

		SEKOLAH TINGGI SENI RUPA DAN DESAIN VISI INDONESIA DESAIN KOMUNIKASI VISUAL PROGRAM S1			
Mata Kuliah	Kode	Rumpun MK	SKS	Semester	Tanggal Penyusunan
Teknik Presentasi	SU818		3	8	17 Februari 2025
Otorisasi		Dosen Pengembang RPS		Ketua Jurusan	
		 Djati Prasetyani Hadi, M.A		 Dwisanto Sayogo, M.Ds	
Capaian Pembelajaran	Capaian Pembelajaran Lulusan [CPL]				
	S 3 S 6 PP 8 KU 17	- Memiliki kepakaan sosial dan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan - Memiliki sikap pengenalan, pengembangan dan pemaksimalan potensi kreatif dalam diri serta mampu mengaplikasikan potensi kreativitas dalam berkarya - Mampu menguasai strategi membangun sebuah merek sehingga memperoleh loyalitas dalam benak khalayak tertentu yang berdampak pada pembelian - Mampu mempraktekan beragam teknik Presentasi dalam bidang presentasi DKV, serta memiliki pengetahuan dan keterampilan penggunaan media pendukung presentasi			
	Capaian Pembelajaran Mata Kuliah				
	S 3, S 6, PP 8, KU 17	- Mahasiswa mampu memahami dasar-dasar konseptual Teknik Presentasi yang berbasis membangun <i>positioning</i> diri melalui <i>Personal Branding</i> berorientasi pada empatik terhadap audiens <i>needs</i> [S 3 dan S 6] - Mahasiswa mampu merancang strategi presentasi negosiasi dalam kebutuhan praktis bidang Desain Komunikasi Visual [DKV], yang meliputi riset potensi diri-target/publik-kompetitor-tren pasar sebagai dasar menentukan USP dari <i>Personal Branding</i> mahasiswa, merancang <i>mind map</i> dan atau <i>storyboard</i> presentasi berbasis USP diri mahasiswa sebagai calon lulusan DKV dengan menggunakan metode <i>storytelling</i> [PP 8] - Implementasi <i>mind map</i> dan atau <i>storyboard</i> presentasi menjadi <i>slide</i> presentasi <i>Personal Branding</i> mahasiswa DKV [KU 17] - Praktek <i>Storytelling</i> Presentasi: <i>Public Speaking</i> lengkap dengan <i>performance</i> dan materi pendukung presentasi [KU 17]			

Deskripsi Singkat Mata Kuliah	Mata kuliah ini membahas pengertian presentasi negosiasi baik secara teoritis, seni maupun praktis, serta dilengkapi dengan perencanaan strategi presentasi negosiasi dalam kebutuhan praksis bidang Desain Komunikasi Visual [DKV] termasuk didalamnya memberi pedoman bagaimana menyusun <i>mind map</i> dan atau <i>storyboard</i> presentasi negosiasi yang berbasis pada target/ <i>client's needs</i> , bagaimana menyusun slide-slide presentasi negosiasi yang estetis, naratif & persuasif serta memberi pedoman juga mengenai gaya dan teknik presentasi dengan metode <i>storytelling</i> yang mampu membangun emosional dan <i>personal brand</i> yang positif dan relevan dengan kebutuhan target public audiens.	
Materi Pembelajaran / Pokok Bahasan	1. Pentingnya Teknik Presentasi dan Negosiasi dalam Praktik Desain Komunikasi Visual [DKV] 2. Konsep dasar Negosiasi dan Presentasi 3. Identifikasi langkah-langkah teknis dalam proses Negosiasi: a. Planning: - Identifikasi Needs: Tujuan Negosiasi & Pengertian Target Audiens/Publik dan Teknik Identifikasi Karakteristik Audiens/Publik - Identifikasi Peluang - Mengenali Posisi & Power b. Eksekusi - Materi / Konten Presentasi - Presentasi: <i>Slide, Public Speaking & Performance</i> dengan metode <i>storytelling</i> c. Evaluasi 4. Riset: Riset Potensi Diri – Riset Kompetitor – Riset Tren yang potensial untuk membangun USP dalam rancangan <i>storytelling</i> Personal Branding 5. Riset Audiens / Publik Presentasi <i>Needs</i> 6. Merancang Personal Branding mahasiswa DKV yang positif, dan kuat USP-nya 7. Merancang <i>Mind Map</i> dan atau <i>Storyboard</i> Presentasi Negosiasi [desain <i>storytelling</i> Personal Branding] dengan teknik <i>Storytelling</i>: membangun Presentasi Negosiasi Personal Branding yang Empatik dan punya daya persuasive [mempunyai Emotional Engagement] 8. Teknik & Praktik <i>Public Speaking & Performance</i> dengan metode <i>Storytelling</i>	
Pustaka	Utama: 1. Jerry Weissman, <i>The Power Presenter; Technique, Style, and Strategy from America's Top Speaking Coach</i>, 2009, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. 2. Muhammad Noer, <i>Presentasi Memukau; Bagaimana Menciptakan Presentasi Luar Biasa</i>, 2012, www.presentasi.net 3. Muhammad Noer, <i>Killer Presentation; How to Create and Deliver a WOW! Presentation</i>, 2018, www.BestPresentation.net 4. Tom Gosselin, <i>Practical Negotiating; Tool, Tactics and Techniques</i>, 2007, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.	

	Pendukung: 1. Alan Barker, <i>30 Minutes to Brainstorm Great Ideas</i>, 1999, London: Kogan page Limited 2. James Hooke & Jeremy Philips, <i>Siasat Menyampaikan Pesan dengan Tepat; Tujuh Kiat Sukses Berkomunikasi di Setiap Situasi</i>, 1997, Indonesia: Kentindo Publisher 3. Otto Lerbinger, <i>Design for Persuasive Communication</i>, 1972, New Jersey: Prentice Hall
Media Pembelajaran	1. Perangkat Keras: LCD, Projector 2. Simulasi dan kelompok kerja
Team Teaching	-
Mata Kuliah Syarat	-

MINGGU	SUB CP-MK SEBAGAI KEMAMPUAN AKHIR	INDIKATOR	KRITERIA DAN BENTUK PENILAIAN	METODE PEMBELAJARAN	MATERI PEMBELAJARAN	BOBO T
1	Kontrak Perkuliahan: Mahasiswa dan dosen dapat memahami dan mematuhi aturan yang disepakati dosen-mahasiswa berlaku dalam PBM selama 1 semester	Mahasiswa mampu: 1. Memahami Tata Tertib PBM 2. Menjelaskan tujuan materi / pembelajaran Teknik Presentasi dalam aktivitas DKV	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan tentang tujuan materi / pembelajaran Teknik Presentasi dalam aktivitas DKV	<i>Expository Learning</i> 3 sks x 50 menit	Kontrak Perkuliahan RPS & <i>Overview</i> Teknik Presentasi	1%
2	Mahasiswa dapat mendeskripsikan konsep dasar Negosiasi	Mahasiswa dapat menjelaskan: 1. Konsep dasar Negosiasi 2. Fungsi penting dari negosiasi 3. Konsep dasar konflik dan apa fungsinya dalam negosiasi 4. Contoh-contoh negosiasi	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan tentang Konsep Dasar Negosiasi	<i>Expository Learning</i> 3 sks x 50 menit	Pengertian dan Pentingnya Negosiasi dalam Praksis DKV: 1. Konsep dasar Negosiasi 2. Fungsi penting dari negosiasi 3. Konsep dasar konflik dan apa fungsinya dalam negosiasi 4. Contoh-contoh negosiasi	2%
3	Mahasiswa dapat mendeskripsikan konsep dasar dan tujuan presentasi dalam proses negosiasi	Mahasiswa dapat menjelaskan 1. Definisi presentasi 2. Tujuan presentasi dalam praktek negosiasi DKV 3. Signifikansi teknik presentasi dalam praktek negosiasi DKV	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan tentang Tujuan Presentasi dalam konteks personal dan bisnis	<i>Expository Learning</i> 3 sks x 50 menit	Pengertian & tujuan Presentasi serta perlunya mempelajari Teknik Presentasi: 1. Definisi presentasi 2. Tujuan presentasi dalam praktek negosiasi DKV	2%

					3. Mengidentifikasi signifikansi teknik presentasi dalam praktek negosiasi DKV	
4	Mahasiswa dapat mendeskripsikan konsep dasar Audiens dan menganalisis/mengidentifikasi <i>Audiens Presentasi</i>	Mahasiswa dapat mengenali dan menjelaskan: 1. Apa pentingnya mengetahui siapa 'Audiens' 2. Identifikasi Segmentasi target audiens Presentasi 3. Eksplorasi value, preferensi, <i>habit, life-style</i> Audiens 4. Eksplorasi <i>Audience Needs</i> 5. Bagaimana meyakinkan Audiens	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan tentang konsep dasar Audience dan menganalisis/mengidentifikasi <i>Audiens Presentasi</i>	Expository Learning & Case Study 3 sks x 50 menit	Mengenali Audiens Needs: 3. Apa pentingnya mengetahui siapa 'Audiens' 4. Identifikasi Segmentasi target audiens Presentasi 5. Eksplorasi value, preferensi, <i>habit, life-style</i> Audiens 6. Eksplorasi <i>Audience Needs</i> 7. Bagaimana meyakinkan Audiens	5%
5	Mahasiswa dapat mengidentifikasi Struktur Presentasi: langkah-langkah utama Presentasi	Mahasiswa dapat mengidentifikasi dan menjelaskan: 1. Teknik mempersiapkan Materi Presentasi 2. Mengatur Struktur Presentasi: Opening – Content – Closing 3. Teknik mengingat Struktur dan alur Presentasi	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan tentang Struktur Presentasi: Langkah-langkah Presentasi	Expository Learning & Case Study 3 sks x 50 menit	Struktur Prasentasi 1. Teknik mempersiapkan Materi Presentasi 2. Mengatur Struktur Presentasi: Opening – Content – Closing 3. Teknik mengingat Struktur dan alur Presentasi	5%
6-7	Mahasiswa dapat mengidentifikasi langkah-langkah utama dalam praktek Negosiasi: <u>PLANNING</u>	Mahasiswa dapat menjelaskan dan mengidentifikasi Planning dalam Presentasi: 1. <i>Presenter Needs</i> : Riset Potensi Personal Branding a. Eksplorasi <i>personal story</i> : trauma & momen-momen berkesan b. Eksplorasi preferensi isu, <i>style</i> , teknis berkarya 2. Riset <i>Audience Needs</i> 3. Menentukan Tujuan Presentasi 4. "Relate the Topic – the Objective – the Audience"	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan dan mengimplementasikan <i>Planning</i> dalam Presentasi	Expository Learning & Praktek 2 x 3sks x 50 menit	Praktik: Planning dalam Presentasi: 1. <i>Presenter Needs</i> : Riset Potensi Personal Branding a. Eksplorasi <i>personal story</i> : trauma & momen-momen berkesan b. Eksplorasi preferensi isu, <i>style</i> , teknis berkarya 2. Riset <i>Audience Needs</i> 3. Menentukan Tujuan Presentasi 4. "Relate the Topic – the Objective – the Audience"	10%

8	U T S					20%
9	Review UTS	Review UTS	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan dan mengimplementasikan Tugas UAS	Parsipatory Learning & Praktek 3 sks x 50 menit	Review UTS	5%
10 - 12	Mahasiswa dapat mengidentifikasi langkah-langkah utama dalam praktek Negosiasi: EKSEKUSI	Mahasiswa dapat memahami dan mengimplementasikan: 1. Mind Map / Story Board / Moodboard Presentasi 2. 'Mendesain Slide Presentasi' dengan teknik Naratif / Storytelling , dengan struktur: a. Pembukaan b. Isi c. Penutup	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan dan mengimplementasikan Eksekusi Produksi Mind Map / Storyboard / Moodboard Presentasi dan PPT Presentasi	Parsipatory Learning & Praktek 3 x 3sks x 50 menit	Eksekusi Presentasi: 1. Mind Map / Storyboard / Moodboard Presentasi 2. Slide: Visual Aid 3. Karakteristik Good Slide 4. Prinsip-prinsip Desain Slide 5. Teknik Storytelling dalam merancang alur Slide: a. Pembukaan b. Isi c. Penutup	5%
13	Mahasiswa mampu mengimplementasikan image, video, grafis, grafik, warna, komposisi pada <i>slide</i> yang relevan dengan Tujuan Presentasi & <i>Target Needs</i>	Mahasiswa mampu mengimplementasikan image, video, grafis, grafik, warna, komposisi pada <i>slide</i> yang relevan dengan Tujuan Presentasi & <i>Target Needs</i>	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan dan mengimplementasikan image, video, grafis, grafik, warna, komposisi pada <i>slide</i> yang relevan dengan Tujuan Presentasi & <i>Target Needs</i>	Parsipatory Learning & Praktek 3 sks x 50 menit	mengimplementasikan image, video, grafis, grafik, warna, komposisi pada <i>slide</i> yang relevan dengan Tujuan Presentasi & <i>Target Needs</i>	5 %
14 - 15	Mahasiswa mampu mengimplementasikan Public Speaking & Performance Presentasi yang positif, empathyc & persuasif	Mahasiswa mampu mengimplementasikan Public Speaking & Performance Presentasi: 1. dealing with anxiety: positif, empathyc & persuasif 2. Maksimalisasi Gesture & Komunikasi non-verbal untuk membangun “ BONDING ” dengan target audiens	Ketepatan dan kesesuaian dalam menjelaskan & mengimplementasikan Public Speaking & Performance Presentasi yang positif, empathyc & persuasif dan menarik dengan menggunakan Teknik <i>Storytelling</i>	Diskusi & Praktek 2 x 2sks x 50 menit	PERFORMANCE Presentasi yang 1. dealing with anxiety: positif, empathyc & persuasif 2. Maksimalisasi Gesture & Komunikasi non-verbal untuk membangun “ BONDING ” dengan target audiens	10 %
16	UAS Praktek Teknik Presentasi: Public Speaking & Performance lengkap dengan Slide Presentasi tentang <i>Personal Branding</i> Mahasiswa sebagai Designer Visual Communication					30 %

RANCANGAN TUGAS MAHASISWA

MATA KULIAH : TEKNIK PRESENTASI DAN NEGOSIASI		
SEMESTER : 8	SKS : 3	
MINGGU KE : 6 - 8 (UTS)	Tugas ke : 1	

- 1. TUJUAN TUGAS** : Mahasiswa mampu mengidentifikasi dan mengimplementasikan proses Planning dalam Presentasi:
1. *Presenter Needs*: Riset Potensi *Personal Branding*
 - a. Eksplorasi *personal story*: trauma & momen-momen berkesan
 - b. Eksplorasi preferensi isu, *style*, teknis berkarya
 2. Riset *Audience Need*
 3. Menentukan Tujuan Presentasi
 4. ***"Relate the Topic – the Objective – the Audience"***

1. URAIAN TUGAS :

a.	Objek garapan	:	Merancang Planning Negosiasi
b.	Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan	:	1. Riset <i>Personal Branding</i> 2. Eksplorasi data tentang target audiens lengkap dengan <i>needs</i> target audiens 3. Identifikasi Tujuan Presentasi 4. <i>"Relate the Topic – the Objective – the Audience"</i>
c.	Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan	:	Mahasiswa merancang dan melaporkan hasil eksplorasi dan identifikasi mereka secara tertulis
d.	Deskripsi luaran tugas yang dikerjakan	:	<i>Laporan Eksplorasi Personal Branding [Presenter Needs], Target Audiens dan Needs-nya serta menentukan Tujuan Presentasi Karya serta "Relate the Topic – the Objective – the Audience"</i>

2. KRITERIA PENILAIAN

KRITERIA 1 Kelengkapan dan ketepatan tugas

DIMENSI	Sangat Baik ≥ 81	Baik 61-80	Cukup 41-60	Kurang 21-40	Sangat kurang ≤ 20
Kelengkapan tugas	Lengkap dan sesuai kriteria	Lengkap dan cukup sesuai kriteria	Lengkap tapi kurang sesuai kriteria	Kurang lengkap dan kurang sesuai kriteria	Kurang lengkap dan tidak sesuai kriteria

KRITERIA 2 Penjelasan

DIMENSI	Sangat Baik ≥ 81	Baik 61-80	Cukup 41-60	Kurang 21-40	Sangat kurang ≤ 20
Penjelasan	Sangat rasional dan sesuai dengan konsep sehingga mudah diterima oleh peserta lain	Rasional dan sesuai konsep sehingga dapat diterima oleh peserta lain	Cukup rasional dan bisa terkategori dalam konsep sehingga peserta lain masih dapat menerima	Kurang rasional dan kurang sesuai dengan konsep sehingga peserta kurang bisa menerima	Tidak rasional dan tidak sesuai dengan konsep sehingga peserta tidak bisa menerima

RANCANGAN TUGAS MAHASISWA

MATA KULIAH : Teknik Presentasi dan Negosiasi		
SEMESTER : 8	SKS : 3	
MINGGU KE : 10 - 16 (UAS)	Tugas ke : 2	

1. TUJUAN TUGAS : Mahasiswa mampu mengimplementasikan *Public Speaking & Performance* lengkap dengan Slide PPT Presentasi yang positif, empathic & persuasif dan menarik

2. URAIAN TUGAS :

a.	Objek garapan	:	Presentasi Personal Branding Mahasiswa sebagai <i>Designer Visual Communication</i>
b.	Yang harus dikerjakan dan batasan-batasan	:	Mengimplementasikan : a. <i>Mind Map / Storyboard / Moodboard</i> materi presentasi b. Eksekusi di media <i>visual</i> Presentasi : <i>Slide PPT</i> c. <i>Public Speaking & Performance</i> Presentasi tentang <i>Personal Branding</i> Mahasiswa
c.	Metode/cara pengerjaan, acuan yang digunakan	:	Mahasiswa mengaplikasikan teknik presentasi yang naratif dan storytelling dalam Presentasi Karya ; yang diwujudkan dalam bentuk Slide PPT dan performance presentasi
d.	Deskripsi luaran tugas yang dikerjakan	:	1. <i>Mind Map / Storyboard / Moodboard</i> 2. <i>Slide PPT</i> 3. <i>Public Speaking & Performance</i> Presentasi tentang <i>Personal Branding</i> Mahasiswa

3. KRITERIA PENILAIAN

KRITERIA 1 Kelengkapan dan ketepatan tugas

DIMENSI	Sangat Baik ≥ 81	Baik 61-80	Cukup 41-60	Kurang 21-40	Sangat kurang ≤ 20
Kelengkapan tugas	Lengkap dan sesuai kriteria	Lengkap dan cukup sesuai kriteria	Lengkap tapi kurang sesuai kriteria	Kurang lengkap dan kurang sesuai kriteria	Kurang lengkap dan tidak sesuai kriteria

KRITERIA 2 Penjelasan

DIMENSI	Sangat Baik ≥ 81	Baik 61-80	Cukup 41-60	Kurang 21-40	Sangat kurang ≤ 20
Penjelasan	Sangat rasional dan sesuai dengan konsep sehingga mudah diterima oleh peserta lain	Rasional dan sesuai sesuai konsep sehingga dapat diterima oleh peserta lain	Cukup rasional dan bisa terkategori dalam konsep sehingga peserta lain masih dapat menerima	Kurang rasional dan kurang sesuai dengan konsep sehingga peserta kurang bisa menerima	Tidak rasional dan tidak sesuai dengan konsep sehingga peserta tidak bisa menerima

