antara penjual, modal yang terbatas, terbatasnya sarana dan prasarana usaha, kurangnya keahlian dari pelaku UKM, dan ancaman penertiban oleh pihak berwenang. Disamping itu keberadaan anggota kelompok industri kecil di tengah masyarakat sangat potensial, karena memiliki jumlah anggota yang cukup banyak dan menyebar diharapkan membantu pelaksanaan program pemerintah demi kemajuan Salatiga. Dimana di Pulutan ada lima lokasi UMKM yang belum tervokasi dengan baik yakni :

1. KWD KERUPUK RAMBAK
Lokasi di Rejosari RW I Pulutan
2. KWD PENGOLAHAN LIMBAH
Lokasi di Pulutan Lor RW II Pulutan
3. KWD MAKANAAN KECIL
Lokasi di Pulutan Kidul RW II Pulutan
4. KWD KONVEKSI
Lokasi di RW IV Pulutan
5. KWD KERAJINAN BAMBU
Lokasi di Ngablak RW V Pulutan

Masalah yang dihadapi saat ini adalah masih menjadi dominan seputar permasalahan permodalan namun seiring peningkatan jumlah UMKM yang bertambah terus setiap tahunnya, tidak searah dengan peningkatan dalam keberhasilan usaha mereka mengindikasikan sebenarnya permodalan

tidak menjadi sumber utama permasalahan. Selain masalah lemahnya penerapan manajemen UKM, hal lain yang menjadi permasalahan ebagian besar UKM di Pulutan adalah rendahnya penerapan teknologi produksi yang inovatif. Sebagian besar jenis inovasi yang dilakukan oleh UKM adalah inovasi produk, yaitu penciptaan produk produk baru untuk dijual. Di luar masalah jumlah UKM pencipta inovasi teknologi produksi yang masih relatif sedikit, terdapat beberapa UKM yang tetap dapat menunjukkan eksistensinya. Perlu juga dilihat dimensi lain yakni kemampuan berkomunikasi dengan baik dengan beberapa relasi yang terkait dengan UMKM dan pola organisatoris yang dikembangkan termasuk pengembangan diluar teknologi.

Adapun permasalahan yang muncul di KWD (Kelompok Wirausaha Desa) Desa Pulutan yaitu masih adanya *miss - managemen* dalam komunikasi bisnis antar pelaku usaha kecil serta kurangnya pengembangan inovasi belum termanfaatkan secara optimal, dan yang jadi muaranya adalah menjadi kurang jaringan pemasarannya. Sehingga perumusan penelitian berdasarkan latar belakang di atas adalah “*Korelasi Formula PREP pada Komunikasi Perencanaan*

Bisnis Baru di KWD Pulutan Sidorejo Salatiga”

METODOLOGI PENELITIAN

Tipe penelitian yang akan digunakan penulis adalah jenis explanatory. Jenis penelitian ini memberikan penjelasan dan keterangan secara akurat mengenai keeratan pengaruh hubungan kasual antara variabel – variabel melalui pengujian hipotesis. Penelitian esplanatory adalah penelitian untuk menjelaskan hubungan kasual dengan hipotesa (Singarimbun, 1995 : 5).

Dalam penelitian ini sifat yang sama pada populasi atau sejumlah individu itu adalah semua individu yang berkecimpung dalam KWD Pulutan Salatiga yang berjumlah 53 orang. Mengenai penentuan jumlah sampelnya penulis menggunakan semua anggota populasi yang berjumlah 53 orang tersebut dengan pertimbangan bahwa jumlah populasi kurang dari 100 orang. Teknik sampling penelitian ini menggunakan total sampling secara purposive. Jenis penelitian yang dipakai adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggambarkan atau menjelaskan suatu masalah yang hasilnya digeneralisasikan, dengan demikian tidak terlalu mementingkan kedalaman data atau analisis. Periset lebih mementingkan aspek keleluasaan data sehingga data atau hasil

riset dianggap merupakan representasi dari seluruh populasi . Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis tabulasi silang atau analisa Lazarfeld. Analisis ini digunakan untuk mengetahui kecenderungan hubungan antara peran formula PREP kualitas komunikasi interpersonal (X) dengan Komunikasi Perencanaan Bisnis Baru (Y).

PEMBAHASAN

Jika ditunjuk untuk membawakan suatu acara atau harus berbicara di depan orang banyak, sementara kita bukan orang yang berpengalaman untuk bisa mengubah persepsi atau sikap seseorang, langkah-langkah efektif apa saja yang bisa ditempuh atau dilakukan seorang awam memerlukan jawaban yang tak mungkin. Karena di beberapa acara siaran radio dan televisi banyak menampilkan penyiar yang mempunyai keahlian melakukan *ad lib announcing*. Seperti halnya *disc jockeys, telephone host/hostess communicators, childrens show personalities, quiz masters, interviewers, news reporters dan panel moderators*. Dalam penampilan mereka jarang menggunakan naskah dan hanya memandu acara secara spontan. Namun tetap saja acara-acara tersebut ada naskahnya, dan penulis naskah namanya dimunculkan namanya pada titik di akhir acara. *Ad lib announcing* dapat dipraktikkan, tetapi sangat diragukan

apakah hal ini dapat diajarkan. Meskipun ada rumus atau formulanya, tidak menjamin dapat berhasil atau sukses. Berikut ini beberapa hal yang dapat dijadikan panduan dalam *ad lib announcing* dalam keseharian (Resmisari.2004:260):

1. Tahu apa yang dibicarakan
2. Berminat pada apa yang akan dikatakan
3. Berhasrat untuk berkomunikasi dengan pendengar dan atau penonton
4. Mencoba mengembangkan kepribadian yang menarik

Namun sebelumnya, akan lebih mudah jika terlebih dahulu mengetahui siapa yang akan menjadi pendengar karena dengan mengetahui siapa pendengarnya akan mempengaruhi berhasil dan tidaknya berorator. Misalnya jika berbicara di depan orang-orang desa yang setiap hari bekerja di sawah, maka tidak boleh disampaikan dengan berorator hanya menggunakan bahasa Indonesia, alangkah baiknya diselingi juga bahasa daerah tersebut. Di depan mahasiswa yang menyampaikannya menggunakan bahasa Indonesia diselingi bahasa ilmiah atau bahasa asing lainnya.

Dalam pelaksanaan penyusunan, cara-cara di atas sudah tentu harus diselenggarakan antara tema, *field of experience* (pengalaman) dan *frame of reference* (rangka berpikir) *audience* yang akan dihadapi. Kerangka acuan atau

berpikir seseorang tentunya berbeda dengan yang lain dipengaruhi oleh latar belakang, nilai-nilai, usia, jenis kelamin, status marital, sosial, pendidikan, agama, ideologi dan lain sebagainya. Sedangkan dalam bagian penampilan masalah dalam pokok pembahasan yang akan ditampilkan hendaknya diuraikan atau disampaikan secara persuasif, yakni mengandung bujukan atau ajakan untuk melaksanakannya. Sementara penampilan pokok pembahasan perlu diberi ilustrasi yang relevan dengan dilengkapi dengan ungkapan-ungkapan yang menyengat sehingga terasa oleh hadirin (*audiencenya*), betapa pentingnya masalah yang dibahas yang pada gilirannya sangat penting pula untuk masyarakat dan negara. Selanjutnya pada bagian argumentasi berfungsi memberikan penegasan dan penjelasan mengenai cara jalan keluar pada masalah-masalah yang dijumpai. Jika berdasarkan pengalaman atau dalam kehidupan sehari-hari terdapat hal-hal yang tidak sesuai atau bahkan bertentangan dengan cara pencegahan masalah yang dikemukakan itu, dibagian inilah dilakukan netralisasi, yaitu sehingga semuanya menjadi jelas bagi khalayak yang pada kesimpulan disampaikan secara singkat sederhana dan merupakan kebutuhan dari semua isi informasi yang akan di sampaikan pada pendengarnya. Maka ketika sudah dalam tahap ini ada

beberapa hal yang tidak selayaknya dilakukan yaitu menampilkan fakta baru, menggunakan kata-kata konotatif, dan bahkan membuat antiklimaks.

Ketika sedang berbicara di depan orang banyak, kita perlu membuktikan semangat para pendengar. Seorang orator harus menuangkan energinya ke dalam proses membangkitkan semangat tersebut. Salah satu caranya dengan mengembangkan ketrampilan- ketrampilan yang dimiliki seperti:

- Melakukan persiapan secara sistematis
- Meletakkan sejumlah minimum pengingat di hadapannya
- Mempunyai teknik yang membantu dalam menyusun struktur dan menguraikan pesan
- Mengembangkan ketangkasan dalam menyusun pemancaran energi kepada para pendengar (khalayak).

Untuk ketrampilan yang terakhir ini membutuhkan prosedur dan latihan yang dapat diikuti. Latihan ini dapat membantu menyampaikan pesan secara jelas dan sederhana sambil tetap mengkonsentrasikan energinya pada parapendengar.

Sementara para ahli telah menyatakan bahwa para hadirin akan

berkonsentrasi dalam suatu pembicaraan melalui 3 tahapan (Bill Scott,1990) yaitu :

- Tahap pembukaan (awal pembicaraan) dibutuhkan konsentrasi yang amat tinggi baik dari sisi oratornya maupun dari sisi audience.
- Tahap pertengahan yaitu konsentrasi relatif rendah karena audience sudah mulai meraba isi apa yang disampaikan orator, apakah sesuai dengan kebutuhan audience saat itu atau tidak.
- Tahap akhir, konsentrasi mulai tinggi lagi karena sudah mulai terlihat benang merah dari pokok pembahasan bahkan untuk menggaris bawahi pesan yang disampaikan biasanya orator akan kembali menyampaikan resume/kesimpulan dari apa yang telah panjang lebar disampaikan sejak dari awal hingga akhir pembicaraan.

Untuk menyiasati pola tersebut diatas maka yang perlu dilakukan oleh seorang pembicara antara lain ;

1. Menggemukakan harapan audience dengan cara mengatakan apa yang akan disampaikan dalam pertemuan tersebut.
2. Menguraikan .
3. Membantu ingatan para audience dengan cara mengatakan kembali apa yang telah disampaikan.

4. Untuk membantu konsentrasi di pertengahan yang relatif rendah dengan cara menyampaikan ikhtisar sementara, sub judul dan isyarat peralihan bagian
5. Untuk menghindari kebisanan bisa menyelingi pembicaraan dengan humor.
6. Untuk mengendalikan waktu dengan cara meletakkan arloji di sisi catatan waktu

Penggunaan teknik ini secara teratur akan memungkinkan pembicara untuk :

1. Mempunyai senjata yang dapat secara otomotis digunakan pada moment – moment penting
 2. Memanfaatkan periode konsentrasi *audience*
 3. Menyiapkan dan memenuhi harapan hadirin
 4. Mencerahkan energinya untuk membangkitkan semangat *audience*
- Ketika memasang teknik berbicara atau berkomunikasi di depan orang banyak tentunya tak lepas dari pengetahuan kita akan jenis audience yang akan di hadapi. Hal ini berkaitan dengan teknik berbicara satu dan lainnya akan berbeda sama sekali.
- a. Tata cara berbicara di depan orang awam, yang perlu mendapatkan perhatian adalah:
 - i. Segi bahasa, akan lebih efektif jikalau menggunakan bahasa daerah audience yang bersangkutan
 - ii. Materi atau bahan yang akan disampaikan dipilih yang sesederhana mungkin, sehingga mudah diserap oleh mereka
 - iii. Berbicara yang runtut dan berurutan
 - b. Tata cara berbicara di depan pejabat dan orang yang berkedudukan, yang perlu mendapatkan perhatian adalah:
 - i. Berpakaian dengan sopan
 - ii. Menggunakan bahasa Indonesia yang baik dan benar
 - iii. Materi disiapkan secara baik dan sempurna
 - iv. Berdiri di atas mimbar dengan sopan
 - c. Tata cara berbicara di depan pemuda dan pelajar, yang perlu mendapatkan perhatian adalah :
 - i. Materi sesuai dengan trend yang berkembang dan tak menentang harga diri mereka
 - ii. Menggunakan bahasa Indonesia diselingi kata-kata ilmiah dan kata-kata asing sebagai daya tarik keingintahuan mereka
 - iii. Menghindari pembicaraan yang mendeskreditkan mereka
 - d. Tata cara berbicara di depan kaum santri, yang perlu mendapatkan perhatian adalah:
 - i. Berpakaian yang sopan

- ii. Berbahasa indonesia yang baik dan sesekali dicampur dengan bahasa daerah
- iii. Materi tentang peran pembicara dan acara yang akan berlangsung
- iv. Jangan menyinggung satu golongan dalam satu agama
- e. Tata cara berbicara di depan para ibu, yang perlu mendapatkan perhatian adalah:
 - i. Materi tak menyinggung perasaannya
 - ii. Berpakaian dengan rapi dan sopan
 - iii. Tidak menyajikan humor yang jorok
 - iv. Contoh-contoh dalam materi berkisar tentang dunia wanita
- f. Tata cara berbicara di depan orang berlainan agama, yang perlu mendapatkan perhatian adalah :
 - i. Berpakaian tidak menonjolkan agama yang dianut
 - ii. Bahasa yang digunakan umum
 - iii. Materi tentang peran yang disandang dan acara yang sedang berlangsung
 - iv. Mendorong untuk bekerja sama dalam urusan kehidupan dunia kemasyarakatan

Antisipasi Munculnya Demam Panggung

Dalam dunia retorika dikenal lima kategori dalam penyampaian pesan atau berbicara di depan khalayak, yaitu bebas, dengan teks/terikat, menghafal, menguraikan dan menjabarkan bahan dan materi serta yang terakhir adalah spontanitas yaitu tanpa direncanakan terlebih dahulu (MC Fajar A, 1999). Yang terakhir inilah yang seringkali kita jumpai. Misalnya ketika dalam acara resepsi tiba-tiba MC menghubungi anda menjelang acara dilangsungkan beberapa detik kemudian. Anda diharapkan untuk naik podium guna menyampaikan sepatah dua patah kata mewakili para tamu dan lain sebagainya .

Jika tak terbiasa memberi sambutan seperti di atas maka yang terjadi keluar keringat yang bercucuran dan suhu tubuh yang panas dingin, selain tanda-tanda tersebut tanda demam panggung yang lain adalah mulutkering, lutut gemetar, tangan gemetar, nafas cepat, denyut jantung cepat dan wajah pucat. Demam panggung akan menerpa manakala seorang pembicara takut menghadapi publik, takut gagal, keinginan berhasil berlebihan, kurang bergaul, pengalaman kegagalan di masa lampau, kurang pengalaman atau kurang berkomunikasi. Untuk mengatasi demampanggung terdiri dari beberapa langkah, yaitu antara lain :

1. Melakukan persiapan dengan matang
2. Mengenal audience
3. Mempelajari situasi lingkungan
4. Menjaga kesehatan sebelum menyampaikan materi
5. Melenyapkan rasa tegang
6. Mengembalikan kontrol diri
7. Memusatkan perhatian pada butir-butir materi yang penting
8. Jika di antara hadirin ada teman anda, jadikanlah sebagai faktor pendukung dengan sering-sering memandang ke arahnya
9. Jangan pernah putus asa

Elemen Pribadi

Pada beberapa khusus seorang komunikator yang ahli dan berpengalaman serta menguasai subyek yang dibawakan masih juga membutuhkan ketrampilan untuk membangkitkan semangat hadirin. Ia harus mampu berkonsentrasi kepada mereka, bertukar pandang dengan mereka, atau bahkan menciptakan ketidakpastian dan kemudian mengatasi serta menyelesaikannya. Di samping itu juga mampu menciptakan saling pengertian dan saling menghargai sehingga menimbulkan keyakinan. Bagi audience, konsekuensi dari vitalitas, keyakinan dan semangat ini berupa bangkitnya tanggapan yang simpatik, kehangatan dan semangat akan terpantrul kembali dan menjadi makin kuat di antara kedua belah pihak.

Pembicara harus mampu menggunakan energinya untuk membentuk pola komunikasi non verbal, yang jauh lebih berdampak dan berpengaruh daripada sekedar kata-kata. Terdapat empat elemen teknik utama dalam mengembangkan ketrampilan ini ;

a. Posisi tubuh (postur)

Komunikator atau pembicara yang efektif perlu tampak percaya diri dan ceria. Karenanya ia perlu berdiri tegak, namun santai. Jika memang perlu bergerak dianjurkan dalam radius sekitar 1 meter, karena dapat menambah kesan percaya diri.

b. Gerak-gerak tubuh (gestur)

Komunikator atau pembicara yang tersenyum, santai dan gembira cenderung akan ditanggapi oleh audiencenya. Jika ia tampak serius dan cemberut, tegang, tidak pasti, maka kembali hadirin akan bersikap seperti itu pula. Makin banyak jumlah hadirin makin banyak pula gerak0gerak yang diperlukan.

c. Kontak mata (eyes contact)

Seorang komunikator atau pembicara harus terus-menerus memelihara kontak mata dengan pendengarnya atau audience. Ia harus memastikan untuk secara berulang-ulang bertataplangsung dengan setiap pendengar.

d. Suara

Manusia memiliki empat variabel suara yaitu pace (kecepatan), pitch (pola nada), power (kekuatan) dan pause (berhenti sejenak). Agar penyampaian materi tak membosankan dan monoton, seorang orator harus mampu memodulusikan keempat variabel di atas. Agar perhatian dan konsentrasi audience tercapai dan terpelihara dengan baik.

Dalam menarik perhatian *audience*, suatu kelompok tertentu, seorang orator harus memperhatikan penampilan dan segi bahasa yang digunakan. Karena kedua hal ini sangat berpengaruh pada citra diri pembicara itu sendiri. Keuntungan kesan pertama yang baik oleh audience terhadap pembicara akan berpengaruh terhadap konsentrasi yang tinggi di benak mereka.

Di samping itu juga dibutuhkan gaya bahasa yang membujuk, sehingga audience tidak merasa dipaksa untuk mendengarkan materi yang diberikan. Ini ditempuh dari awal pembicara yang tidak berapi-api dan menyerang audience dan pendengarnya. Tetapi dengan lebih dahulu memperkenalkan diri dan menyusun pertanyaan yang ditujukan untuk mengahrgai peristiwa yang sedang berlangsung itu. Sebaiknya gaya bicara tidak mendatar, mendebat, menghentak-hentak dan statis, namun menggunakan gaya bicara yang sentimental

seperti percakapan dan didukung dengan gaya tubuh yang wajar dan sesuai dengan pembicaraan sehari-hari. Naskah dalam menyampaikan materi di depan khalayak haruslah komunikatif yaitu disusun secara konseptual sistematis. Secara retorik dapat dikategorikan ke dalam empat bagian yaitu pendahuluan, penampilan masalah, penegasan argumentatif dan kesimpulan. Hubungan keempat hal tersebut tak bersifat tegas (rigid) tetap luwes (smooth), dalam arti kata peralihan dari bagian satu ke bagian berikutnya tidak mendadak atau meloncat. Fungsi bagian pendahuluan yaitu sebagai upaya untuk menyiapkan para hadirin secara psikologis menangani hal atau masalah pokok yang akan dikemukakan. Di bagian ini sudah harus ditampilkan hal-hal yang menyentuh kebutuhan dan kepentingan yang berkaitan dengan hubungan dengan kehidupan para *audience*. Berbagai cara dapat dilakukan untuk memikat perhatian hadirin antara lain;

- a. Menampilkan kutipan pendek seorang ahli/tokoh
- b. Mengajukan pertanyaan
- c. Menyajikan ilustrasi yang spesifik
- d. Memberikan fakta yang mengejutkan (surprise)
- e. Mengatakan hal yang mengandung rasa emosi (human interest)
- f. Mengemukakan hal yang ganjil

Setelah itu, sebelum naik ke podium hendaknya kita melakukan persiapan, baik persiapan fisik maupun mental (AR Rahimsyah,2015:10) :

1. Perhatikan dengan seksama kondisi badan dan suara, jangan paksakan tampil jika kondisi tidak fit.
2. Pastikan pakaian yang akan digunakan sesuai dengan situasi, gunakan pakaian yang bersih dan bagus, demikian juga rambut tampak rapi, semakin necis semakin tinggi kredibilitas di mata audience.
3. Malam sebelum tampil, usahakan tidak makan keju, mertega, atau minum susu, karena bisa membuat suara berdahak dan berlendir, juga diusahakan tidak minum soda, kopi, teh atau minuman berkafein lainnya sekurang-kurangnya sejam sebelum tampil
4. Sikat gigi sebelum tampil
5. Mandi setengah jam sebelum tampil
6. Lakukan latihan pernafasan hingga detak jantung melambat, tekanan darah merendah. Tarik nafas melalui hidung, tahan selama beberapa detik kemudian keluarkan lewat mulut. Lakukan 3-6 kali, tak usah lebih
7. Jika gerakan tangan merupakan bagian dari presentasi, jabatlah tangan sendiri agar darah mengalir. Latihan ini membuat gerakan tangan lebih alami saat berbicara di podium

8. Latihlah vokal dengan mempersiapkan mulut berbicara dengan suara penuh beberapa kali

9. Yakin dan percaya diri bahwa anda bisa

Teknik Impromptu (Serta merta atau spontan)

Metode spontan ini adalah metode membawakan pidato tanpa persiapan dan hanya mengandalkan pengalaman dan wawasan. Biasanya digunakan dalam keadaan darurat, mendadak dan tidak terduga. Dalam metode ini pembicara menggunakan cara spontanitas (improvisasi) menurut kebutuhan saat itu. Kelebihan metode ini adalah bahasa yang digunakan singkat sehingga tidak membosankan dan bisa bebas memilih topik bahasan namun tetap sesuai acara. Sedangkan kekurangan metode ini , materi kadang tidak ddisampaikan secara urut dan sistematis, sifatnya mendadak, kurang persiapan, sehingga kemungkinan ada yang terluoa (Yanuarita, 2012:10). Namun demikian ada beberapa strategi yang disampaikan Yanuarita untuk mengatasinya, diantaranya sebagai berikut :

- 1.Tenangkan diri dari kecemasan mendadak yang menyerang
2. Pikirkan dengan cepaqt tema yang akan dibawakan dan apa yang akan dilakukan
3. Mantapkan langkah menuju podium

4. Percaya diri bahwa Anda bisa mengakhiri semuanya dengan baik (2012:56)

Membangun Kepercayaan Diri Saat Presentasi

Ada beberapa strategi dan tips yang disampaikan Khayyirah (2013:95) untuk membangun kepercayaan diri dalam presentasi, yaitu sebagai berikut:

1. Membagikan pengalaman kerja atau prestasi kepada audience. Hal ini penting dilakukan, karena audience tidak akan meremehkan Anda
2. Kontrol ketakutan ketika ada presentator lain yang datang, dengan berpikir tak ada orang lain berpresentasi sebaik Anda
3. Yakinlah terhadap kebenaran informasi yang Anda sampaikan dan konfidensial untuk membagikannya
4. Be your self ! jadilah diri Anda sendiri, jangan meniru style danb cara presentasi orang lain, sekalipun dia idola Anda
5. Sebaiknya, hindari pernyataan meminta maaf pada saat presentasi, baik dari sisi konten yang dibawakan maupun minimnya pengalaman Anda
6. Gunakan pakaian yang nyaman dan menunjang penampilan sesuai tema yang disampaikan jika perlu

Formula PREP

Jika dalam impromptu tidak memiliki kesempatan mempersiapkan

materi yang akan disampaikan maka akan ada baiknya jika mengikuti formula PREP, yang mencakup format sebagai berikut :

P = Point (Pokok/Masalah)

R = Reason (Alasan)

E = Example (Contoh)

P = Point (Pokok/Masalah)

Untuk menggunakan Formula PREP cukuplah menggunakan prosedur sebagai berikut (Osborne, 2004:97) :

1. Secepat mungkin, pilihlah satu pokok atau pesan sederhana dan kemukakanlah pokok/pesan tersebut
2. Kemukakanlah pokok/tema tersebut dengan cara lain atau sampaikanlah alasan mengapa tema tersebut harus tersampaikan
3. Kemukakan satu cerita atau contoh untuk mengilustrasikan pokok masalah yang telah dikemukakan
4. Ulangi menyebutkan pokok atau tema tersebut dengan cara lain, dan berusaha menyebutkannya dengan cara yang lebih keras dari sebelumnya

Dengan mengikuti formula PREP dapat dipastikan dapat mengemukakan beberapa patah kata secara tersusun baik dan karena mengorganisasi diri secara baik, dapat dipastikan dapat pula berbicara dengan baik meskipun tanpa persiapan sebelumnya.

Perencanaan Bisnis Baru

Dengan metode perencanaan bisnis baru seringkali terjadi proyeksi penjualan dan laba tidak memenuhi keinginan

manajemen perusahaan selama cakrawala perencanaan. Bagaimanapun rencana portofolio termasuk melepaskan beberapa bisnis yang perlu digantikan. Jika terdapat selisih antara penjualan yang diinginkan di masa mendatang dan proyeksi penjualan, manajemen harus mengembangkan atau membeli bisnis baru untuk memenuhi selisihnya. Guna memenuhi cara agar penjualan yang diinginkan selama dalam sepuluh tahun mendatang mengalami peningkatan dua kali lipat sebagaimana yang diinginkan / dicapai bisnisnya terdapat 3 cara/metode yaitu :

1. Menemukan peluang untuk tumbuh dalam bisnis perusahaan yang ada (peluang tumbuh intensif)
2. Menemukan peluang untuk membangun atau membeli bisnis yang berhubungan yang berhubungan dengan bisnis perusahaan yang ada (peluang tumbuh integratif)
3. Menemukan peluang untuk menambah bisnis yang tidak berhubungan dengan bisnis perusahaan yang ada (peluang tumbuh diversifikasi) dengan tabel sebagai berikut:

PERTUMBUHAN INTENSIF	PERTUMBUHAN INTEGRASI	PERTUMBUHAN DIVERSIFIKASI
Penetrasi Pasar	Integrasi ke Hulu	Diversifikasi Konsentris
Pengembangan Pasar	Integrasi ke Hilir	Diversifikasi Mendatar
Pengembangan Produk	Integrasi Mendatar	Diversifikasi Konglomerat

Sehingga dengan melakukan pengabdian KKN-PPM yang berorientasi pada optimalisasi budidaya perikanan darat yang berorientasi pada aplikasi menu makanan siap saji yang mengandung B2SA yang mana termasuk kategori Usaha Mikro dengan jenis pengembangan pasar yang berintegrasi ke hulu (2000:98).

Kewirausahaan

Data dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2011) menyebutkan bahwa tingkat pengangguran terbuka di Indonesia pada tahun 2011 mencapai 6,8% atau 8,1 juta dan persentase terbesar adalah lulusan perguruan tinggi yaitu 21,5% (9,9% Sarjana dan 11,6% Diploma). Setiap tahun pengangguran ini tetap menjadi permasalahan yang harus dicari jalan penyelesaiannya. Belum lagi kalau ditambah dengan jumlah pekerja yang tidak penuh (setengah menganggur dan paruh waktu) yang jumlahnya mencapai 34,19% dari jumlah angkatan kerja.

Menurut McClelland (2000), salah satu faktor yang menyebabkan sebuah negara menjadi maju adalah ketika jumlah wirausahawan yang terdapat di negara tersebut berjumlah 2% dari populasi penduduknya. Sementara itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa sepuluh yang membuka usaha, ternyata dalam lima tahun hanya satu perusahaan yang tetap hidup, hal ini disebabkan ketidakadanya pemenuhan syarat pengusaha yang sukses yang diantaranya adalah sebagai berikut (Suhardi,2011:7) ;

1. Mengurangi Rasa Malu, bila pebisnis tidak mampu mengurangi rasa malu, maka bisnisnya akan berhenti. Malu merupakan masalah mental yang solusi mengatasinya adalah pada mental pebisnis itu sendiri yaitu ; harus kuat, tabah, tegar, tahan banting dan terus maju. Malu yang harus dikurangi oleh seorang pebisnis adalah malu untuk menawarkan barang atau jasa, malu untuk bertemu, malu dianggap sebagai orang kecil, dan malu meminjam modal, sehingga pencegahannya bisa dihilangkan dengan cara afirmasi.

2. Bisa Menjual, karena penjualan berhubungan dengan uang masuk. Jika bisnis ingin stabil, maka uang harus senantiasa masuk oleh karenanya pemisnis harus banyak membaja, ikut seminar dan pelatihan agar menguasai marketing.

3. Bisa Mencari Modal, agar usaha dapat berkembang dan stabil ketika pendapatan menurun, seorang wiraswasta harus mau memastikan modalnya mengalir masuk, entah lewat penjualan, pemasaran langsung, penjualan privat, para investor, pinjaman bank dan sebagainya. Modal sendiri dibedakan menjadi dua jenis yaitu modal *tangible* (modal yang kelihatan) seperti uang, gedung, peralatan dan modal *intangible* (modal yang tidak kelihatan) seperti semangat, keberanian, ketekunan, pengalaman. Dan modal *intangible* ini lebih penting daripada modal *tangible*.

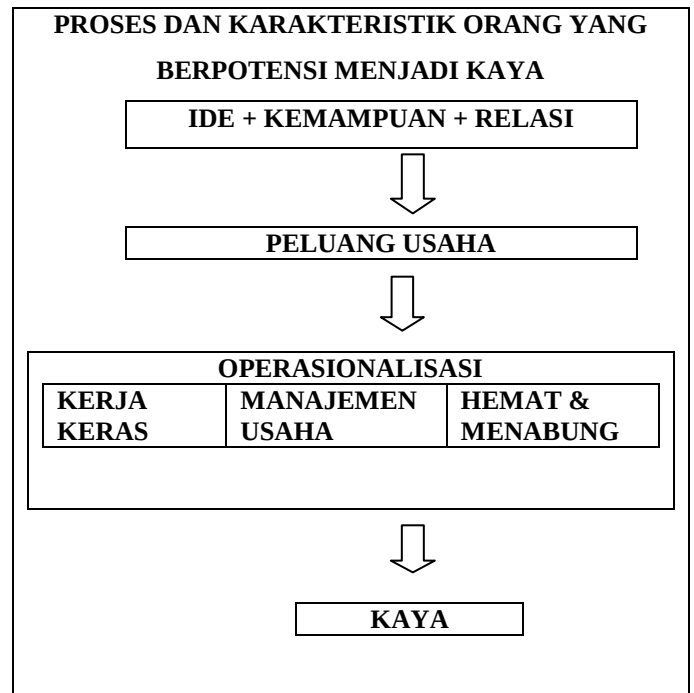
4. Tepat pada janji, karena kepercayaan adalah modal utama dalam bisnis yang tidak datang dengan sendirinya melainkan diupayakan dengan cara menepati setiap janji. Misalnya bila menjanjikan kualitas prima, buktikan bahwa memang istimewa. Begitupun ketika menjanjikan harga termurah, maka harus pula ditunjukkan memang harga yang ditawarkan paling murah.

5. Jangan Cengeng, yaitu perilaku yang terus-menerus mengeluh. Dalam praktiknya bisnis apapun akan banyak masalah, dan kesulitan akan datang silih-berganti, karenanya membutuhkan ketegaran jiwa dan kematangan berpikir akan berorientasi pada solusi. Sedangkan cengeng berorientasi pada hal yang negatif, cenderung mundur dan lari dari

masalah, menyalahkan orang lain, musim dan pesaing.

Namun demikian, yang tak kalah penting adalah bahwa para wirausaha juga harus aware pada informasi dan pengetahuan tentang pasar mereka. Tujuan dari pemasaran adalah memenuhi permintaan pelanggan, oleh karenanya sangat dibutuhkan riset pasar yang akan sangat membantu dalam hal (Meredith, 2002:217) : menemukan pasar yang menguntungkan, memilih produk yang dapat dijual, menentukan perubahan dalam perilaku konsumen, meningkatkan teknik-teknik pemasaran dan merencanakan sasaran-sasaran yang realistis.

Sehingga dengan kata lainnya seorang wirausaha sebenarnya adalah sebuah kegiatan yang praktik untuk meningkatkan kesejahteraan secara lebih pasti dalam waktu yang bisa diprediksikan, dan hampir semua orang bisa melakukannya. Seperti halnya flow chart proses dan karakteristik orang yang berpotensi menjadi kaya yang diungkapkan oleh Wachyu Suparyanto dalam Buchori (2007:139) berikut ini :



PENUTUP

Berdasarkan analisa tabulasi silang dapat diketahui, bahwa hubungan peran formula PREP yang tinggi terhadap komunikasi perencanaan bisnis baru di lingkungan KWD desa Pulutan Salatiga yang juga tinggi sebesar 91,4%, sedangkan hubungan peran formula PREP yang bersifat sedang 0% dan yang memiliki kategori rendah terhadap komunikasi perencanaan bisnis baru di lingkungan KWD sebesar 0%, Hal ini menunjukkan bahwa memiliki hubungan komunikasi yang baik dan positif antara pimpinan/koordinator KWD desa Pulutan Kecamatan Sidorejo Salatiga dengan berbagai pihak yang menjadi stakeholdernya akan menimbulkan rasa perhatian, kepedulian, keterbukaan dan memiliki rasa saling membutuhkan

mengerti atas pentingnya menjalin kedekatan di antara jaringan/ link baik pemasaran, pihak manajemen dan lingkungan pemberintah desa dan kota. Penelitian ini menunjukkan adanya hubungan yang positif antara variabel peran formula PREP dan variabel komunikasi perencanaan bisnis baru dimana apabila variabel X sangat tinggi dan kuat maka variabel Y pun juga akan sangat tinggi dan kuat, dan apabila variabel X lemah maka variabel Y pun juga akan lemah. Dengan hasil penelitian tersebut maka penelitian ini terbukti bahwa terdapat hubungan yang positif antara peran PREP dan komunikasi perencanaan bisnis baru pada KWD Pulutan Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga.

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada KWD Pulutan Kecamatan sidorejo Kota Salatiga, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Hubungan peran PREP di lingkup KWD Pulutan Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga dominan dalam kategori tinggi dimana 91,4% yang berarti sebanyak 35 responden memiliki hubungan komunikasi yang berjalan baik antara koordinator KWD dan stakeholder.
2. Komunikasi perencanaan bisnis baru dominan tinggi, dimana 91,4% yang

berarti sebanyak 35 responden merasakan timbulnya dampak positif karena koordinator KWD mampu bertanggung jawab dengan segala hal beserta akibat yang akan didapatkan, para anggota KWD juga mampu menerapkan disiplin dalam diri sendiri maupun dalam lembaga, memiliki rasa kepedulian, ketulusan terhadap orang lain dan sesama rekan kerja.

3. Hasil akhir dari penelitian ini, bahwa semakin tinggi peran PREP di lingkup KWD Pulutan Kecamatan Sidorejo Kota Salatiga maka semakin tinggi pula Komunikasi perencanaan bisnis, menunjukkan bahwa memiliki hubungan komunikasi yang baik antara koordinator organisasi KWD dengan anggota dan stakeholdernya akan menimbulkan rasa perhatian, saling memahami, saling terbuka dan saling mengerti atas pentingnya menjalin kedekatan lewat sebuah komunikasi. Hal tersebut terbukti sebesar 91,4%% responden menyatakan bahwa peran komunikasi perencanaan bisnis organisasi positif. Sedangkan dari 0% responden dalam kategori sedang dan yang negatif sebesar 0% menyatakan peranan formula PREP terhadap terbentuknya komunikasi perencanaan bisnis baru dengan alasan bahwa kurangnya kedekatan dan tingkat keterbukaan

koordinator terhadap anggota KWD dan stakeholder lainnya dan kurangnya tingkat inisiatif anggota dalam memecahkan masalah yang ada didalam pekerjaan anggota masing-masing, dikarenakan mereka masih kurang bijaksana dalam mengambil keputusan dan membutuhkan bimbingan dan masukan dari koordinatornya masing-masing.

Rekomendasi

Setelah dilakukan penelitian ini, maka dapat diberikan beberapa saran antara lain:

1. Berdasarkan hasil kuesioner, koordinator KWD hendaknya tidak segan untuk memberikan contoh kinerja yang bagus, serta senantiasa memberikan motivasi kepada anggotanya dalam mengerjakan suatu pekerjaan, dengan begitu seluruh pihak yang berada di lingkungan kerja KWD akan merasa nyaman dalam bekerja.
2. Untuk kemajuan KWD hendaknya seluruh anggota dan koordinator berperan aktif dalam memberikan saran, idea tau gagasan yang membangun dengan begitu akan meningkatkan produktivitas kerja KWD.
3. Anggota KWD hendaknya dapat meningkatkan kedisiplinan dalam bekerja guna meningkatkan produktivitas kerja dalam KWD masing-masing.
4. Manajemen dalam KWD seharusnya mempunyai peraturan yang bisa menjadikan anggota dan koordinatornya tidak enggan untuk bermalas – malasan, supaya terciptakan tempat kerja yang kondusif.
5. Koordinator KWD hendaknya lebih dapat berpartisipasi aktif dalam setiap kegiatan atau pekerjaan kelompok, menjadi motivator yang selalu dapat memberikan semangat dan arahan kepada para anggota KWD dalam setiap pekerjaan yang dilaksanakan secara berkelompok dengan tujuan menciptakan organisasi yang bagus dalam KWD.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, Mc.Fajar. 1993.*Pidato Yang Baik*. Surabaya:Bintang Timut AR
- Rahimsyah.2015.*MC dan Pidato*.Surabaya:Serba Jaya
- Buchari, Alma .2007. *Kewirausahaan: untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta
- BPS , 2011, Berita Resmi Statistik. Badan Pusat Statistik No. 74/11/Th. XIV, 7 November 2011
- Khayyirah, Balqis.2013. *Cara Pintar Berbicara Cerdas Di Depan Publik*. Jogjakarta:Diva Press

Meredith, Geoffrey
G.2002.*Kewirausahaan: Teori dan
Praktek*.Cetakan ke-7. JakartaPusat:
Penerbit PPM

Osborne, John W.2004.*Kiat Berbicara Di
Depan Umum Untuk Eksekutif*. Jakarta:PT
Bumi Aksara

Pane, Teddy Resmisari.2004.*Speak
Out:Panduan Praktis dan Jitu Memasuki
Dunia Broadcasting dan Public Speaking*.
Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama

Singarimbun, Masri.1995. *Metode
Penelitian Survei*. LP3S, Jakarta

Suhardi, Yusuf. 2011. *Kewirausahaan*.
Bogor: Ghalia Indonesia

Yanuarita, Andry.2012.*Langkah Cerdas
Mempersiapkan Pidato dan
MC*.Yogyakarta:CV Solusi Distribusi