



# Kemampuan Komunikasi

## Teknik Presentasi Jitu



**Arif Basofi**

**Program Studi Teknik Informatika**

**Politeknik Elektronika Negeri Surabaya**

1. Daniel Tirta, S.Kom, Menciptakan Presentasi Mengagumkan dengan MS PowerPoint Anda, media cerdas, 2016.



# *You are How to Speak!*

- ***“Anda adalah bagaimana orang-orang melihat penampilan, body language dan cara bicara Anda”*** .
- Pertama kali orang memandang Anda, tentunya dari apa yang Anda tampilkan, oleh krn itu presentasikan diri Anda sebaik mungkin, kapanpun dan dimana pun.
- Makna mempresentasikan diri Anda bukan persoalan jua-beli atau untung-rugi saja, tapi bagaimana Anda mampu menampilkan sesuatu dari diri Anda yg menarik di mata orang lain.
- Misal, jika menjadi seorang Bos, tentunya harus mampu bagaimana mempresentasikan dan menampilkan sosok seorang pimpinan yang berwibawa, disegani dan patut dijadikan contoh oleh anak buahnya.

# Rahasia Teknik Presentasi Steve Jobs

- Menemukan presentasi yg mampu memberikan inspirasi memang cukup sulit jika selamanya hanya berada dalam situasi yang terlalu monoton.
- Perlu usaha keras dan menyempatkan waktu untuk mencari inspirasi baru dengan mengikuti / mendengarkan sejenak presentasi seorang motivator dalam sebuah acara.
- Contoh presentasi dalam penampilan Steve Jobs yang selalu dinanti banyak orang, kenapa?



# Rahasia Teknik Presentasi Steve Jobs...

- Penampilan Jobs dalam berhasil menunjukkan bagaimana mengemas presentasi scr **menarik** layaknya pertunjukan **atraktif**.
- Setiap produk baru yang keluar, selalu menampilkan inovasi fitur<sup>2</sup> baru dengan tujuan untuk “**mempengaruhi**” audiens sebagai calon pembeli.
- Prsentasi yang ditampilkan bukan dari sisi materi yang ditampilkan tapi juga bisa dari sisi pakaian, pembawaan hingga dandanan, yang memiliki kaitan dari materi.



# Ciptakan Cerita di Balik Presentasi

- Yang terpenting dalam sebuah presentasi adalah ciptakan cerita dibalik presentasi.
- Presentasi yang memiliki cerita akan selalu dikenang oleh audiens.
- Seorang presenter yg efektif merencanakan dgn efektif, mengembangkan pesan<sup>2</sup> dgn **cerita yg menggugah**.
- Untuk bisa menciptakan cerita yg baik, harus **disusun dahulu** sebelum membuat slide presentasi.
- Lupakan slide presentasi powerpoint, mencari gambar, merancang desain **sebelum menyelesaikan cerita** presentasi Anda.
- Steve Jobs membangun reputasinya di dunia digital, ia selalu menciptakan kisah yg menarik dibalik disetiap presentasinya.
- Seperti pada saat memperkenalkan iPOD tahun 2001, Jobs tidak menceritakan tentang iPod sbg pemutar mp3, tapi lebih memilih iPod sebagai ***“1000 lagu yg ada di dalam saku Anda”***.



# Ciptakan Cerita di Balik Presentasi...

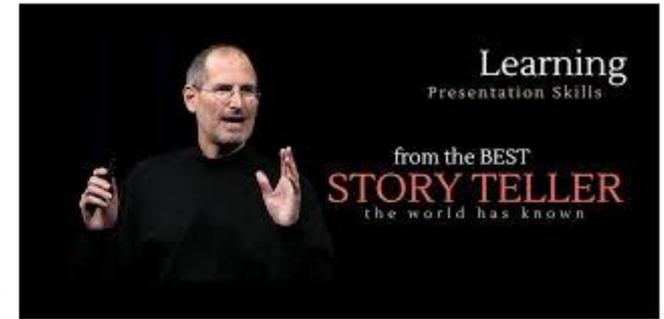
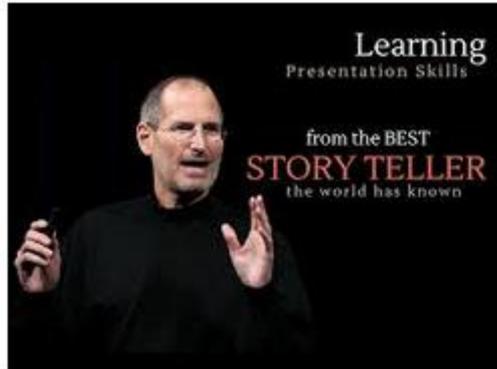
- Juga ketika mengenalkan iPhone tahun 2007, Jobs tidak ingin produk tsb dikenali sbg **ponsel pintar (smart phone)**.
- Tapi menyebutnya sbg **ponsel yg mengerti penggunanya**, dgn menggabungkan alat **komunikasi, multimedia dan penghubung ke dunia internet**.



# Slide Sederhana namun Kuat secara Visual

- Slide yg baik bukan slide yg rumit, tapi yg **sederhana, tepat sasaran**, dan membantu audiens **menangkap dgn cepat gagasan** yg ingin disampaikan presenter.
- Terkadang slide hanya berisi gambar tanpa kata<sup>2</sup>, ada kalanya berisi angka yg ditulis sangat besar.
- Pd presentasi Jobs, seringkali pada slide menggunakan theme dgn atasan **hitam dgn siluet biru tua dibagian bawah**. Slide tsb seakan membosankan akan tetapi justru membantu audiens lebih **terfokus pd presentasi** (produk yg di kenalkan).
- Berbeda jika slide presentasi dgn theme ramai dan menyibukkan mata.

# Slide Sederhana namun Kuat secara Visual...





# Gunakan Font yang Jelas dan Mudah dibaca

- Fon favorit dalam setiap presentasi Jobs selalu menggunakan **Helvetica**.
- Keunggulan font ini adalah pada “clarity” atau kejelasannya, baik ketika ditampilkan dlm ukuran kecil maupun besar.

**Helvetica**

**Helvetica**

**Helvetica**

**Helvetica**

# Gunakan Aturan Tiga Bagian

- Aturan **tiga bagian** adalah salah satu teknik persentasi kelas dunia yg efektif utk mempermudah audiens memahami apa yg akan disampaikan.
- Dengan 3 bagian tsb mudah diingat sekaligus mampu merangkum seluruh fitur lainnya. Jumlah lebih dr 3 sulit di ingat, sedang kurang dari 2 terlalu sedikit shg kurang menarik.
- Gunakan 3 bagian utk menciptakan **kekuatan presentasi, buat daftar semua point penting** yg ingin disampaikan , **kategorikan** semua list tsb hingga **menyisakan 3 point pesan utama**.
- Dari 3 pesan tbs berikan **retoris** utk memperkuat narasinya, bisa berupa cerita pribadi, fakta, contoh, analogi, metafora ataupun testimoni dari pihak ke-3.



# Bantu Audiens Memahami Statistik dan Data

- Dalam presentasi terkadang memerlukan **statistik** dan data utk menyampaikan informasi penting. Tapi seringkali dlm penyampaian terasa **hambar (garing)**.
- Agar lebih bermakna, angkatlah **kisah dibalik statistik dan data tsb** (audiens tdk peduli dgn angka yg ditampilkan, tp akan mendengar / peduli dari **cerita dibalik angkat tsb**), shg audiens akan mudah memahami sekaligus bersimpati dgn data yg ditampilkan.
- Contoh Jobs yg menjelaskan jml lagu yg didownload iTunes sebesar 2 milyar lagu. Sama dgn 5 juta lagu didownload perhari. Tidak berhenti disitu saja tp menjelaskan kembali bhw angka tsb menyatakan 58 lagu telah dibeli org setiap detik.

A photograph of a stage presentation. A speaker stands on the left side of a stage. Behind him are three large projection screens. The first screen displays '2.0B' and 'Songs purchased and downloaded'. The second screen displays '5M' and 'Songs purchased and downloaded every day'. The third screen displays '5M' and '58 songs every second'. The audience is visible in the foreground, mostly in silhouette.

2.0B

Songs purchased and downloaded

5M

Songs purchased and downloaded every day

5M

58 songs every second

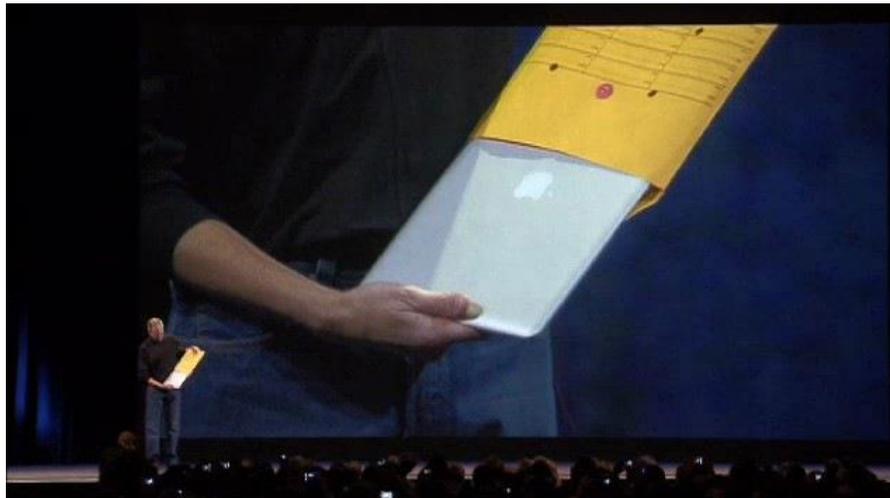


# Gunakan Kata-Kata yang Bersifat “Hiperbola”

- Terkadang perlu digunakan kata-kata **hiperbolis** secara berulang untuk meyakinkan dan menanamkan **keyakinan** kepada pendengar / audiens.
- Contoh kata<sup>2</sup> yg digunakan oleh Jobs: amazing, fantastic, awesome, magical, blown me away, dan sejenisnya.

# Ciptakan Momentum Kejutan Luar Biasa

- Ciptakan **momentum kejutan** luar biasa untuk menjadikan suatu presentasi menjadi lebih **spektakuler**.
- Dengan kejutan semacam ini akan menjadikan momen paling kuat untuk diingat oleh audiens sekaligus mampu merangkum keseluruhan presentasi.
- Contoh ketika Steve Jobs memperkenalkan MacBook Air sbg notebook paling tipis, Jobs tidak menjelaskan ukuran scr teknis, tapi dgn mengambil amplop dan mengeluarkan device tsb dari dalamnya memberi penjelasan sempurna ttg notebook tipis tsb shg tdk perlu diberikan penjelasan teknis berkaitan ukurannya.



# Penguasaan Panggung

- Lakukan penguasaan panggung berdasarkan kondisi yang ada, baik pada diri sendiri, maupun lingkungan.
- Optimalkan suara, dukung dgn bahasa tubuh yg baik untuk memperkuat kata<sup>2</sup>, menjaga kontak mata dgn audiens, gerakan tangan yg diperlukan dan postur tubuh yg harus mencerminkan pesan yg akan disampaikan.

- Lakukan latihan secara intensif sebelum tampil.
- Jangan terima apa adanya, periksa setiap slide, setiap demo dan setiap pesan yg akan disampaikan.
- Mintalah umpan balik dari relasi/rekan anda untuk mendapatkan hasil presentasi yg optimal



Sekian...