
**PRESENTASI DAN KOLABORASI SEBAGAI PENDORONG UTAMA
KEWIRAUSAHAAN PEREMPUAN BERKINERJA TINGGI**Intan Dewi Sasmita¹Titis Tatasari²Jumrotun khotimah³Beby yossi laudinsa⁴Email : intansasmita799@gmail.com¹ titis.tatasari@stiemahardhika.ac.id²
imajk59@gmail.com³ Bebyyossi@gmail.com⁴**ABSTRAK**

Studi ini meneliti peran keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam meningkatkan kinerja kewirausahaan perempuan. Melalui pendekatan studi kasus kualitatif, studi ini melibatkan wawancara dengan sejumlah pengusaha perempuan untuk mengeksplorasi dampak kedua keterampilan tersebut terhadap keberhasilan bisnis mereka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterampilan presentasi yang jelas dan meyakinkan sangat memengaruhi kemampuan pengusaha perempuan untuk membangun hubungan bisnis yang kuat, mendapatkan dukungan dari investor, dan memperluas jaringan bersama mereka. Presentasi yang efektif juga terbukti meningkatkan kredibilitas dan kepercayaan investor terhadap visi bisnis pengusaha perempuan. Selain itu, kolaborasi lintas sektor merupakan elemen penting dalam menciptakan inovasi, berbagi pengalaman, dan mempercepat pengembangan ide bisnis. Kolaborasi ini memberikan ruang bagi pengusaha perempuan untuk berbagi solusi dan ide kreatif yang memperkaya produk atau layanan mereka, meningkatkan daya saing, dan menciptakan peluang bisnis baru. Hasil studi ini mendukung temuan penelitian sebelumnya yang menyoroti pentingnya keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam mendukung aspirasi dan keberhasilan kewirausahaan perempuan. Dengan menggabungkan keterampilan presentasi yang kuat dan kolaborasi yang produktif, pengusaha perempuan dapat memperkuat posisi mereka di pasar global dan berkontribusi pada pengembangan ekosistem bisnis yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Kata kunci : *Kewirausahaan perempuan, Keterampilan presentasi, Kolaborasi.*

PENDAHULUAN

Pendahuluan ini menyoroti semakin pentingnya peran perempuan dalam dunia kewirausahaan dan kontribusi signifikan mereka terhadap pembangunan ekonomi global. Pengusaha perempuan kini dipandang sebagai penggerak utama dalam mendorong inovasi bisnis dan pertumbuhan ekonomi di berbagai sektor. Namun banyak di antara mereka yang masih dihadapkan pada berbagai tantangan dalam mencapai kesuksesan berkelanjutan. Tantangan-tantangan ini mencakup terbatasnya akses terhadap sumber daya keuangan, hambatan sosial, dan kesulitan dalam membangun jaringan profesional yang kuat dan relevan. Dalam menghadapi tantangan tersebut, pengembangan keterampilan presentasi dan kolaborasi menjadi semakin penting, karena terbukti mampu meningkatkan daya saing, memperluas jaringan, serta menunjang keberhasilan dan kinerja wirausaha perempuan. Keterampilan presentasi merupakan aspek penting yang menunjang kemampuan seorang wirausaha dalam memperkenalkan dan memperkuat posisi usaha di tengah persaingan pasar. Jones dan Smith (2020) menyatakan bahwa keterampilan presentasi yang efektif membantu perempuan pengusaha menyampaikan visi, misi, dan tujuan bisnis mereka secara persuasif—yang penting untuk menarik minat investor, calon mitra bisnis, dan klien. Lebih dari sekedar teknik komunikasi, keterampilan tersebut juga membangun kepercayaan diri pengusaha perempuan dalam menghadapi tantangan bisnis yang kompleks. Dengan presentasi yang baik dan terstruktur, mereka dapat menunjukkan kekuatan ide bisnisnya sekaligus menunjukkan kredibilitas, profesionalisme, dan kemampuan bersaing di pasar. Kesan positif dari pihak eksternal seperti investor atau mitra bisnis menjadi faktor penting dalam minat dan pertumbuhan bisnis mereka. Di sisi lain, keterampilan tersebut membantu pengusaha perempuan memperluas pengaruhnya terhadap pandangan mitra bisnis, pelanggan, bahkan pesaing, sehingga mampu memperkuat posisinya dalam ekosistem bisnis.

Kemampuan berkolaborasi juga merupakan faktor penting yang mendukung kesuksesan jangka panjang pengusaha perempuan. Penelitian Gupta dkk. (2021) menunjukkan bahwa kolaborasi lintas sektor dan lintas disiplin memberikan peluang bagi perempuan pengusaha untuk memperluas jaringan, mendapatkan akses terhadap sumber daya tambahan, dan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan. Kolaborasi ini, baik dengan pengusaha lain, organisasi nirlaba, maupun lembaga pendidikan, membuka perspektif dan inspirasi baru dalam mengatasi berbagai tantangan bisnis. Melalui kolaborasi, pengusaha perempuan dapat mengakses ide-ide inovatif yang sulit dicapai jika bekerja sendiri. Kolaborasi juga menjadi wadah untuk membangun kepemimpinan kolektif antar perempuan pengusaha, dimana mereka dapat saling

mendukung, berbagi wawasan, dan memberikan motivasi untuk mencapai tujuan bisnis yang lebih luas.

Penelitian Williams dan Brown (2019) menekankan pentingnya kolaborasi sebagai elemen yang memperkuat daya saing perempuan pengusaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kolaborasi merupakan saluran pertukaran pengetahuan yang luas, sehingga perempuan pengusaha dapat memperkaya pengalaman bisnis mereka dan mengembangkan keterampilan kewirausahaan yang lebih holistik. Dengan berbagi pengalaman—baik keberhasilan maupun kegagalan—pengusaha perempuan mendapatkan pelajaran berharga yang memperkaya ekosistem kewirausahaan perempuan. Kolaborasi tidak hanya memungkinkan berbagi strategi bisnis, namun juga membuka peluang untuk menemukan solusi efektif terhadap berbagai tantangan, membantu mereka tetap kompetitif dan relevan di pasar.

Keterampilan presentasi juga berperan penting dalam membangun citra profesional dan reputasi bisnis yang kokoh. Liu dkk. (2020) menyatakan bahwa kemampuan menyajikan ide secara terstruktur dan efektif dapat menimbulkan kesan positif bagi pemangku kepentingan, termasuk investor, klien, dan calon mitra bisnis. Keterampilan presentasi yang baik tidak hanya menyampaikan informasi dengan jelas, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai inti dari bisnis yang dikelola. Hal ini sangat penting dalam membangun hubungan emosional dan kepercayaan dari pihak eksternal, yang dapat menjadi sumber dukungan dan membuka peluang bisnis baru. Dengan menguasai keterampilan presentasi, pengusaha perempuan dapat membentuk hubungan yang lebih dalam dan bermakna dengan audiens mereka, memperkuat ikatan profesional yang penting bagi keberhasilan bisnis mereka.

Penelitian Carter dan Lee (2022) menekankan bahwa keterampilan presentasi dan kolaborasi mempunyai efek sinergis dalam meningkatkan produktivitas dan kinerja wirausaha perempuan. Penelitian ini menunjukkan bahwa wirausaha perempuan yang menguasai kedua keterampilan tersebut secara bersamaan memiliki peluang lebih besar untuk mencapai kesuksesan jangka panjang. Kolaborasi membantu mereka memperluas akses ke pasar, menetapkan strategi kemitraan, dan mengembangkan strategi yang mendukung pertumbuhan bisnis. Di sisi lain, kemampuan presentasi membuat mereka mampu memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal. Ketika kedua keterampilan ini diterapkan secara bersamaan, perempuan pengusaha menjadi lebih fleksibel dan adaptif dalam menghadapi dinamika pasar yang berubah dengan cepat.

Berdasarkan tinjauan literatur dalam penelitian ini, pengembangan keterampilan presentasi dan kolaborasi terbukti memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kinerja dan kesuksesan wirausaha perempuan. Keterampilan kedua ini tidak hanya mendukung produktivitas individu, tetapi juga memperkuat ekosistem bisnis yang inklusif dan kolaboratif bagi perempuan pengusaha. Mengembangkan keterampilan ini membantu mereka menghadapi tantangan, memperkuat posisi mereka di pasar, dan menciptakan dampak yang lebih besar dalam perekonomian global yang semakin kompetitif. Pentingnya keterampilan tersebut menunjukkan bahwa keterampilan tersebut bukan sekedar alat tambahan dalam mencapai kesuksesan bisnis, namun merupakan landasan penting yang perlu terus dikembangkan.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan wawasan mendalam mengenai pentingnya keterampilan presentasi dan kolaborasi sebagai pilar utama wirausaha perempuan dalam mencapai kesuksesan berkelanjutan. Dengan pemahaman yang lebih baik terhadap kedua keterampilan ini, perempuan pengusaha diharapkan lebih percaya diri dalam menghadapi tantangan bisnis, lebih mampu mengidentifikasi peluang, dan mencapai kesuksesan yang lebih besar dan bertahan lama. Keterampilan tersebut tidak hanya berperan dalam mendukung kesuksesan individu, namun juga memperkuat posisi perempuan sebagai kontributor utama dalam perekonomian global yang semakin kompleks dan kompetitif.

TINJAUAN PUSTAKA

Perempuan yang terjun ke dunia kewirausahaan semakin dikenal akan perannya yang besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Namun, untuk dapat bersaing dan meraih kesuksesan, mereka membutuhkan keterampilan tertentu yang dapat memperkuat posisi mereka di dunia bisnis yang dinamis. Dua keterampilan utama yang sering dibahas dalam literatur kewirausahaan adalah keterampilan presentasi dan kolaborasi. Melalui tinjauan pustaka ini, kita akan mengeksplorasi bagaimana kedua keterampilan ini memiliki pengaruh yang signifikan dalam meningkatkan produktivitas dan keberhasilan wirausaha perempuan.

Keterampilan Presentasi

Presentasi tidak sekedar menyampaikan informasi, namun merupakan cara untuk membangun kepercayaan dan meyakinkan audiens, termasuk investor, pelanggan, dan mitra bisnis.

Menurut Jones dan Smith (2020), keterampilan presentasi yang efektif membantu perempuan pengusaha menyampaikan visi dan ide bisnisnya secara persuasif dan menarik, yang sangat berpengaruh dalam menarik perhatian investor. Investor sering kali mempertimbangkan kepercayaan diri dan keterampilan komunikasi ketika membuat keputusan investasi. Dengan kemampuan presentasi yang kuat, perempuan dapat menunjukkan pemahaman dan kendali terhadap bisnis yang mereka jalankan.

Clark dan Taylor (2021) juga mengungkapkan bahwa perempuan dengan kemampuan presentasi yang unggul lebih berhasil menjalin hubungan dengan pemangku kepentingan. Hal ini memainkan peran yang sangat penting dalam berbagai situasi bisnis seperti negosiasi, penyampaian ide bisnis, dan pertemuan dengan mitra. Perempuan yang mampu menyampaikan gagasannya dengan jelas dan percaya diri akan lebih mudah mendapatkan kepercayaan sehingga dapat meningkatkan peluang pendanaan. Selain itu, keterampilan presentasi yang baik juga membantu mereka menampilkan citra profesionalisme dan kredibilitas. Ketika pengusaha perempuan mampu menjelaskan konsep bisnis dengan menarik dan mudah dipahami, khalayak cenderung memandang mereka sebagai profesional yang berkompeten sehingga memperkuat reputasi bisnis di mata masyarakat.

Kolaborasi Adalah aspek penting dalam kewirausahaan.

Bagi perempuan pengusaha, kemampuan bekerja sama dengan berbagai pihak memungkinkan mereka menghadapi tantangan yang kompleks dan meningkatkan daya saing usaha.

Menurut Gupta dkk. (2021), kolaborasi membuka akses terhadap jaringan, sumber daya, dan pengetahuan yang mungkin sulit dijangkau oleh pengusaha perempuan. Hal ini terutama penting dalam lingkungan bisnis yang semakin

kompleks dan memerlukan keahlian dari berbagai disiplin ilmu. Melalui kolaborasi, perempuan pengusaha dapat memperoleh sumber daya yang sebelumnya tidak mereka miliki, seperti teknologi terkini, bimbingan profesional, atau strategi bisnis inovatif. Selain itu, kolaborasi juga menjadi sarana bagi perempuan untuk saling mendukung dan belajar bersama. Komunitas perempuan pengusaha, misalnya, berperan sebagai wadah berbagi ilmu dan pengalaman, sehingga bisa saling membantu mengatasi tantangan umum yang sering dihadapi dalam dunia usaha.

Penelitian Carter dan Lee (2022) menunjukkan bahwa kolaborasi lintas sektor menawarkan manfaat yang luas, termasuk akses terhadap sumber daya penting seperti pendanaan dan teknologi. Melalui kolaborasi, perempuan dapat memperluas jaringan mereka dan menjangkau pasar yang lebih besar, hal ini sangat penting bagi mereka yang baru memulai bisnis dan membutuhkan dukungan untuk berkembang

Sinergi antara Keterampilan Presentasi dan Kolaborasi

Bisnis Perpaduan antara kemampuan presentasi yang baik dan kemampuan kolaborasi memberikan efek sinergi yang besar dalam menunjang kesuksesan bisnis bagi wirausahawan perempuan.

Williams dan Brown (2019) menekankan bahwa ketika seorang wirausaha perempuan tidak hanya memiliki kemampuan presentasi yang kuat namun juga mampu berkolaborasi dengan berbagai pihak, maka ia dapat memaksimalkan potensi dari setiap peluang kolaborasi yang ada. Dalam dunia bisnis, kemampuan mempublikasikan ide dengan baik saat berkolaborasi memungkinkan perempuan lebih mudah membangun kepercayaan dengan pasangan atau koleganya, serta mencapai hasil yang lebih produktif dan efektif dalam proses kolaborasi. Penelitian yang dilakukan oleh.

Liu dkk. (2020) menyoroti bahwa keterampilan presentasi yang efektif juga dapat membantu perempuan pengusaha dalam membangun dan memperkuat reputasi bisnis mereka. Dalam beberapa situasi, perempuan di dunia bisnis mungkin menghadapi stereotip yang dapat menghalangi mereka untuk diakui sebagai pemimpin yang kompeten dan profesional. Dengan menguasai kemampuan presentasi yang baik, perempuan pengusaha dapat menunjukkan kemampuan profesionalnya dengan lebih meyakinkan. Hal ini berperan penting dalam membangun reputasi positif yang berdampak positif pada kesuksesan bisnis mereka dalam jangka panjang. Dengan kombinasi keterampilan tersebut, perempuan di dunia bisnis tidak hanya mampu mengkomunikasikan gagasannya secara efektif namun juga mampu memperkuat posisinya sebagai pemimpin yang kompeten, sehingga mendukung pertumbuhan berkelanjutan dan kesuksesan bisnisnya.

Kolaborasi sebagai Penggerak Inovasi dan Pertumbuhan Bisnis

Di era dimana inovasi menjadi elemen kunci dalam memperkuat daya saing, kolaborasi menjadi komponen penting dalam mendukung inovasi dan pertumbuhan bisnis, khususnya bagi pengusaha perempuan. Menurut penelitian

Carter dan Lee (2022), kolaborasi lintas sektor membuka peluang besar untuk menciptakan inovasi baru karena interaksi dan pertukaran ide dan keahlian dari berbagai bidang. Misalnya, seorang pengusaha perempuan yang bekerja sama dengan perusahaan teknologi mempunyai peluang untuk mengembangkan pendekatan baru yang dapat meningkatkan efisiensi operasional usahanya atau bahkan menciptakan produk yang lebih relevan dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Pertukaran ini memberikan pengusaha perempuan akses terhadap pengetahuan dan teknologi

mutakhir, yang sangat berharga dalam proses inovasi dan pengembangan bisnis mereka. Selain itu,

Gupta dkk. (2021) menekankan bahwa kolaborasi tidak hanya berfungsi mendorong terciptanya inovasi, namun juga memperkuat ekosistem kewirausahaan bagi perempuan. Dalam lingkungan kolaboratif, perempuan dapat saling mendukung dan mendorong untuk mencapai kesuksesan bersama. Kolaborasi ini menciptakan ekosistem yang kondusif di mana perempuan pengusaha dapat berbagi sumber daya, wawasan dan pengalaman mereka, yang mana hal ini sangat penting dalam membangun jaringan yang kuat dan tangguh. Dengan lingkungan yang mendukung, perempuan di dunia usaha dapat membangun hubungan yang saling menguntungkan dan meningkatkan daya saing secara berkelanjutan. Melalui kolaborasi yang erat, mereka juga dapat belajar dan berkembang satu sama lain, menciptakan peluang untuk pertumbuhan yang lebih besar dan akses terhadap sumber daya penting yang mendukung kesuksesan jangka panjang bisnis mereka.

Produktivitas dan Efisiensi Melalui Keterampilan Presentasi dan Kolaborasi

Penelitian yang dilakukan oleh Clark dan Taylor (2021) menyoroti bahwa keterampilan presentasi dan kolaborasi berdampak besar terhadap produktivitas wirausaha perempuan. Wanita yang menguasai kemampuan presentasi yang baik mampu menyampaikan visi dan tujuan bisnisnya dengan jelas dan efisien kepada investor, mitra bisnis, atau klien. Hal ini memungkinkan mereka untuk menarik perhatian dan mendapatkan dukungan dengan lebih cepat, yang mana hal ini sangat penting dalam fase pengembangan bisnis. Keterampilan presentasi yang kuat memberikan kesan bahwa mereka memiliki kendali yang baik terhadap bisnisnya dan mampu mengkomunikasikan ide secara persuasif, yang pada akhirnya mempercepat proses pengambilan keputusan orang lain.

Selain itu, kolaborasi memainkan peran penting dalam meningkatkan produktivitas dengan memungkinkan perempuan menghemat waktu dan energi. Melalui kolaborasi, perempuan pengusaha dapat berbagi tanggung jawab dan memanfaatkan keahlian dari berbagai pihak, sehingga berujung pada efisiensi dalam menjalankan usaha. Kolaborasi memungkinkan mereka untuk fokus pada kekuatan dan kompetensi masing-masing, sementara yang lain mengisi kesenjangan dalam bidang keahlian yang berbeda, sehingga menciptakan tim yang lebih solid dan efektif. Ketika wirausaha perempuan mampu memadukan kemampuan presentasi yang baik dengan kemampuan kolaborasi yang kuat, maka mereka akan lebih siap menghadapi tantangan yang muncul dalam dunia bisnis yang dinamis. Mereka dapat berinovasi lebih cepat, menemukan solusi yang lebih efisien terhadap permasalahan yang ada, dan mengelola perubahan dengan lebih baik.

Perpaduan keduanya menciptakan lingkungan yang mendukung produktivitas tinggi dan inovasi berkelanjutan, karena setiap individu atau pihak yang terlibat dapat memberikan kontribusi maksimal sesuai keahliannya masing-masing. Hasilnya, daya saing usaha perempuan tidak hanya meningkat, namun juga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Kolaborasi yang terjalin dalam ekosistem bisnis ini juga membuka peluang keberhasilan jangka panjang, memberikan peluang bagi perempuan untuk berkembang lebih jauh dalam dunia kewirausahaan, serta memperkuat posisinya sebagai agen perubahan perekonomian.

METODE PENELITIAN

Populasi Dan Sampel

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi literatur untuk mengeksplorasi peran keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam meningkatkan kinerja kewirausahaan perempuan. Pendekatan kualitatif dipilih karena lebih memungkinkan untuk menggali pemahaman mendalam tentang fenomena yang diteliti melalui sumber-sumber yang ada. Sebagai desain penelitian, studi literatur digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis data sekunder yang berasal dari berbagai literatur terkait seperti jurnal ilmiah, buku, artikel, dan publikasi lainnya yang relevan dengan topik penelitian.

Populasi dalam penelitian ini terdiri dari perempuan pengusaha yang aktif di berbagai sektor industri, baik usaha skala kecil, menengah, dan besar. Fokus utama penelitian ini adalah untuk memahami keterampilan peran, presentasi dan kolaborasi dalam konteks kewirausahaan perempuan, dengan tujuan memberikan gambaran komprehensif bagaimana keterampilan tersebut mempengaruhi kesuksesan mereka.

Sampel penelitian ini dipilih dengan menggunakan teknik purposive sampling, dimana subjek penelitian dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan topik yang diteliti. Kriteria pemilihan sampel meliputi: pengusaha perempuan yang memiliki pengalaman menjalankan usaha minimal 1 tahun, di bidang UMKM. . Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data dari sekitar 4 (Informan) pengusaha perempuan, dengan harapan memperoleh wawasan yang beragam namun mendalam tentang bagaimana keterampilan presentasi dan kolaborasi diterapkan dalam konteks kewirausahaan mereka.

Tabell. Data Informan

No	Nama Informan	Usia	Jenis Usaha	Pengalaman Usaha (Tahun)	Lokasi Usaha	Pendidikan Terakhir
1	Aisyah Putri	34	Makanan dan Minuman	3	Surabaya	Sarjana Ekonomi
2	Nisa Rahmawati	40	Fashion dan Aksesoris	5	Surabaya	Sarjana Manajemen
3	Dwi Lestari	36	E-Commers Online Shop	4	Surabaya	Sarjana Teknik Informatika
4	Siti Halimah	29	Kecantikan dan Perawatan	2	Surabaya	D3 Kecantikan

Berikut daftar pertanyaan wawancara informan :

Tabel 2. Daftar Wawancara

Nama Informan	Indikator	Pertanyaan	Hasil Wawancara
Aisyah Putri	Keterampilan Presentasi	1. Bagaimana keterampilan presentasi Anda berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis Anda?	Ketika saya dapat menjelaskan produk saya dengan jelas dan percaya diri, saya mendapati calon mitra lebih terbuka untuk mendiskusikan peluang kolaborasi.
		2. Bagaimana Anda menjalin kolaborasi dengan mitra bisnis?	Saya mencari mitra yang memiliki visi yang sama dan saling mendukung dalam mencapai tujuan bisnis bersama.
Nisa Rahmawati	Kepercayaan Diri dan Kredibilitas	1. Bagaimana Anda membangun kepercayaan diri dan kredibilitas di hadapan investor atau mitra?	Keterampilan presentasi membantu membangun kepercayaan diri dan kredibilitas dalam menyampaikan visi bisnis kepada investor dan mitra.
		2. Apa yang Anda lakukan untuk mengelola risiko dalam bisnis Anda?	Saya selalu mempersiapkan rencana cadangan dan mengelola keuangan dengan hati-hati untuk meminimalisir risiko.

Dwi Lestari	Dukungan dari Investor/Mitra	1. Apakah keterampilan presentasi mempengaruhi dukungan yang Anda terima dari investor atau mitra?	Dengan keterampilan presentasi yang baik, saya bisa menarik perhatian dan mendapatkan dukungan dari berbagai pihak, termasuk investor dan mitra bisnis.
		2. Bagaimana strategi pemasaran digital membantu bisnis Anda?	Strategi pemasaran digital yang efektif seperti iklan media sosial dan email marketing telah membantu meningkatkan penjualan dan kesadaran merek.
Siti Halimah	Kolaborasi untuk Inovasi	1. Apa peran kolaborasi dalam mengembangkan ide dan inovasi bisnis Anda?	Saya belajar banyak dari bekerja dengan perempuan lain di bidang yang sama. Kami saling mendukung dan berbagi informasi tentang cara mengatasi tantangan yang kami hadapi.
		2. Bagaimana Anda mengembangkan produk baru dalam bisnis Anda?	Saya selalu mendengarkan umpan balik dari pelanggan dan terus mencari inovasi yang dapat meningkatkan kualitas produk dan layanan

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan secara terstruktur dan bertahap yaitu melalui penelusuran literatur, analisis dokumen, dan analisis isi dari sumber-sumber sekunder yang relevan.

1. Pencarian Sastra : Proses pengumpulan data yang pertama adalah mencari literatur yang relevan dengan topik penelitian, antara lain jurnal ilmiah, buku, artikel dan penelitian terdahulu yang membahas tentang keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam kewirausahaan perempuan. Pencarian literatur dilakukan dengan menggunakan berbagai database akademik seperti Google Scholar, JSTOR, dan PubMed.
2. Analisis Dokumen : Setelah literatur terkumpul, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis dokumen. Pada bagian ini peneliti akan membaca dan menganalisis isi dokumen yang ditemukan untuk mengidentifikasi informasi yang berkaitan dengan topik penelitian. Fokus utama dari analisis dokumen ini adalah untuk memahami bagaimana keterampilan presentasi dan kolaborasi dijelaskan dalam literatur terkait dan bagaimana kedua keterampilan ini mempengaruhi kinerja kewirausahaan perempuan.
3. Analisis Konten : Meski tidak menggunakan analisis tematik, namun analisis ini dilakukan untuk mengungkap informasi atau narasi terkait pengaruh keterampilan presentasi dan kolaborasi terhadap keberhasilan wirausaha perempuan. Analisis ini dilakukan secara naratif dengan fokus pada makna dan interpretasi data yang ada, mengidentifikasi pola-pola yang muncul tanpa mengelompokkan data ke dalam tema atau kategori tertentu.

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini data akan dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif naratif dan analisis kontekstual.

1. Analisis Deskriptif Narasi : Dalam analisis deskriptif naratif, peneliti akan menjelaskan secara rinci dan sistematis informasi yang terdapat dalam literatur yang dikumpulkan. Proses ini mencakup penjabaran fakta, temuan dan

pandangan terkait keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam kewirausahaan perempuan, termasuk kutipan langsung dari sumber terkait. Pendekatan ini lebih menekankan pada penyajian data secara deskriptif tanpa perlu mengelompokkan data ke dalam tema-tema tertentu.

2. Analisis Kontekstual : Pendekatan kontekstual akan diterapkan untuk memahami hubungan antara keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam karya sastra dengan kondisi sosial, ekonomi, dan budaya yang mempengaruhi kewirausahaan perempuan. Peneliti akan memperhatikan konteks spesifik di mana keterampilan ini diterapkan dan bagaimana faktor kontekstual tersebut mempengaruhi perempuan pengusaha dalam mencapai kesuksesan.

Validitas dan Keandalan Data

Untuk menjamin keabsahan dan ambiguitas data, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber. Triangulasi sumber dilakukan dengan mengumpulkan data dari berbagai jenis literatur dan sumber yang berbeda, seperti jurnal ilmiah, artikel, dan buku. Pendekatan ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif dan mengurangi potensi bias yang berasal dari satu sumber.

Pengukuran Variabel

Karena penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan studi literatur, maka pengukuran variabel dilakukan secara konseptual dan deskriptif, bukan melalui instrumen kuantitatif seperti angket atau skala pengukuran. Variabel dalam penelitian ini akan diukur berdasarkan indikator yang terdapat pada literatur yang relevan mengenai keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam konteks kewirausahaan perempuan.

1. Keterampilan Presentasi : Keterampilan presentasi dianggap sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja kewirausahaan perempuan. Untuk mengukur variabel tersebut, penelitian ini mengacu pada beberapa indikator yang terdapat dalam literatur yang relevan, antara lain keterampilan komunikasi verbal, yaitu kemampuan perempuan pengusaha dalam menyampaikan ide, visi, dan produk atau jasanya secara efektif kepada khalayak seperti investor, pelanggan, atau mitra. bisnis; keterampilan mendengarkan, yang mencakup kemampuan menerima umpan balik dan memahami kebutuhan audiens; penggunaan alat presentasi, yaitu keterampilan menggunakan alat seperti slide, grafik, atau visual lainnya untuk memperjelas pesan yang ingin disampaikan; dan percaya diri saat berbicara di depan umum, yang menunjukkan kemampuan berbicara dengan percaya diri dan mengatasi rasa cemas saat presentasi di depan umum. Indikator-indikator tersebut akan diukur secara kualitatif dengan menggali narasi atau wawasan dari literatur yang ada, untuk mengidentifikasi bagaimana keterampilan presentasi tersebut berperan dalam keberhasilan wirausaha perempuan.
2. Keterampilan Kolaborasi : Keterampilan kolaborasi juga merupakan variabel penting dalam penelitian ini, yang diukur melalui beberapa indikator, antara lain kemampuan lain bekerja dalam tim, yaitu kemampuan pengusaha perempuan untuk berkolaborasi dengan berbagai pihak, seperti karyawan, mitra bisnis, dan pihak eksternal lainnya, untuk mencapai tujuan bersama; kemampuan memimpin tim, yang melibatkan kemampuan pengusaha perempuan dalam mengarahkan, memotivasi, dan mengelola hubungan interpersonal dalam tim untuk mencapai

hasil yang optimal; kemampuan menyelesaikan konflik, yang mencakup kemampuan untuk mengatasi perbedaan pendapat atau masalah yang muncul dalam kolaborasi secara bijaksana; serta jaringan dan hubungan bisnis, yang mengacu pada kemampuan untuk membangun dan menjaga hubungan profesional yang mendukung perkembangan bisnis. Seperti keterampilan presentasi, indikator-indikator keterampilan kolaborasi ini akan dievaluasi secara deskriptif berdasarkan wawasan yang diperoleh dari literatur yang relevan.

3. Kinerja Kewirausahaan Perempuan : Kinerja wirausaha perempuan diukur melalui indikator-indikator yang mencerminkan keberhasilan dalam menjalankan usaha, termasuk pertumbuhan usaha, yang diukur dengan peningkatan omzet, jumlah pelanggan, atau perluasan usaha ke pasar baru; keberhasilan dalam mencapai tujuan bisnis, yang meliputi pencapaian target keuangan, peningkatan efisiensi operasional, dan inovasi produk atau layanan; kepuasan pelanggan yang meliputi aspek pelayanan, kualitas produk dan hubungan dengan pelanggan; dan keberlanjutan bisnis, yaitu kemampuan mempertahankan kelangsungan bisnis dalam jangka panjang meskipun menghadapi tantangan atau krisis pasar. Indikator-indikator tersebut akan diukur secara kualitatif dengan menganalisis data sekunder dari literatur yang membahas keberhasilan usaha perempuan pengusaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Penelitian ini menyoroti peran keterampilan presentasi dan kolaborasi dalam meningkatkan kinerja kewirausahaan perempuan. Berikut hasil wawancara berdasarkan indikator pertanyaan dan jawaban para informan, serta kaitannya dengan studi literatur dan keterlibatan informan sangat dibuka dalam hasil penelitian ini :

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada informan terkait keputusan dibuat Bersama yaitu :

1. Keterampilan Presentasi

- 1) Bagaimana keterampilan presentasi Anda berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis Anda?

Keterampilan presentasi bukan hanya sebuah kemampuan teknis dalam menyampaikan informasi, tetapi juga merupakan alat yang sangat vital dalam menentukan sejauh mana kesuksesan bisnis dapat tercapai, terutama dalam membangun hubungan yang kokoh dengan calon mitra maupun pelanggan. Bagi seorang pengusaha, kemampuan untuk mempresentasikan produk dengan jelas dan percaya diri adalah kunci utama untuk membuka pintu-pintu peluang kerjasama yang lebih luas.

Menurut Aisyah Putri (2024) *"Ketika saya dapat menjelaskan produk saya dengan jelas dan percaya diri, saya mendapati calon mitra lebih terbuka untuk mendiskusikan peluang kolaborasi. Presentasi yang baik juga membantu saya menunjukkan nilai produk kepada pelanggan."*

Dalam pengalamannya, Aisyah menyadari bahwa cara ia menyampaikan informasi mengenai produk dengan cara yang menarik, terstruktur, dan penuh keyakinan dapat mempengaruhi keputusan calon mitra bisnis untuk

melanjutkan percakapan menjadi peluang yang lebih konkret. Presentasi yang baik tidak hanya memberikan pemahaman mendalam tentang produk, tetapi juga menciptakan kesan profesionalisme yang penting dalam dunia bisnis.

Hasil ini mendukung penelitian Jones dan Smith (2020) yang menunjukkan bahwa keterampilan presentasi yang jelas dan penuh percaya diri memiliki dampak yang signifikan dalam membuka peluang kerjasama dan memperkuat hubungan bisnis. Penelitian tersebut mencatat bahwa mitra yang potensial lebih cenderung tertarik dan terbuka untuk melakukan diskusi lebih lanjut jika mereka merasa bahwa informasi yang disampaikan tidak hanya lengkap tetapi juga disampaikan dengan cara yang meyakinkan. Hal ini menunjukkan bahwa presentasi bukan hanya soal apa yang disampaikan, tetapi juga tentang bagaimana cara penyampaiannya, yang dapat memengaruhi persepsi dan kepercayaan calon mitra.

2. Kepercayaan Diri dan Kredibilitas

2) Bagaimana Anda membangun kepercayaan diri dan kredibilitas di hadapan investor atau mitra?

Membangun kepercayaan diri dan kredibilitas di hadapan investor atau mitra adalah aspek penting dalam setiap perjalanan bisnis. Salah satu cara paling efektif untuk mencapai hal ini adalah melalui keterampilan presentasi yang baik.

Menurut Nisa R.(2024) *"Keterampilan presentasi membantu membangun kepercayaan diri dan kredibilitas dalam menyampaikan visi bisnis kepada investor dan mitra."*

Pernyataan ini menggarisbawahi bahwa cara Anda mempresentasikan ide atau visi bisnis tidak hanya mempengaruhi pemahaman mereka, tetapi juga menciptakan kesan pertama yang mendalam yang bisa menentukan arah kerjasama lebih lanjut. Bagi seorang wirausaha, terutama perempuan yang sering kali menghadapi tantangan dalam membangun posisi di pasar, kemampuan untuk mengkomunikasikan ide secara jelas dan percaya diri sangat penting.

Penelitian yang dilakukan oleh Carter dan Lee (2022) juga mendukung temuan ini, yang menyatakan bahwa keterampilan presentasi yang efektif dapat memperkuat kredibilitas dan meningkatkan kepercayaan investor terhadap wirausahawan perempuan. Penelitian tersebut mengungkapkan bahwa ketika seorang wirausahawan perempuan mampu menyampaikan visinya dengan percaya diri dan menjanjikan, hal ini secara langsung memengaruhi persepsi investor. Investor tidak hanya menilai potensi bisnis, tetapi juga menilai seberapa besar kepercayaan diri seorang wirausahawan dalam menjalankan dan mengembangkan bisnisnya. Oleh karena itu, kredibilitas yang diperoleh dari presentasi yang efektif dapat membuka peluang pendanaan atau kolaborasi yang lebih luas.

3. Dukungan Dari Investor/Mitra

3) Apakah keterampilan presentasi mempengaruhi dukungan yang Anda terima dari investor atau mitra?

Keterampilan presentasi memainkan peran yang sangat penting dalam membangun hubungan yang kuat dengan investor atau mitra bisnis, serta dalam memperoleh dukungan yang diperlukan untuk keberhasilan suatu usaha.

Menurut Dwi Lestari (2024) *"Dengan keterampilan presentasi yang baik, saya bisa menarik perhatian dan mendapatkan dukungan dari berbagai pihak, termasuk investor dan mitra bisnis."*

Pernyataan ini menggambarkan bagaimana kemampuan untuk menyampaikan ide dan visi bisnis secara efektif dapat berpengaruh besar terhadap tingkat dukungan yang diterima, baik dari investor maupun mitra yang potensial. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, baik pengusaha maupun perusahaan harus mampu mempresentasikan dirinya dengan cara yang menarik dan memikat, agar dapat mempengaruhi keputusan orang lain untuk bergabung, berinvestasi, atau memberikan dukungan yang diperlukan. Lebih lanjut, penelitian yang dilakukan oleh

Williams dan Brown (2019) mendukung temuan ini dengan menyebutkan bahwa keterampilan presentasi yang menarik dan persuasif dapat meningkatkan peluang untuk mendapatkan dukungan dari investor dan mitra bisnis. Penelitian ini menyoroti bagaimana keterampilan presentasi bukan hanya memengaruhi cara pihak lain memandang ide bisnis Anda, tetapi juga bagaimana cara Anda membangun hubungan jangka panjang dengan mereka. Presentasi yang baik adalah tentang menciptakan kesan yang mendalam dan meyakinkan pihak lain bahwa Anda memiliki visi yang kuat, serta strategi yang jelas untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

4. Kolaborasi Untuk Inovasi

4) Apa peran kolaborasi dalam mengembangkan ide dan inovasi bisnis Anda? Kolaborasi menjadi salah satu kunci utama dalam mengembangkan ide dan inovasi bisnis, terutama bagi para wirausahawan wanita yang kerap menghadapi tantangan serupa di dunia bisnis yang kompetitif.

Menurut Siti Halimah (2024) *"Saya belajar banyak dari bekerja dengan perempuan lain di bidang yang sama. Kami saling mendukung dan berbagi informasi tentang cara mengatasi tantangan yang kami hadapi."*

Pernyataan ini menunjukkan bagaimana kolaborasi dapat membuka ruang bagi para pengusaha untuk saling belajar, memperluas wawasan, dan mempercepat pengembangan ide bisnis mereka. Bekerja sama dengan orang-orang yang memiliki visi yang sama memberikan kesempatan untuk berbagi pengalaman dan memanfaatkan keahlian masing-masing. Dalam kolaborasi ini, masing-masing pihak tidak hanya memberikan dukungan, tetapi juga berkontribusi dengan cara mereka sendiri yang unik untuk menemukan solusi atas masalah yang dihadapi.

Penelitian yang dilakukan oleh Gupta et al. (2021) dan Williams and Brown (2019) memperkuat pentingnya kolaborasi dalam meningkatkan inovasi di kalangan wirausaha perempuan. Penelitian kedua menunjukkan bahwa melalui kolaborasi, wirausaha perempuan dapat lebih mudah berbagi ide, membahas tren pasar terkini, dan menemukan solusi kreatif untuk masalah yang muncul. Kolaborasi ini tidak hanya menciptakan lingkungan yang lebih dinamis tetapi juga mendorong terciptanya produk atau layanan baru yang lebih relevan dan inovatif. Kolaborasi lintas sektor atau dengan wirausahawan

lain memungkinkan terciptanya ide-ide segar yang sebelumnya tidak terbayangkan, dan sering kali menjadi faktor penentu keberhasilan bisnis.

Pembahasan

Kemampuan presentasi dan kolaborasi memegang peranan penting dalam mendukung keberhasilan usaha wirausaha perempuan. Hasil penelitian ini mengungkap bahwa kedua kemampuan tersebut bukan sekadar faktor pendukung, melainkan elemen vital yang memengaruhi perkembangan dan kinerja usaha. Misalnya, Aisyah Putri, seorang wirausaha perempuan, berbagi pengalamannya terkait pentingnya kemampuan presentasi dalam membangun hubungan bisnis. Bagi Aisyah, kemampuan menjelaskan produk dengan jelas dan percaya diri tidak hanya membantu memperkenalkan produk kepada calon konsumen, tetapi juga membuka peluang kolaborasi dengan mitra bisnis. Hal ini terbukti efektif dalam menarik minat calon mitra yang lebih terbuka untuk melanjutkan pembicaraan menjadi peluang bisnis yang nyata. Penelitian terdahulu oleh Jones dan Smith (2020) juga menunjukkan bahwa presentasi yang terstruktur dan tepercaya dapat memperkuat hubungan bisnis dan membuka peluang yang lebih luas. Tidak hanya itu, kemampuan presentasi juga memegang peranan penting dalam membangun kredibilitas dan kepercayaan di hadapan investor. Nisa Rahmawati, seorang wirausaha perempuan, mengatakan bahwa kemampuan presentasi yang efektif dapat meningkatkan kepercayaan investor terhadap visi bisnis yang disampaikan. Bagi seorang wirausaha perempuan yang kerap menghadapi tantangan dalam memperkenalkan diri dan usahanya di pasar, kemampuan menyampaikan gagasan dengan percaya diri menjadi hal yang krusial. Penelitian yang dilakukan oleh Carter dan Lee (2022) mendukung hal tersebut dengan menunjukkan bahwa presentasi yang baik dapat menjadi faktor penting dalam menarik investor, membuka peluang pendanaan, dan memperluas jaringan bisnis.

Selain itu, kolaborasi menjadi kunci penting dalam menciptakan inovasi dalam berbisnis. Siti Halimah, pengusaha perempuan lainnya, mengungkapkan betapa berharganya kolaborasi dengan sesama pengusaha perempuan. Kolaborasi ini tidak hanya memungkinkan mereka untuk berbagi pengalaman dan solusi atas tantangan yang mereka hadapi, tetapi juga membuka ruang untuk terciptanya ide-ide baru yang lebih inovatif. Penelitian oleh Gupta et al. (2021) dan Williams and Brown (2019) memperkuat pandangan tersebut, dengan menunjukkan bahwa kolaborasi lintas sektor dapat mempercepat proses inovasi dan menghasilkan produk atau layanan yang lebih relevan dengan kebutuhan pasar. Kolaborasi ini memberikan kesempatan bagi pengusaha perempuan untuk saling mendukung dan belajar, sehingga tercipta sinergi yang meningkatkan daya saing bisnis mereka.

Selain itu, ketika keterampilan presentasi yang kuat dipadukan dengan kolaborasi yang produktif, hasilnya bisa sangat menguntungkan. Keterampilan presentasi yang baik membuka peluang untuk tampil dan bekerja sama, sementara kolaborasi membantu menghasilkan ide-ide kreatif yang dapat mempercepat pengembangan bisnis. Kedua keterampilan ini, jika dipadukan, akan menciptakan sinergi yang memperkuat posisi wirausaha perempuan di pasar global. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa kombinasi keterampilan presentasi dan kolaborasi dapat menghasilkan inovasi yang memperkuat dan memperluas ekosistem bisnis perempuan. Dengan demikian, wirausaha perempuan tidak hanya

dapat mengembangkan bisnisnya, tetapi juga berkontribusi dalam menciptakan ekosistem bisnis yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa keterampilan presentasi dan kolaborasi memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung keberhasilan wirausaha perempuan. Kedua keterampilan ini tidak hanya membantu dalam meningkatkan kredibilitas dan rasa percaya diri, tetapi juga menjadi kunci untuk memperluas jaringan bisnis dan mendapatkan dukungan dari investor dan mitra bisnis.

Keterampilan presentasi terbukti menjadi faktor utama dalam memengaruhi keputusan mitra bisnis dan investor. Informan menyatakan bahwa kemampuan menyampaikan dengan jelas, percaya diri, dan terstruktur dapat membuka peluang baru dalam membangun kemitraan dan mendapatkan dukungan informasi keuangan. Kepercayaan diri yang dibangun melalui keterampilan presentasi yang baik juga memperkuat kredibilitas wirausaha perempuan, yang sering menghadapi tantangan dalam membangun posisinya di pasar yang kompetitif.

Selain itu, kolaborasi merupakan elemen yang sangat mendukung inovasi dan pengembangan bisnis. Informan mengungkapkan bahwa bekerja dengan mitra yang memiliki visi yang sama dan berbagi pengalaman dapat mempercepat proses inovasi dan membuka peluang untuk menemukan solusi kreatif atas tantangan yang dihadapi. Kolaborasi tidak hanya membantu memperkuat ide bisnis, tetapi juga memperluas jaringan dan meningkatkan daya saing di pasar global.

Dengan demikian, penelitian ini memberikan gambaran yang jelas bahwa penguasaan keterampilan presentasi yang efektif dan kemampuan berkolaborasi dengan mitra terkait merupakan faktor penentu dalam mengembangkan dan mempertahankan keberhasilan kewirausahaan perempuan. Oleh karena itu, pengembangan kedua keterampilan ini harus menjadi fokus utama dalam program pelatihan dan pemberdayaan kewirausahaan perempuan, sehingga mereka dapat lebih kompetitif di pasar yang semakin dinamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Jones, M., & Smith, L. (2020). Pengaruh Keterampilan Presentasi Efektif Terhadap Keberhasilan Wirausahawan Wanita. *Jurnal Komunikasi Bisnis*, 15(3), 45-60.
- Gupta, R., Sharma, P., & Desai, S. (2021). Peran Kolaborasi Lintas Sektor dalam Pertumbuhan dan Inovasi Pengusaha Perempuan. *Jurnal Kewirausahaan dan Inovasi*, 12(2), 101-118.
- Williams, A., & Brown, K. (2019). Kepemimpinan Kolaboratif dan Pengusaha Perempuan: Menciptakan Keunggulan Kompetitif. *Jurnal Strategi Bisnis*, 8(4), 215-229.
- Liu, X., Zhang, Y., & Lee, H. (2020). Mengembangkan Citra Profesional yang Kuat: Pentingnya Keterampilan Presentasi bagi Pengusaha Perempuan. *Jurnal Internasional Bisnis dan Manajemen*, 22(1), 27-40.
- Carter, R., & Lee, C. (2022). Menggabungkan Keterampilan Presentasi dan Kolaborasi untuk Kesuksesan Berkelanjutan pada Pengusaha Perempuan. *Jurnal Manajemen Usaha Kecil*, 28(2), 134-149.

Hutagalung, DS, & Parapat, EPS (2023). Hubungan antara gaya kepemimpinan demokratis dan kinerja karyawan: Studi kasus di lingkungan kerja. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 14(2), 50-63.