

# Panduan Membuat Proposal dan Presentasi

Detail Kategori: FAQ Diterbitkan pada 01 Januari 2009 Ditulis oleh bic.web.id Dilihat: 6868



## PANDUAN MEMBUAT PROPOSAL & PRESENTASI

Prospek karya inovasi akan dinilai dengan menggunakan berbagai kriteria penilaian dari para "*stakeholders*" yang berkepentingan dengan karya inovasi Anda: para ilmuwan dan teknolog di bidang Anda, para pemakai prospektif, para investor, bahkan para pesaing dalam bisnis. Oleh karena itu kemampuan Anda untuk menjelaskan karya inovasi Anda kepada para "*stakeholders*" di atas sangat menentukan nilai yang diberikan para juri.

Sepuluh (10) *item* di bawah ini hanyalah panduan yang bisa Anda ikuti. Jumlah slides presentasi sebaiknya tidak lebih dari 10 slides, boleh diberikan ilustrasi gambar dan *background* untuk lebih menjelaskan dan lebih "menjual". Berikut adalah beberapa petunjuk untuk memperkenalkan karya inovasi Anda secara umum:

Menyiapkan Materi Presentasi

### A. Judul

Tuliskanlah judul presentasi Anda dengan singkat tepat. Walaupun inovasi Anda secara teknis cukup kompleks, batasi jumlah kata di judul.

Gunakanlah terminologi yang umum digunakan dan hindari penggunaan kata-kata teknis yang rumit, kecuali bila tidak ada kata lain yang bisa menggantikannya.

Tuliskan penjelasan singkat mengenai inovasi di bawah judul.

### B. Perkenalan

Slide judul sudah menjadi slide perkenalan singkat untuk inovasi Anda. Slide "Perkenalan" ini bisa digunakan untuk menjelaskan lebih rinci. Ilustrasi / gambar / foto akan membantu.

Jelaskan kegunaan inovasi Anda.

Mengapa ini disebut inovasi? Apakah karena ini baru? Apakah ini substitusi dari sesuatu yang sudah ada?

Apakah ini lebih baik?

Siapa yang akan mendapatkan nilai tambah dengan menggunakan inovasi Anda?

Bagaimana inovasi ini mengubah hidup manusia?

Delapan (8) kriteria penilaian inovasi berikut sebaiknya Anda bisa "jawab" dalam presentasi Anda, melalui slides yang Anda siapkan. Slide presentasi yang baik berisi tidak lebih dari 7 baris kata-kata, dengan ukuran huruf (fonts) minimum 15. Ilustri / Foto / Gambar yang relevan akan membantu.

### 01. Keaslian / Originalitas

Mengapa inovasi Anda sebuah inovasi?

Apakah inovasi Anda betul-betul baru?

Tunjukkan perbedaannya dengan inovasi lain yang menyerupai inovasi Anda.

Apakah inovasi Anda memperbaharui atau menggantikan inovasi lain yang ada sebelumnya.

## **02. Teknis**

Jelaskan di sini jika inovasi Anda layak atau sudah dipatenkan.

Jelaskan di sini jika inovasi Anda sulit untuk dijiplak atau ditiru.

Bagaimana secara teknis inovasi Anda memberi nilai tambah bagi penggunanya?

## **03. Daya Tarik Bagi Pengguna**

Apa yang menjadi daya tarik bagi pengguna?

Bila ada beberapa daya tarik bagi pengguna, yang mana yang menjadi daya tarik utama?

Apakah inovasi Anda pernah ditawarkan pebisnis yang melihatnya?

Tuliskan di sini jika dalam uji-coba inovasi Anda, diperoleh sambutan yang antusias.

Jika inovasi Anda pernah dijual atau diberikan (gratis), tuliskan antusiasme para pengguna.

## **04. Nilai Tambah Bagi Pengguna**

Jelaskan nilai tambah inovasi Anda bagi pengguna, dibanding produk yang sudah ada. Nilai tambah bisa karena: lebih bermutu (kualitas), lebih ekonomis (harga), lebih praktis, lebih bervariasi, lebih aman dipakai, lebih nyaman, atau lain dari yang lain.

Tuliskan di sini jika dalam uji-coba / demonstrasi inovasi Anda, pengguna segera dapat melihat (berbagai) nilai tambah seperti di atas.

Jika inovasi Anda pernah dijual, diberikan (gratis), tuliskan respons positif para pengguna.

## **05. Potensi Pengembangan**

Jelaskan jika ruang lingkup aplikasi karya inovasi Anda ke depan, apakah masih luas dan bisa merambah ke berbagai pemanfaatan, atau justru spesifik ke aplikasi tertentu namun "revolusioner".

Tunjukkan di sini jika potensi pengembangan ini mudah dimengerti oleh orang awam. Berikan contoh.

## **06. Potensi Ekspansi**

Jelaskan di sini jika karya inovasi Anda menyangkut barang dan jasa yang mempengaruhi hajat hidup orang banyak (massal, universal), baik di dalam negeri, secara regional, bahkan global.

Uraikan di sini potensi yang dimaksud. Akan sangat berguna bila bisa ditunjukkan angka-angka konsumsi, atau indikator ekonomi lainnya yang relevan dengan karya inovasi Anda.

## **07. Resiko Usaha (Bisnis)**

Bayangkan bahwa Anda diminta menjelaskan ke seorang investor atau sponsor keuangan yang berminat membeli / menggunakan karya inovasi Anda. Dia menanyakan faktor resiko apa saja yang masih bisa terjadi, dan mana yang sudah "aman" dari resiko. Resiko usaha bisa dalam bentuk akses bahan baku, teknologi, stabilitas proses, penerimaan masyarakat, efek samping, hukum, perijinan, dll.

Kalau karya inovasi Anda sudah dikomersialkan, resiko bisnis biasanya semakin jelas dan terbatas.

## **08. Resiko Operasional**

Bayangkan bahwa Anda diminta menjelaskan karya inovasi Anda ke seorang pimpinan pabrik atau pimpinan

proyek yang diminta menggunakan hasil inovasi Anda dalam kegiatan mereka. Mereka menanyakan apa saja yang bisa "salah"?

Kalau karya inovasi Anda sudah teruji secara teknologis, resiko operasional bisa menyangkut skalabilitas operasi, stabilitas proses dan produk, fleksibilitas input / bahan, faktor biaya dan keunggulan / daya saing.

Contoh Proposal 1

[GALLERY]

Contoh Proposal 2

[GALLERY]