

1

Pengantar

- **Masalah dalam presentasi**
- **Apa itu presentasi?**
- **Bagaimana buku ini disusun?**

Pada umumnya, pebisnis mengalokasikan banyak dana untuk membiayai iklan yang menarik perhatian calon pelanggan. Mereka menggunakan media televisi, papan iklan (*billboard*), artikel di media massa, *booklet*, bahkan *e-mail*, yang tujuannya tidak lain untuk menanamkan gambaran tentang kehebatan produk mereka di benak calon pembeli. Bagaimana dengan peran media presentasi yang (sebenarnya) lebih murah?

Presentasi, tak ayal menjadi salah satu alat yang paling diandalkan oleh banyak orang dengan beragam profesi, entah pebisnis, ilmuwan, motivator, guru, pelajar, bahkan rohaniwan, sebagai media untuk mempengaruhi orang lain (masyarakat). Mereka menyampaikan gagasan-gagasan brilian kepada orang lain melalui presentasi.

Bagi pebisnis, presentasi dapat dianggap sebagai garda terdepan dari upayanya untuk memperkenalkan produk. Kualitas presentasi, bisa jadi mencitrakan suatu produk. CEO Apple, Steve Jobs adalah salah satu contoh pebisnis yang piawai memanfaatkan momen presentasi untuk mencitrakan produk komputer Apple yang sederhana, mudah digunakan, namun handal. Tak berlebihan jika sosok Steve diidentikkan dengan komputer Apple.

Al Gore, mantan wakil presiden Amerika Serikat adalah con-

toh penyaji yang cukup sukses mempengaruhi manusia untuk lebih memperhatikan alam yang kondisinya makin buruk. Melalui kehebatan presentasinya, Al Gore membentuk kepedulian manusia se-jagad pada kesehatan lingkungan. Jika Anda tertarik, silakan menilik *website* Al Gore di www.algore.com.

Namun, beberapa pertanyaan akan timbul, di antaranya, benarkah membawakan presentasi itu sulit? Apakah presentasi cukup disampaikan dengan cara membacakan cerita di depan hadirin? Benarkah presentasi berkaitan erat dengan masalah mental? Dan sekian banyak pertanyaan lain.



Steve Jobs dianggap sebagai penyaji paling berpengaruh di dunia karena menerapkan prinsip kejelasan cerita, kesederhanaan tampilan slide, dan kedekatan dengan hadirin (Sumber: www.pop_7111 inc.com)

Masalah dalam presentasi

Jika saya boleh bertanya, berapa banyak dari presentasi yang Anda saksikan termasuk kategori menarik, memukau, dan menginspirasi? Saya yakin, jawaban Anda adalah: sangat sedikit! Setidaknya, itulah yang juga saya amati dari sekian banyak kuliah, seminar, atau sekedar diskusi kelompok bidang kajian tertentu yang pernah saya ikuti.

Alexei Kapterev menyatakan di dalam makalahnya, *Death by Powerpoint*, bahwa sekitar 50 persen presentasi yang disampaikan tidak bisa dipahami dengan baik karena berbagai sebab. Para penyaji tersebut cenderung menggunakan cara-cara yang kurang pas dalam membawakan presentasi, misalnya mengabaikan hadirin (karena lebih asyik dengan membaca catatannya), menampilkan *slide* yang tidak komunikatif (suka menjejalkan banyak data dan fakta), menjelaskan masalah dengan bahasa yang sulit dipahami hadirin (suka menggunakan istilah teknis), dan kesalahan-kesalahan yang lain.

Secara umum, ada tiga kesalahan yang berpotensi menggagalkan penyampaian presentasi, sebagai berikut.

Cerita yang kurang menarik

Masalah ini biasanya disebabkan oleh kekurangpahaman penyaji pada tema yang akan disampaikan. Artinya, seorang penyaji belum mampu merangkum ide-ide brilian yang ada di benaknya menjadi tema yang lebih khusus, kemudian memberikan judul yang tepat dan menjabarkannya ke dalam *slide*. Alhasil, cerita di dalam presentasinya cenderung melebar ke sana ke mari tanpa alur yang jelas.

Hal tersebut biasanya terjadi justru karena calon penyaji tertantang untuk menjejalkan sebanyak mungkin data (bisa berupa angka, gambar, atau teks). Akibatnya, penyaji kesulitan untuk mengerucutkan ide ceritanya. Silakan tilik bab dua untuk pembahasan lebih lengkap.

Teknik pembuatan *slide* yang tidak tepat

Ada anggapan bahwa presentasi adalah kumpulan *slide* yang memuat huruf. Itulah sebabnya, kita sering menyaksikan banyak penyaji yang sekedar memindahkan naskah asli yang berformat dokumen ke dalam format *slide*, kemudian mengubah ukuran huruf menjadi lebih besar. Sayangnya, hadirin justru kesulitan untuk mencerna maksud dari kumpulan tulisan tersebut. Energi hadirin yang seharusnya difokuskan untuk memahami cerita si penyaji justru dipaksa untuk memahami kata demi kata pada *slide*. Hasilnya bisa ditebak, mereka malas mengikuti kelanjutan presentasi.

Para penyaji yang belum memahami kaidah-kaidah presentasi yang benar juga suka menjejalkan banyak data (angka atau gambar) ke dalam lembaran *slide*-nya, di samping mengandalkan desain *template slide* yang artistik dan berwarna-warni.

Benarkah upaya tersebut mampu menarik hadirin? Sayangnya tidak! Di bab tiga, saya akan menunjukkan beberapa teori yang dapat digunakan untuk membuat *slide* yang efektif dan efisien.

Cara penyampaian yang tidak menarik

Jika Anda adalah seorang yang sering mengikuti presentasi, apapun bentuknya, silakan membuat sebuah pengamatan sederhana sebagai berikut. Berapa banyak di antara mereka yang kehilangan

kata atau kalimat dalam presentasinya? Berapa banyak penyaji yang menghabiskan waktu presentasi untuk melontarkan lelucon-lelucon yang tidak lucu, bahkan cenderung norak? Berapa banyak penyaji yang terjebak pada pengucapan kata-kata yang tabu diucapkan yang menunjukkan ketidaksiapan mereka, misalnya ...eh..eh.., atau ...ehm..ehm? Atau, Anda pernah melihat penyaji yang hanya berdiri di satu tempat, kaku, dan berbicara dengan nada suara yang tidak jelas. Itupun merupakan masalah yang dihadapi oleh penyaji karena tidak mempersiapkan bahan presentasi dengan baik, dan memang secara mental belum siap.

Anda bisa menyimak bahasan tentang teknik penyampaian presentasi di bab lima.

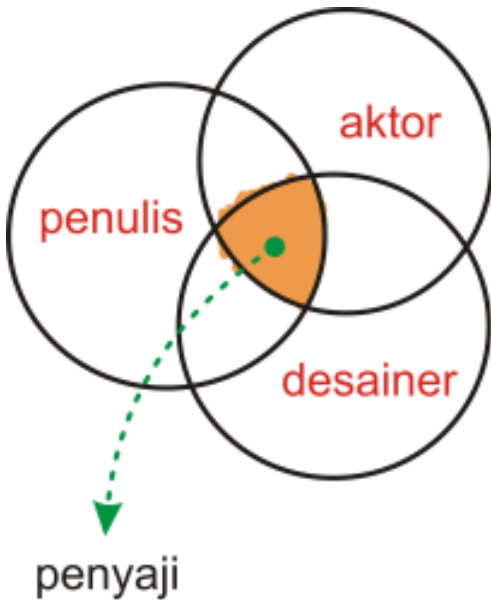
Apa itu presentasi?

Secara sederhana, definisi presentasi adalah upaya menyampaikan serangkaian pesan atau gagasan kepada orang lain.

Menurut Duarte (2008), presentasi terdiri dari unsur pesan (gagasan atau cerita), proses penyampaian (komunikasi) dan sarana visual. Namun, jangan salah, membawakan presentasi tidak sesederhana itu! Faktor kesiapan mental justru sering lebih penting dibandingkan dengan desain presentasi dalam menentukan keberhasilan proses penyampaian presentasi.

Anda juga bisa menyimak komentar Alexei Kapterev, penulis buku *Presentation Secrets* dari Rusia sebagai berikut.

“Anda mungkin harus menjadi seorang penulis (perancang cerita), desainer (perancang desain *slide*), dan sekaligus aktor (sebagai penampil di atas panggung) untuk mendapatkan kesuksesan dalam presentasi!”



Jika Anda ingin menjadi seorang penyaji handal, siapkah Anda menjalani ketiga peran tersebut?

Presentasi adalah mengalirkan antusiasme

Pada konteks presentasi, antusiasme adalah keinginan yang kuat (dari penyaji) untuk menyampaikan suatu gagasan kepada orang lain (hadirin). Jadi, penyaji akan termotivasi untuk menyampaikan gagasan tersebut dengan sebaik-baiknya.

Lebih lanjut, antusiasme yang kuat dari penyaji biasanya juga akan menular kepada hadirin. Jika Anda seorang dosen yang antu-

sias berbagi ilmu, maka dapat dipastikan mahasiswa juga akan antusias mengikuti kuliah. Antusiasme juga dapat membantu seorang pebisnis untuk menarik minat hadirin terhadap produk-produknya.

Steve Jobs adalah contoh pebisnis yang sukses menggabungkan antusiasme, perencanaan bahan presentasi yang tepat, dan teknik menyampaikan presentasi yang memukau untuk mempopulerkan produk-produk hebat keluaran Apple. Dengan menerapkan prinsip presentasi yang singkat dan sederhana, namun menarik dan mudah dipahami, ia mampu menyihir hadirin untuk memahami, mengagumi, dan akhirnya tertarik untuk membeli produk-produk Apple. Sederet produk Apple, di antaranya MacBook Air, iPod, iPhone, dan iPad, terjual laris manis berkat antusiasme Steve dalam presentasinya.

Presentasi adalah upaya mengubah pandangan orang

Sebuah presentasi sangat efektif digunakan untuk menyampaikan gagasan, sekaligus untuk mengubah pandangan orang. Sebagai contoh, Anda sedang berupaya untuk memberikan pemahaman kepada orang lain tentang kualitas lingkungan yang makin rendah akibat pemakaian bahan-bahan sintetik yang tidak mudah terombak, misalnya pestisida. Oleh karena itu, presentasi Anda dapat digunakan untuk mengarahkan pandangan orang lain pada upaya-upaya pemakaian bahan-bahan kebutuhan hidup yang lebih ramah lingkungan. Pertanian organik, yang menggunakan bahan-bahan yang mudah terombak, misalnya pupuk nabati atau pestisida hayati untuk mendukung proses budidaya tanaman mungkin merupakan cerita yang menarik. Harapannya, orang akan berpandangan lebih hijau dengan bertani secara organik, atau jika mereka adalah konsumen, akan memilih produk-produk organik.

Presentasi adalah seni menyampaikan gagasan

Sementara itu, keberhasilan melakukan presentasi terletak pada kemampuan untuk menyampaikan gagasan, seperti dinyatakan oleh Gregory Bern, seorang pakar psikologi dan penulis hebat, sebagai berikut:

“Seseorang dapat mempunyai gagasan yang sangat hebat. Namun, jika dia tidak dapat menyampaikan kepada orang lain, maka gagasan tersebut tidaklah berarti.”

Artinya, gagasan yang besar haruslah dibarengi dengan kemampuan untuk menyampaikan gagasan tersebut. Kisah Steve Jobs di atas adalah salah satu contoh, bahwa kecanggihan gagasan-gagasan orisinal pada setiap produk Apple benar-benar digambarkan dengan baik oleh Steve melalui teknik penyampaian presentasi yang jelas dan menarik, sehingga orang terpicat untuk membelinya, dan bahkan kemudian menjadi pengguna fanatik.

Bagaimana buku ini disusun?

Buku ini dibagi menjadi tiga bagian penyajian untuk mempermudah Anda memahami seluk-beluk presentasi, yaitu perancangan cerita, pembuatan *slide*, dan penyampaian presentasi yang secara singkat dibahas di bawah ini.

Perancangan cerita. Tahapan ini dianggap orang paling sulit dan menguras energi. Ya, keberhasilan presentasi Anda ditentukan oleh kepiawaian merancang cerita yang memukau dan memiliki daya tarik kuat pada hadirin. Sesuai dengan prinsip presentasi hebat yaitu, sederhana, namun penuh makna (*meaningful*), maka demikian pula

dengan perancangan cerita. Inti perancangan cerita adalah menciptakan sebuah masalah sebagai titik pijak dan gagasan penyelesaiannya. Jangan lupa pula bahwa hadirin berminat mengikuti presentasi jika Anda mampu meyakinkan kepada mereka tentang arti penting atau manfaat dari presentasi itu sendiri.

Pembuatan *slide*. Jika Anda sudah merasa pas dengan cerita yang dirancang, maka segera terjemahkan ke dalam *slide-slide* presentasi. Cita rasa seni dan pengetahuan bahasa amat dibutuhkan untuk membuat *slide*, karena *slide* bukan sekedar sebuah lembaran kertas yang bisa ditulisi semauanya. Ada kaidah-kaidah yang harus dipahami dan diikuti, di antaranya adalah kesederhanaan penulisan kata-kata atau kalimat pada lembaran *slide* (prinsip Twitter), dan kejelasan setiap pokok pemikiran yang dituliskan pada *slide* (prinsip satu *slide* untuk satu pokok pikiran). Di samping dua prinsip tersebut, estetika *slide* juga harus diperhatikan, yaitu melalui penerapan konsep ruang kosong untuk memandu hadirin dalam memahami inti bahasan pada setiap *slide*, serta aspek-aspek seni mendesain, misalnya pemilihan warna latar belakang, serta jenis dan ukuran huruf yang digunakan.

Penyampaian presentasi. Jika dua tahap sebelumnya bersifat persiapan, maka tahapan ketiga ini adalah “perang yang sesungguhnya”. Pemahaman pada ilmu komunikasi dan psikologi berperan penting pada tahap ini. Bagaimana tidak? Tanggung jawab presentasi sekarang ada di tangan penyaji, bukan orang lain! Penyaji juga harus siap untuk menjawab setiap pertanyaan, kritikan, bahkan mungkin kecaman dari hadirin. Pada tahap ini, dua hal penting perlu diperhatikan, yaitu melakukan persiapan mental dengan berlatih presentasi, dan mengumpulkan informasi-informasi pendukung, misalnya tentang calon hadirin dan sebagainya. Persiapan untuk membentuk citra diri penyaji yang santun, bersemangat tinggi, memahami

permasalahan, dan mampu akrab dengan hadirin juga perlu dilakukan. Paduan hal-hal tersebut diharapkan dapat meninggalkan kesan yang baik pada mereka.