

Penyampaian Presentasi

Andi Windah





- Pesan pada saat presentasi dapat disampaikan melalui berbagai cara selain kata-kata.
- Arifin & Setiawan, 2007, pesan di sampaikan oleh 3V:
 - Verbal (kata-kata)
 - Voice (suara)
 - Visual (bahasa tubuh, penampilan)

1. VERBAL



- Kata-kata menyumbang kontribusi sebesar 7 % untuk kesuksesan sebuah presentasi.
- Meski demikian, peran penggunaan kata-kata yang tepat tetap tidak bisa diabaikan
- Contoh kesalahan umum : penggunaan kata ganti orang pertama dan kedua, aku atau saya? kamu atau anda?
- Pemilihan kata erat dengan audiens.



Sumber gambar :
<https://uptestprep.com/newsletters/iseeverbalreasoning/>

2. VOICE



Sumber gambar :
<https://www.intheblack.com/articles/2019/08/01/use-voice-assistants-to-boost-your-productivity>

- Menyumbang hingga 38 % keberhasilan sebuah presentasi.
- Teknik ANTV :
 - Artikulasi
 - Nada
 - Tempo
 - Volume



- Kunci utama adalah kejelasan kata
- Efek dari artikulasi yang baik adalah pendengar dapat mendengar dan mengerti semua informasi yang disampaikan dengan mudah. Informasi terhambat jika pembicara berbicara seperti bergumam.
- Masalah yang banyak terjadi :
 - Kesalahan omisi : menghilangkan bunyi-bunyi atau suku kata tertentu, misal : Slalu (Selalu), Mentri (Menteri), Seblas (Sebelas)
 - Kesalahan substitusi : mengganti bunyi yang benar dengan yang salah, misal : ampat (Empat), sistim (sistem), anam (Enam)

Artikulasi - Lanjutan



- Masalah yang banyak terjadi :
 - Kesalahan adisi : menambahkan bunyi-bunyi yang seharusnya tidak ada, misal : enol (Nol), putera (Putra), filem (Film)



Sumber gambar : <https://www.freedomsiana.id/arti-artikulasi/>



- Mengacu pada ketinggian atau kerendahan suara yang dihasilkan oleh kecepatan vibrasi pita suara.
- Vibrasi cepat --> suara bernada tinggi
- Vibrasi lambat --> suara bernada rendah
- Upayakan agar nada suara bervariasi hingga tidak monoton. Hindari nada stabil, penonton bisa bosan !
- Nada tinggi cocok dipakai untuk menampilkan semangat, nada suara berpower cocok untuk acara resmi



- Kecepatan bicara, berkisar 140-160 kata permenit.
- Masalah yang ditemui : terlalu cepat atau terlampau lambat.
- Konsekuensi ? Terlalu cepat membuat peserta kesulitan mencerna pesan, terlalu lambat membuat peserta kehilangan fokus dan mengalihkan perhatian.
- Variasikan kecepatan bicara maka akan mengurangi kejenuhan dan kebosanan
- Ingat PAUSE



- Tingkat desibel suara
- Dapat ditingkatkan atau di kurangi dengan lebih menekankan udara pada chord vokal hingga menambahkan variasi saat presentasi
- Alat bantu sangat penting bagi yang memiliki volume suara rendah.

3. VISUAL



- Cara berpakaian, berdiri, membungkukkan badan, gerak tangan dan mata serta ekspresi wajah turut menyumbang 55 %.
- Penonton lebih cepat menangkap informasi yang dilihat bukan yang didengar
- Teknik SEE untuk mengoptimalkan visual
 - Smile
 - Eye Contact
 - Expressive

Smile



- Senyum adalah bahasa universal
- Senyum menyampaikan penghargaan dan membuat presenter menjadi rileks dan peserta pun akan terpengaruh.
- Senyumlah dengan memperhatikan situasi !

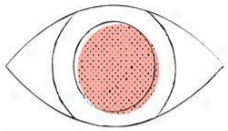


Sumber gambar : <http://www.donohodental.com/try-some-smile-therapy/>

Eye Contact



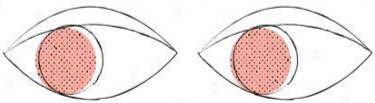
DID YOU KNOW...?



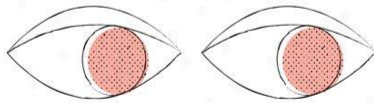
Our pupils dilate when we're interested in a conversation



Blinking more than average (**20x/minute**) is a sign of physical attraction



Glancing to the left is a sign of trying to remember something



Glancing to the right is a sign the creative juices are flowing

- Kontak mata yang efektif dan efisien adalah ciri-ciri pembicara yang profesional.
- Kontak mata dapat dilakukan terhadap penonton secara satu-persatu dengan membuat jeda 2-3 detik diantaranya --> teknik “menyapu audiens”.
- Dapat disiasati dengan menatap bagian wajah lain seperti dagu/hidung penonton.
- Hati-hati dengan *black out* !

Sumber gambar :
<https://www.hellorory.com/roar/eye-contact/>



Aturan penting saat kontak mata :

1. Jangan fokus pada satu orang atau satu sisi saja.
Menghindari perasaan diabaikan pada beberapa penonton.
2. Jangan terlampau cepat dan jangan pula terlampau lama

Expressive



- Bahasa tubuh sangat penting dalam presentasi, karenanya presenter harus terlihat ekspresif.
- Bagian tubuh yang perlu mendapatkan perhatian adalah : mata, alis, mulut dan tangan. Karena kombinasi kesemuanya menghasilkan berbagai ekspresi.
- Gerakkan tangan anda, belajarliah berbicara dengan tangan secara halus dan alami, tidak berlebihan, tidak dibuat-buat

Sumber
gambar :<https://www.socialconfidencecenter.com/updates/how-to-be-more-expressive/>

Expressive - Lanjutan



Otoriter	Bersahabat dan Hangat	Gugup
Kedua lengan melipat di dada	Tangan terbuka	Tangan mencengkram benda (mic, mimbar)
Berkacak pinggang	Lima jari kiri bertemu dengan jari kanan	Menjilat dan menggigit bibir
Menunjuk dengan telunjuk	Keluar dari mimbar atau meja	Kedua tangan di dalam saku
Kedua tangan di belakang	Jarak antara presenter dan audiens tidak dibatasi meja	Bahu terkulai
Kepala menengadah	Tersenyum dengan lembut	Tidak ada kontak mata
Dagu terangkat	Bahu tegak, dada busung	Sering berdehem atau 'eh'

Kecemasan atau Kegugupan (*Nervous*)



- Banyak orang gugup jika harus berbicara di depan umum. Tapi hal ini normal, yang penting tahu bagaimana mengatasi
- Penyebab gugup : keinginan yang kuat untuk berhasil, kesadaran akan keterbatasan kita, salah paham terhadap situasi (menganggap audience sangat kritis thd kita, tahu bahwa kita sangat takut)

Cara mengatasi Kegugupan



- Menyadari bahwa gugup (*nervous*) itu normal
- Ingat bahwa audience tidak mengetahui kegugupan kita. Mereka datang karena ingin mendengar kita.
- Gejala : berdebar-debar, nafas pendek, mulut kering, keringat dingin, dsb
- Teknik :
- Gunakan catatan sebagai panduan
- Bergerak dapat menurunkan kegugupan

Kesimpulan



- Kekuatan verbal, voice dan expressive menjadi sangat penting dalam mensukseskan sebuah presentasi
- Teknik ANTV dan SEE menjamin hingga 98 % kesuksesan tersebut



T H E E N D