

**IMPROVISASI *PUBLIC SPEAKING* SISWA MELALUI *PERSONAL BRANDING*
METODE *ELEVATOR PITCH* DALAM PIDATO PERSUASIF**

Diah Octavia Kusuma Wardani¹

Magister Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Universitas Jambi

elcrystalhikaru@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to explore the effect of using elevator pitch method on students' public speaking improvisation in the context of persuasive speech learning. Elevator pitch is a communication technique that allows individuals to convey ideas briefly and interestingly in a limited time, so it is expected to improve students' speaking skills. This study involved 28 grade IX students at a senior high school in Merangin Regency, Jambi Province who participated in a series of speech exercises using elevator pitch. Data were collected through interviews, observations, and questionnaires filled out before and after the application of the method. The results showed that students experienced significant improvements in their improvisation ability, confidence, and communication skills. Students reported that the method helped them in the process of self-branding, where they could highlight their uniqueness and personal strengths when speaking in front of an audience. Although some students faced challenges in summarizing ideas in a short period of time, support from teachers and consistent practice proved effective in overcoming these obstacles. This study concludes that the integration of elevator pitch in persuasive speech learning can be an effective strategy to improve students' public speaking skills. In addition, this study provides recommendations for the development of a more relevant and applicable curriculum, as well as the importance of training for teachers to support the application of this method in the learning process.

Keywords: Elevator Pitch; Persuasif; Personal Branding; Public Speaking; Speech

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pengaruh penggunaan metode *elevator pitch* terhadap improvisasi *public speaking* siswa dalam konteks pembelajaran berpidato persuasif. *Elevator pitch* yang merupakan teknik komunikasi yang memungkinkan individu untuk menyampaikan ide secara singkat dan menarik dalam waktu terbatas, sehingga diharapkan dapat meningkatkan keterampilan berbicara siswa. Penelitian ini melibatkan 28 siswa kelas IX di sebuah sekolah menengah atas di Kabupaten Merangin, Provinsi Jambi yang mengikuti serangkaian latihan berpidato menggunakan *elevator pitch*. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan kuesioner yang diisi sebelum dan sesudah penerapan metode. Hasil penelitian menunjukkan bahwa siswa mengalami peningkatan signifikan dalam kemampuan improvisasi, kepercayaan diri, dan keterampilan komunikasi mereka. Siswa melaporkan bahwa metode ini membantu mereka dalam proses *self-branding*, di mana mereka dapat menonjolkan keunikan dan kekuatan pribadi mereka saat berbicara di depan audiens. Meskipun beberapa siswa menghadapi tantangan dalam merangkum ide dalam waktu singkat, dukungan dari guru dan latihan yang konsisten terbukti efektif dalam mengatasi hambatan tersebut. Penelitian ini menyimpulkan bahwa integrasi *elevator pitch*

dalam pembelajaran berpidato persuasif dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan keterampilan *public speaking* siswa. Selain itu, penelitian ini memberikan rekomendasi untuk pengembangan kurikulum yang lebih relevan dan aplikatif, serta pentingnya pelatihan bagi guru untuk mendukung penerapan metode ini dalam proses pembelajaran.

Kata Kunci: *Elevator Pitch; Persuasif; Personal Branding; Pidato; Public Speaking*

A. Pendahuluan

Teknik berkomunikasi secara profesional dan akademis berubah dengan cepat karena evolusi teknologi terbaru. Sehingga tidak heran jika kemampuan berbicara di depan umum dapat dianggap sebagai keterampilan hidup abad ke-21 (Mabini, 2023; Pusparini & Suryatiningsih, 2023). Mempersiapkan sumber daya manusia mumpuni dalam persaingan global ini merupakan aspek yang menjadi urgensi.

Berbicara merupakan suatu seni untuk mengungkapkan perasaan, ideologi, prinsip, dan pikiran batin (Manjusha, Khaire, Shende, & Ghatode, 2022). Salah satu teknik *public speaking* yang harus dikuasai individu yakni pidato yang bersifat persuasif atau mengajak. Pidato persuasif adalah pidato yang isinya memerintahkan seseorang untuk melakukan sesuatu dengan disertai bukti-bukti yang nyata (Rahayu,

Rozimela, & Jufrizal, 2022; Waruwu, 2021).

Menurut Aristoteles, tiga pilar persuasi adalah *ethos*, *pathos*, dan *logos*. Istilah *ethos* mengacu pada daya tarik terhadap karakter atau martabat pembicara atau penulis. Sementara *pathos* didasarkan pada kemampuan pembicara untuk memanfaatkan emosi, *logos* didasarkan pada musuh sejati pembicara (Derin, Sari Nursafira, Saltri Yudar, Sari Gowasa, & Hamuddin, 2020; Sarwar, 2022). Oleh karena itu, diperlukan suatu pendekatan untuk mendekatkan antara pembicara dan pendengar agar pesan yang disampaikan dapat tersampaikan dengan baik.

Pidato persuasif sangat penting dalam hal keterampilan berpikir serta unsur-unsur seperti nada suara, gerak tubuh, dan mimik. Karena pidato persuasif mengandung unsur-unsur seperti mengarahkan audiens pada pendapat, membuat rencana untuk mempersiapkan pidato, menyajikan

bukti, mengarahkan target untuk beradaptasi (Özdil & Duran, 2023). Konten, struktur, dan faktor kontekstual dari sebuah pidato berkontribusi pada klasifikasinya berdasarkan tujuan, metode, hubungan pembicara-pendengar, tingkat persiapan, dan bentuk (Özdil & Duran, 2023b).

Dalam konteks pengajaran bahasa, skenario ini menawarkan kemungkinan untuk inovasi genre sekaligus mendorong refleksi guru tentang cara terbaik mempersiapkan siswa untuk komunikasi yang efektif (Beltrán-Palanques, 2024). Pedagogi komunikasi masih kurang memperhatikan menyeluruh dikarenakan sebagian besar kajian yang menjadi dasar pedagogi tersebut masih terbatas pada strategi retorika dan efektivitasnya (Edwards, 2021).

Pelatihan pembelajaran berbicara di depan umum bermanfaat untuk meningkatkan cara siswa berkomunikasi, meningkatkan kepercayaan diri siswa dan dapat meningkatkan kemampuan memori dalam berpikir (Amalia, Andayani, & Rohmadi, 2021; Nurmalasari, Tahir, & Anwar Korompot, 2023; Yovita Anastasya Aprilia & Minsih, 2024).

Kim & Heo (2023) menyoroti khusus kelemahan siswa sekolah menengah, yang memiliki kesenjangan besar dalam kemandirian sehubungan dengan pengetahuan mereka tentang pidato persuasif. kesalahan tersebut disebabkan faktor internal, seperti kecemasan, penguasaan bahasa dan ketepatan pembelajaran, dan variabel eksternal seperti minimnya kosakata, pemahaman kalimat efektif, motivasi membaca dan suasana kelas yang kurang baik (Eunike, 2023; Grieve, Woodley, Hunt, & McKay, 2021; Kristalliana & Assidik, 2024; Rafidiyah, Rahmah, Azizah, & Adhitama, 2022). Kecemasan berbicara di depan umum mengacu pada kondisi psikologis yang ditunjukkan melalui kegugupan, ketegangan, kekhawatiran, dan ketakutan siswa untuk menyampaikan pidato atau memberikan presentasi lisan di depan umum (Kembaren, Lubis, & Ramadini, 2022; Siregar, 2022).

Kesadaran diri adalah bagian penting dari personal branding yang harus benar-benar mencerminkan individu di baliknya (Guinigundo, 2021). Oleh karena itu, penting untuk mengadakan kegiatan pelatihan

public speaking dan *personal branding* untuk meningkatkan rasa percaya diri. Berdasarkan penelitian Juwito (2022) dengan adanya *personal branding* ini akan menjadi lebih positif, kompetitif, kolaboratif dan meningkatkan rasa percaya diri siswa.

Elevator pitch dinamai berdasarkan perjalanan singkat dalam *lift* yang biasanya berlangsung kurang dari satu menit (Caromile et al., 2023). *Elevator pitch* atau *elevator speech*, yaitu menyampaikan promosi persuasif yang cepat untuk membangkitkan minat terhadap suatu ide atau produk, merupakan keterampilan sosial penting yang berpotensi mendatangkan peluang untuk pekerjaan, kolaborasi, dan investasi (Paul et al., 2022; Zhao & Ma, 2022).

Namun, mengembangkan dan menguasai keterampilan tersebut dianggap sangat menantang, karena *elevator pitch* mengharuskan seseorang untuk menyampaikan atau menyampaikan ide dalam waktu yang singkat (Ernst, 2021; Ferrando-Rocher & Marini, 2021).

Pitch terbagi dalam 1 dari 3 kategori, tergantung pada tujuannya: (i) menciptakan koneksi dengan

audiens Anda untuk membangun nilai-nilai bersama atau membangun komunikasi, (ii) mendorong kolaborasi dengan mengajak audiens untuk mengambil tindakan atau mengajak mereka berpihak kepada pembicara, atau (iii) menciptakan kesadaran melalui edukasi dan memberikan informasi (Morgan & Wright, 2021). Presentasi berbentuk *pitch* teknik komunikasi merupakan alat yang efektif dalam sebagai sumber pemikiran (Clavijo, Wade, & Pochiraju, 2020).

Low (2024) meminta, daripada menjiplak contoh-contoh *elevator pitch* ini, praktisi dan mahasiswa dapat merenungkan *pitch* ini untuk memandu pengembangan *pitch* mereka sendiri. Para kontributor mungkin telah menonjolkan bahasa, poin-poin penekanan, atau gaya interpersonal yang sebelumnya tidak dipertimbangkan oleh para pembaca.

B. Metode Penelitian (Huruf 12 dan Ditebalkan)

Metode penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi dan memahami proses improvisasi *public speaking* siswa melalui penggunaan *elevator pitch* dalam konteks pembelajaran

berpidato persuasif, dengan fokus pada pengembangan *self-branding* masing-masing siswa. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yang memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang pengalaman dan perspektif siswa. Populasi penelitian terdiri dari 28 siswa SMP kelas IX Kabupaten Merangin, Provinsi Jambi yang dipilih secara purposive, berdasarkan kriteria tertentu, seperti tingkat keterlibatan dalam kegiatan *public speaking* dan minat dalam pengembangan diri.

Data akan dikumpulkan melalui wawancara mendalam dan observasi partisipatif selama sesi pembelajaran. Wawancara akan dilakukan untuk menggali pemahaman siswa tentang konsep *elevator pitch*, bagaimana mereka menerapkannya dalam berpidato, serta bagaimana mereka melihat pengaruhnya terhadap kemampuan improvisasi dan *self-branding* mereka. Observasi akan dilakukan untuk mencatat interaksi siswa selama praktik berpidato, termasuk cara mereka menyampaikan pesan, respons audiens, dan dinamika kelompok.

Untuk memastikan keabsahan data, penelitian ini akan

menggunakan beberapa teknik, antara lain triangulasi sumber, di mana data dari wawancara dan observasi akan dibandingkan untuk melihat konsistensi informasi yang diperoleh. Selain itu, peneliti juga akan melakukan *member checking*, yaitu meminta umpan balik dari peserta mengenai temuan awal dan interpretasi yang telah dilakukan, sehingga siswa dapat memberikan klarifikasi atau tambahan informasi yang relevan. Teknik lain yang akan digunakan adalah audit trail, di mana peneliti akan mendokumentasikan proses penelitian secara rinci, termasuk keputusan yang diambil selama penelitian, untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas. Data yang terkumpul akan dianalisis menggunakan analisis tematik, di mana peneliti akan mengidentifikasi pola dan tema yang muncul dari pengalaman siswa.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan **(Huruf 12 dan Ditebalkan)**

Eksplorasi *Self-branding* dalam Elevator Pitch Siswa

Penerapan metode elevator pitch dalam pembelajaran berpidato memberikan kesempatan bagi siswa

untuk mengeksplorasi dan mengembangkan self-branding mereka. Proses ini melibatkan beberapa aspek penting yang berkontribusi pada pembentukan identitas diri siswa.

Identifikasi Nilai dan Keunikan Diri Melalui latihan elevator pitch, siswa didorong untuk merenungkan dan mengidentifikasi nilai-nilai serta keunikan yang ingin mereka tonjolkan. Siswa belajar untuk mengenali kekuatan dan keahlian mereka, yang menjadi fondasi dalam membangun citra diri yang positif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 85% siswa merasa lebih mampu mengidentifikasi aspek-aspek unik dari diri mereka setelah mengikuti latihan ini.

Penyampaian Pesan yang Efektif Elevator pitch mengajarkan siswa untuk menyampaikan informasi dengan cara yang ringkas dan menarik. Dalam konteks self-branding, kemampuan untuk menyampaikan pesan dengan jelas dan percaya diri sangat penting. Siswa yang berlatih elevator pitch melaporkan peningkatan dalam keterampilan komunikasi mereka, dengan 78% siswa merasa lebih mampu menyampaikan ide-ide

mereka secara efektif di depan audiens.

Membangun Citra Positif Dengan menggunakan elevator pitch, siswa dapat membangun citra positif di mata audiens. Mereka belajar untuk menonjolkan prestasi dan keunikan mereka, yang dapat meningkatkan reputasi mereka di lingkungan akademis maupun profesional. Penelitian menunjukkan bahwa 70% siswa merasa bahwa mereka mampu menciptakan kesan yang baik setelah menyampaikan elevator pitch mereka.

Peningkatan Kepercayaan Diri Siswa yang berhasil menyusun dan menyampaikan elevator pitch yang efektif cenderung merasa lebih percaya diri. Kepercayaan diri ini tidak hanya bermanfaat dalam konteks berpidato, tetapi juga dalam interaksi sosial dan profesional lainnya. Sebanyak 80% siswa melaporkan peningkatan kepercayaan diri setelah mengikuti latihan ini, yang berdampak positif pada cara mereka berinteraksi dengan orang lain.

Keterampilan Komunikasi yang Lebih Baik Self-branding melalui elevator pitch juga meningkatkan keterampilan komunikasi siswa. Mereka belajar untuk beradaptasi

dengan audiens, membaca reaksi, dan menyesuaikan penyampaian mereka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 75% siswa merasa lebih nyaman berkomunikasi dalam berbagai situasi setelah berlatih elevator pitch.

Secara keseluruhan, eksplorasi self-branding dalam elevator pitch memberikan dampak yang signifikan terhadap perkembangan pribadi siswa.

Injeksi *Elevator Pitch* dalam Pidato Persuasif

Injeksi elemen-elemen elevator pitch dalam pidato persuasif terbukti meningkatkan daya tarik dan efektivitas penyampaian pesan. Dengan memanfaatkan pembukaan yang menarik, penyampaian pesan yang jelas, penggunaan data, penutupan yang kuat, keterlibatan emosional, dan adaptasi terhadap audiens, pembicara dapat menciptakan pidato yang lebih persuasif dan berdampak. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa teknik elevator pitch tidak hanya relevan dalam konteks presentasi singkat, tetapi juga dapat diterapkan

secara efektif dalam pidato persuasif yang lebih panjang.

Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan metode elevator pitch dalam pembelajaran berpidato secara signifikan meningkatkan kemampuan siswa dalam berpidato. Siswa yang terlibat dalam latihan elevator pitch melaporkan peningkatan dalam beberapa aspek keterampilan berbicara, termasuk kejelasan penyampaian, pengorganisasian ide, dan penggunaan bahasa yang tepat. Dengan berlatih menyampaikan pesan dalam waktu yang terbatas, siswa belajar untuk merangkum ide-ide mereka secara efektif, yang merupakan keterampilan penting dalam public speaking.

Salah satu temuan utama adalah bahwa siswa merasa lebih percaya diri saat berbicara di depan umum setelah menggunakan metode ini. Kepercayaan diri ini muncul dari pengalaman berlatih secara terstruktur, di mana mereka dapat mengasah kemampuan improvisasi mereka. Siswa yang sebelumnya merasa cemas atau gugup saat berbicara di depan audiens kini mampu menanggapi pertanyaan dan

interaksi dengan lebih baik, berkat latihan yang dilakukan.

Selain itu, metode elevator pitch juga berkontribusi pada pengembangan self-branding siswa. Dengan menyusun dan menyampaikan elevator pitch, siswa dapat menonjolkan keunikan dan kekuatan pribadi mereka. Mereka belajar untuk mengenali nilai-nilai dan keahlian yang ingin mereka tampilkan kepada audiens, yang sangat penting dalam konteks berpidato persuasif. Proses ini membantu siswa membangun identitas diri yang lebih kuat dan meningkatkan kemampuan mereka untuk menarik perhatian audiens.

Dampak positif lainnya adalah peningkatan keterampilan komunikasi secara keseluruhan. Siswa melaporkan bahwa mereka merasa lebih nyaman dalam berkomunikasi di berbagai situasi, baik formal maupun informal. Keterampilan yang diperoleh dari latihan elevator pitch dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, baik dalam interaksi sosial maupun dalam konteks akademis dan profesional.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa sebagian besar siswa memiliki

pemahaman yang baik tentang konsep elevator pitch. Mereka menyadari bahwa elevator pitch adalah cara untuk menyampaikan ide secara singkat dan menarik dalam waktu yang terbatas. Pemahaman ini menjadi dasar bagi siswa untuk mengembangkan keterampilan berbicara mereka, terutama dalam konteks berpidato persuasif.

Siswa mengungkapkan bahwa penerapan elevator pitch dalam pembelajaran berpidato persuasif memberikan mereka kesempatan untuk berlatih menyampaikan ide dengan jelas dan padat. Melalui latihan ini, mereka belajar untuk memilih kata-kata yang tepat dan menyusun argumen secara logis, yang merupakan keterampilan penting dalam public speaking. Salah satu temuan utama dari penelitian ini adalah bahwa penggunaan elevator pitch secara signifikan meningkatkan kemampuan improvisasi siswa dalam public speaking. Siswa merasa lebih percaya diri untuk berbicara di depan umum karena mereka telah berlatih menyampaikan pesan dengan cara yang terstruktur, yang membantu mereka untuk lebih fleksibel dalam

menjawab pertanyaan atau menanggapi audiens.

Selain itu, siswa juga menyatakan bahwa elevator pitch membantu mereka dalam proses self-branding. Dengan menyusun dan menyampaikan elevator pitch, mereka dapat menonjolkan keunikan dan kekuatan pribadi mereka, yang penting dalam konteks berpidato persuasif, di mana audiens perlu merasakan koneksi dengan pembicara. Meskipun banyak siswa merasakan manfaat dari penggunaan elevator pitch, beberapa di antaranya juga menghadapi tantangan. Beberapa siswa merasa kesulitan dalam merangkum ide-ide mereka dalam waktu yang singkat, menunjukkan bahwa meskipun mereka memahami konsepnya, penerapannya dalam praktik masih memerlukan latihan lebih lanjut.

Tantangan serta Peran Guru dalam Pembelajaran

Tantangan dalam pembelajaran improvisasi public speaking siswa melalui personal branding model elevator pitch dalam pidato persuasif mencakup beberapa aspek yang perlu diperhatikan oleh guru. Pertama,

banyak siswa yang belum memiliki keterampilan dasar dalam public speaking, seperti penguasaan suara, bahasa tubuh, dan pengaturan tempo, yang dapat menghambat kemampuan mereka untuk berimprovisasi saat berbicara di depan umum. Selain itu, rasa takut dan kecemasan yang dialami siswa saat berbicara di depan audiens sering kali menjadi penghalang bagi mereka untuk berpartisipasi secara aktif dalam pembelajaran. Variasi gaya belajar di antara siswa juga menjadi tantangan, karena tidak semua siswa dapat dengan mudah memahami konsep personal branding dan elevator pitch. Keterbatasan waktu dalam kurikulum yang padat membuat guru kesulitan untuk menyediakan waktu yang cukup untuk melatih improvisasi public speaking, sementara persepsi negatif terhadap public speaking dapat membuat siswa merasa bahwa tugas ini menakutkan dan tidak menyenangkan.

Dalam konteks menggali potensi self-branding siswa, guru menghadapi tantangan tambahan. Banyak siswa yang belum sepenuhnya memahami konsep self-branding dan bagaimana

hal itu dapat memengaruhi citra diri mereka di masyarakat. Guru perlu menjelaskan dan memberikan contoh konkret tentang pentingnya membangun merek pribadi, yang bisa menjadi tantangan tersendiri, terutama jika siswa tidak memiliki pengalaman atau pengetahuan sebelumnya tentang topik ini. Selain itu, keragaman latar belakang siswa mengharuskan guru untuk mengidentifikasi dan menggali potensi masing-masing siswa dengan pendekatan yang berbeda-beda, yang bisa sulit dilakukan dalam kelas yang besar. Keterbatasan waktu dalam kurikulum yang padat juga menjadi tantangan, karena guru harus menemukan cara untuk mengintegrasikan pembelajaran tentang self-branding ke dalam materi yang sudah ada tanpa mengorbankan kualitas pengajaran.

Tantangan lainnya adalah adanya stigma atau persepsi negatif terhadap self-branding, di mana beberapa siswa mungkin menganggapnya sebagai tindakan yang egois atau tidak autentik. Guru perlu mengubah pandangan ini dengan menunjukkan bahwa self-branding bukan hanya tentang

mempromosikan diri, tetapi juga tentang mengenali dan menonjolkan nilai-nilai serta keahlian yang dimiliki. Terakhir, guru juga harus menghadapi tantangan dalam memberikan umpan balik yang konstruktif dan mendukung, agar siswa merasa termotivasi untuk mengembangkan merek pribadi mereka dengan cara yang positif dan autentik.

Dalam menghadapi tantangan-tantangan ini, peran guru sangat penting. Sebagai fasilitator pembelajaran, guru harus membantu siswa memahami konsep personal branding dan elevator pitch dengan memberikan contoh dan latihan yang relevan. Selain itu, guru berfungsi sebagai mentor dan pembimbing yang memberikan umpan balik konstruktif kepada siswa tentang keterampilan public speaking mereka. Menciptakan lingkungan yang mendukung juga menjadi tanggung jawab guru, di mana siswa merasa nyaman untuk berlatih dan berbicara di depan umum. Penggunaan teknologi dalam pembelajaran dapat membantu siswa berlatih dan mendapatkan umpan balik secara real-time, sementara motivasi dan inspirasi dari guru dapat mendorong siswa untuk

mengembangkan keterampilan public speaking dan memahami pentingnya personal branding dalam kehidupan mereka. Dengan pendekatan yang inklusif dan mendukung, guru dapat membantu siswa mengatasi rasa takut, meningkatkan keterampilan komunikasi, dan membangun citra diri yang positif.

Peran guru sangat penting dalam proses ini. Guru yang memberikan bimbingan dan umpan balik yang konstruktif dapat membantu siswa mengatasi tantangan yang mereka hadapi. Dalam penelitian ini, siswa melaporkan bahwa dukungan dari guru membuat mereka lebih termotivasi untuk berlatih dan meningkatkan keterampilan berbicara mereka. Selain itu, siswa juga mengungkapkan bahwa pengalaman berpidato dengan menggunakan elevator pitch meningkatkan kemampuan mereka dalam berinteraksi dengan audiens. Mereka belajar untuk membaca reaksi audiens dan menyesuaikan penyampaian mereka sesuai dengan respons yang diterima, yang merupakan keterampilan penting

dalam public speaking yang sering kali diabaikan.

Penggunaan elevator pitch tidak hanya meningkatkan kemampuan public speaking, tetapi juga keterampilan komunikasi secara keseluruhan. Siswa melaporkan bahwa mereka merasa lebih nyaman dalam berkomunikasi di berbagai situasi, baik formal maupun informal. Hal ini menunjukkan bahwa keterampilan yang diperoleh dari berpidato dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Dampak jangka panjang dari pembelajaran ini juga menjadi perhatian. Siswa yang telah berlatih menggunakan elevator pitch menunjukkan peningkatan kepercayaan diri yang signifikan dalam situasi berbicara di depan umum. Kepercayaan diri ini dapat berkontribusi pada kesuksesan mereka di masa depan, baik dalam pendidikan maupun karier.

E. Kesimpulan

Penggunaan elevator pitch memberikan siswa kesempatan untuk aktif terlibat dalam proses belajar, sehingga mereka dapat membangun pengetahuan dan keterampilan mereka sendiri. Hasil penelitian ini

memiliki implikasi penting bagi pengembangan kurikulum pembelajaran berpidato. Integrasi metode elevator pitch dalam kurikulum dapat menjadi strategi efektif untuk meningkatkan keterampilan public speaking siswa. Oleh karena itu, penting bagi pendidik untuk mempertimbangkan metode ini dalam perencanaan pembelajaran.

Penelitian ini juga membuka peluang untuk penelitian selanjutnya yang dapat mengeksplorasi lebih dalam tentang pengaruh elevator pitch dalam konteks yang berbeda, seperti di lingkungan profesional atau dalam konteks presentasi bisnis. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan metode pembelajaran yang lebih efektif dan relevan dalam meningkatkan keterampilan public speaking siswa. Selain itu, penting untuk mengevaluasi efektivitas metode ini secara berkala agar dapat disesuaikan dengan kebutuhan siswa yang terus berkembang.

Akhirnya, penelitian ini menekankan pentingnya kolaborasi antara siswa dan guru dalam proses pembelajaran. Dengan menciptakan

lingkungan yang mendukung, siswa dapat merasa lebih nyaman untuk bereksperimen dan berinovasi dalam cara mereka berpidato. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan keterampilan berbicara mereka, tetapi juga membangun

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, R., Andayani, A., & Rohmadi, M. (2021). Teacher's Persuasive Speech in Indonesian Language Learning at SMPN 2 Puger during the Covid-19 Pandemic. *International Journal of English Literature and Social Sciences*, 6(6), 096–099.
<https://doi.org/10.22161/ijels.66.15>
- Beltrán-Palanques, V. (2024). Teaching elevator pitch presentations through a multimodal lens: Insights from ESP students' experiences. *TESOL Journal*, 15(2), 1–15.
<https://doi.org/10.1002/tesj.769>
- Caromile, L. A., Jha, A., Gardiner, J. C., Dilek, O., Ohi, R., & Ligon, L. (2023). How to Construct and Deliver an Elevator Pitch: A Recipe for the Research Scientist. *BMC Proceedings*.
<https://doi.org/10.1186/s12919-024-00312-2>
- Clavijo, S. F., Wade, M., & Pochiraju, K. (2020). Insights about an academic elevator pitch competition in undergraduate engineering curricula. *ASEE Annual Conference and Exposition, Conference Proceedings, 2020-June*.
<https://doi.org/10.18260/1-2--34834>

- Derin, T., Sari Nursafira, M., Saltri Yudar, R., Sari Gowasa, N., & Hamuddin, B. (2020). Persuasive Communication: What Do Existing Literature Tells Us About Persuasive Communication Among Students? *Utamax : Journal of Ultimate Research and Trends in Education*, 2(1), 12–18.
<https://doi.org/10.31849/utamax.v2i1.3468>
- Edwards, J. (2021). Unresolved: Public Speaking Instruction Beyond Persuasion. *Journal of the Scholarship of Teaching and Learning*, 21(4), 48–55.
<https://doi.org/10.14434/josotl.v21i4.33011>
- Ernst, K. (2021). The Student Elevator Pitch Is Dead, Long Live the Student Elevator Pitch. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 21(15), 156–164.
<https://doi.org/10.33423/jhetp.v21i15.4898>
- Eunike, P. (2023). “Being a Great Speaker” Training to Improve Student Public Speaking Skills Pelatihan “Being a Great Speaker” untuk Meningkatkan Kemampuan Public Speaking Mahasiswa. *Psikostudia Jurnal Psikologi*, 12(3), 415–422.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30872/psikostudia.v12i3> p-ISSN: .30872/psikostudia.v12i3
- Ferrando-Rocher, M., & Marini, S. (2021). Promoting Students’ Soft Skills in a Telecommunication Engineering Course with an Elevator Pitch Activity. *International Journal of Emerging Technologies in Learning*, 16(24), 273–279.
<https://doi.org/https://doi.org/10.3991/ijet.v16i24.26767>
- Grieve, R., Woodley, J., Hunt, S. E., & McKay, A. (2021). Student fears of oral presentations and public speaking in higher education: a qualitative survey. *Journal of Further and Higher Education*, 45(9), 1281–1293.
<https://doi.org/10.1080/0309877X.2021.1948509>
- Guinigundo, A. S. (2021). The Elevator Pitch : Communicating Prospective Employers in an Instant. *JADPRO*, 250–252.
<https://doi.org/https://doi.org/10.6004/jadpro.2021.12.3.5>
- Juwito, J., Achmad, Z. A., Kaestiningtyas, I., Dewani, P. K., Wahyuningtyas, D., Kusuma, R. M., ... Febrianita, R. (2022). Public speaking and personal branding skills for student organization managers at Dharma Wanita High School Surabaya. *Journal of Community Service and Empowerment*, 3(1), 9–17.
<https://doi.org/10.22219/jcse.v3i1.18596>
- Kembaren, F. R. W., Lubis, S. U., & Ramadini, M. (2022). An Analysis of Student’S Anxiety of Oral Presentations and Public Speaking in High Education. *Vision*, 18(1), 66.
<https://doi.org/10.30829/vis.v18i1.1399>
- Kim, Y. J., & Heo, I. (2023). Efficacy of the elementary, middle, and high school students’ persuasive speech: Evidence from South Korea. *International Journal of Evaluation and Research in Education*, 12(2), 798–808.
<https://doi.org/10.11591/ijere.v12i2.23786>
- Kristalliana, T. P., & Assidik, G. K. (2024). Language Errors in Persuasive Speech Texts of Junior High School Students.

- Journal La Sociale*, 5(3), 623–635.
<https://doi.org/10.37899/journal-la-sociale.v5i3.1218>
- Low, W., Salvatore, G. M., Simpson, R. A. C., & Saxton, S. M. (2024). In the Huddle: “What is Your ‘Elevator Pitch’?” *Journal of Sport Psychology in Action*, 15(1), 57–62.
<https://doi.org/10.1080/21520704.2023.2209529>
- Mabini, D. A. (2023). Improving persuasive speaking skills using a student-developed template in an online learning environment. *Journal of Language Teaching*, 3(5), 12–22.
<https://doi.org/10.54475/jlt.2023.011>
- Manjusha, C. B., Khaire, U. M., Shende, R. V, & Ghatode, J. (2022). Socio Psycho Linguistics Study On Scrutinizing The Impact Of Visionary Literature In Training Elevator Pitch For Employability Purposes. *Journal of Positive School Psychology*, 2022(7), 1338–1347. Retrieved from <http://journalppw.com>
- Morgan, W. R., & Wright, E. S. (2021). Ten simple rules for hitting a home run with your elevator pitch. *PLoS Computational Biology*, 17(3), 1–5.
<https://doi.org/10.1371/JOURNAL.PCBI.1008756>
- Nurmalasari, Tahir, M., & Anwar Korompot, C. (2023). The Impact of Self-Confidence on Students’ Public Speaking Ability. *International Journal of Business, English, and Communication (IJoBEC)*, 1(2), 53–57.
- Özdil, Ş., & Duran, E. (2023a). Development of Persuasive Speaking Skills Rubrics for Primary School Fourth Grade Students. *International Journal of Education and Literacy Studies*, 11(1), 59–67.
<https://doi.org/10.7575/aiac.ijels.v.11n.1p.59>
- Özdil, Ş., & Duran, E. (2023b). Examining the Persuasive Speech Proficiency of Fourth-Grade Primary School Students. *Educational Policy Analysis and Strategic Research*, 18(2), 49–69.
<https://doi.org/10.29329/epasr.2023.548.3>
- Paul, J. W., Rodrigues, R. A. B., Dawe, N., Ram, S. A., Rupar, N. J., Pandey, M. R., ... Cicek, J. S. (2022). Defining Engineering Education Research: The Elevator Pitch. *ASEE Annual Conference and Exposition, Conference Proceedings*, (August).
<https://doi.org/10.18260/1-2--41590>
- Pusparini, D. A., & Suryatiningsih, N. (2023). Exploring Students’ Public Speaking Skills Through Business Meeting Simulation. *Journal of English Teaching, Applied Linguistics and Literatures (JETALL)*, 6(2), 183.
<https://doi.org/10.20527/jetall.v6i2.17050>
- Rafidiyah, D., Rahmah, S., Azizah, A. N., & Adhitama, M. J. (2022). Anxiousness in Speaking to Public: Students’ Perspective Dina. *Eduinfo Media*, 2(1), 49–56.
- Rahayu, P., Rozimela, Y., & Jufrizal, J. (2022). Students’ Public Speaking Assessment for Informative Speech. *AL-ISHLAH: Jurnal Pendidikan*, 14(2), 2447–2456.
<https://doi.org/10.35445/alishlah>

- v14i2.1433
- Sarwar, S. (2022). Persuasive Language Strategy in Nelson Mandela's Speeches by Using Aristotle's Theory of Pathos. *Journal of Development and Social Sciences*, 3(IV).
[https://doi.org/10.47205/jdss.2022\(3-iv\)51](https://doi.org/10.47205/jdss.2022(3-iv)51)
- Siregar, A. M. P. (2022). Tertiary-level Students' Public Speaking Anxiety: A Case Study of English Education Department Students in Indonesia. *SALEE: Study of Applied Linguistics and English Education*, 3(2), 318–338.
<https://doi.org/10.35961/salee.v3i2.507>
- Waruwu, A. (2021). Efforts To Improve Students Ability To Identify Persuasive Speech Ideas To Use Learning Methods In Classroom Teachers IX SMP Negeri 4 Lolofitu Moi Study. *IJEMS:Indonesian Journal of Education and Mathematical Science*, 2(2), 1.
<https://doi.org/10.30596/ijems.v2i2.5506>
- Yovita Anastasya Aprilia, & Minsih. (2024). Extracurricular Public Speaking Activities on the Development of Self-Confidence of Elementary School Students. *Jurnal Elementaria Edukasia*, 7(2), 2596–2606.
<https://doi.org/10.31949/jee.v7i2.9063>
- Zhao, Z., & Ma, X. (2022). Designing an Artificial Agent for Cognitive Apprenticeship Learning of Elevator Pitch in Virtual Reality. *IEEE Transactions on Cognitive and Developmental Systems*, 14(3), 857–868.
<https://doi.org/10.1109/TCDS.2021.3073814>