

PRESENTASI DESAIN DALAM PENDIDIKAN DESAIN INTERIOR

1

SESI

Oleh:

Dwi Retno SA., M.Sn



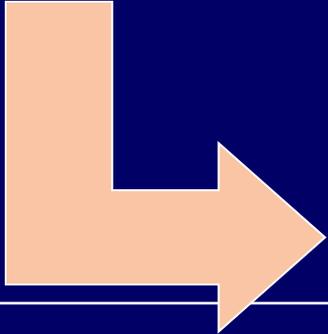
PENTINGNYA PRESENTASI

- ❑ Perkembangan pendidikan desain interior menghendaki adanya penyampaian karya kepada pengguna desain (klien desain) yang dapat dipahami secara lugas, tepat, sesuai dengan gagasan perancang maupun tuntutan pengguna desain interior.
- ❑ Rancangan-rancangan yang ada dalam benak mahasiswa sering rancu dan akhirnya tidak tersampaikan dengan baik kepada para pendidik desain atau kepada pengguna desain interior, meskipun secara fisik tampilan karya mengagumkan.
- ❑ Hal ini disebabkan karena cara mahasiswa memaparkan karya lewat presentasi yang kurang tepat, sehingga gagasan-gagasan yang ada menjadi tumpul, imajinasi yang tak tersampaikan, akhirnya desain menjadi mentah dan terlihat tidak terarah dan tidak bertujuan.



Peranan Pendidik dan Pendidikan Desain Interior

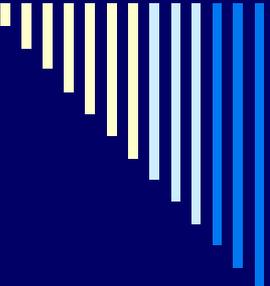
mengolah dan mengarahkan potensi positif calon desainer/ mahasiswa desain interior, untuk dapat melakukan langkah-langkah strategis dalam mempresentasikan karya-karyanya sesuai dengan:

- 
- konsep
 - Imajinasi
 - Tuntutan klien/pengguna desain



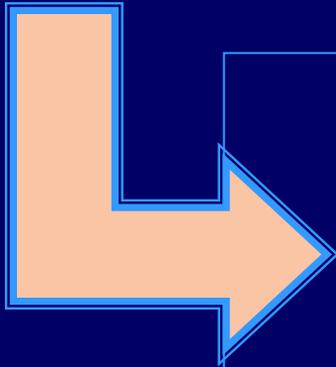
PROSES PRODUKSI DESAIN INTERIOR

- eksplorasi data
- analisis data
- mensintesis desain,
- menyusun konsep perancangan,
- membuat skematik desain dalam bentuk sketsa-sketsa rancangan,
- Mengembangkan rancangan terpilih dan akhirnya mengolahnya ke dalam format bahasa desain
- melalui gambar-gambar kerja desain yang dilengkapi dengan rendering dan pewarnaan untuk menunjang penyajian desain.



□ Tahapan-tahapan yang terurai secara terstruktur ini tentunya perlu :

- dikemas,
- disajikan,
- ditampilkan
- dipresentasikan secara profesional

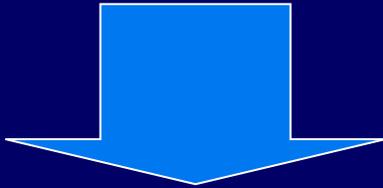


menghasilkan rancangan-rancangan desain yang dapat dikomunikasi dengan jelas kepada para pendidik desain, sesama mahasiswa, maupun kepada masyarakat luas.



KARAKTERISTIK RANCANGAN DESAIN INTERIOR

- Tidak menampilkan produk kongkrit.
- Di dalam rancangan desain ditawarkan ide, khayalan, dan inovasi-inovasi baru yang tertuang dalam bentuk gambar-gambar desain.

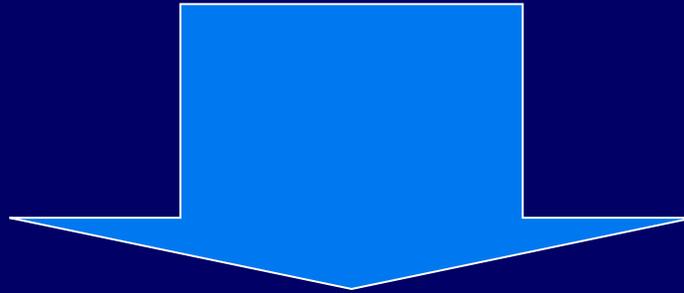


- membutuhkan media komunikasi untuk menjabarkan rancangan desainnya kepada klien desain dengan tujuan agar klien mengerti secara benar visualisasi desain yang direncanakan
- memahami desain yang direncanakan
- desain dapat diterima dengan baik sesuai kebutuhan pengguna desain.

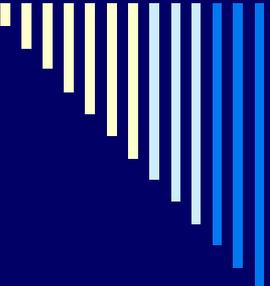


□ teknik khusus perlu diciptakan agar memudahkan pemahaman klien untuk mengenali rancangan desain sehingga gagasan-gagasan desain dapat diterima dengan baik.

□ desain membutuhkan :



Kemampuan presentasi yang handal
Kemampuan verbal maupun visual
Kelengkapan presentasi yang mampu menanamkan pengertian perihal konsep dan rancangan desain kepada pengguna desain.

- 
- Keahlian dalam mempresentasikan gagasan-gagasan inovatif dari mahasiswa desain interior perlu ditunjang dengan kemampuan desain yang baik.
 - Kemampuan menggambar berperan penting dalam mewujudkan gagasan-gagasan tiga dimensional dalam bidang dua dimensional.
 - Pendidikan desain interior merupakan pendidikan yang tidak hanya mengolah kemampuan aspek visual semata-mata, tetapi faktor kemampuan verbal dalam desain sangat penting untuk diolah dan dimunculkan, sehingga tumbuh desainer-desainer yang handal dengan konsep yang benar.
-



PROBLEMATIKA PRESENTASI DESAIN DALAM PENDIDIKAN DESAIN INTERIOR

- Keterampilan desain yang baik dalam hal ini kemampuan menggambar dua dimensional dan tiga dimensional, tidak ditunjang dengan kemampuan metode penyampaian dan teknik presentasi yang baik, sehingga sebaik apapun karya yang dihasilkan, tidak dapat dipahami maksud dan tujuan dari rancanganyang dikerjakan.



KASUS YANG SERING TERJADI

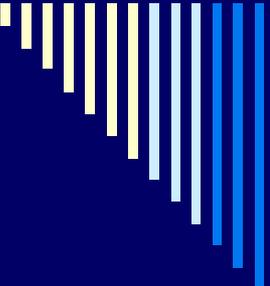
- ❑ Kemampuan verbal di depan klien kurang
- ❑ Rasa kurang percaya diri, baik terhadap dirinya sendiri ataupun terhadap hasil rancangan desainnya.
- ❑ Ketidaksiapan penguasaan materi rancangan yang dikerjakan
- ❑ Presentator banyak melupakan hal-hal fisik yang berhubungan dengan rancangannya, sehingga materi-materi presentasi yang ditampilkan tidak didukung dengan bukti-bukti material fisik perancangan seperti:
 - Material bahan pembentuk ruang,
 - informasi-informasi tertulis dan tergambar
- ❑ Tdak menguasai strategi dan teknik presentasi yang baik.



STRATEGI PRESENTASI DESAIN

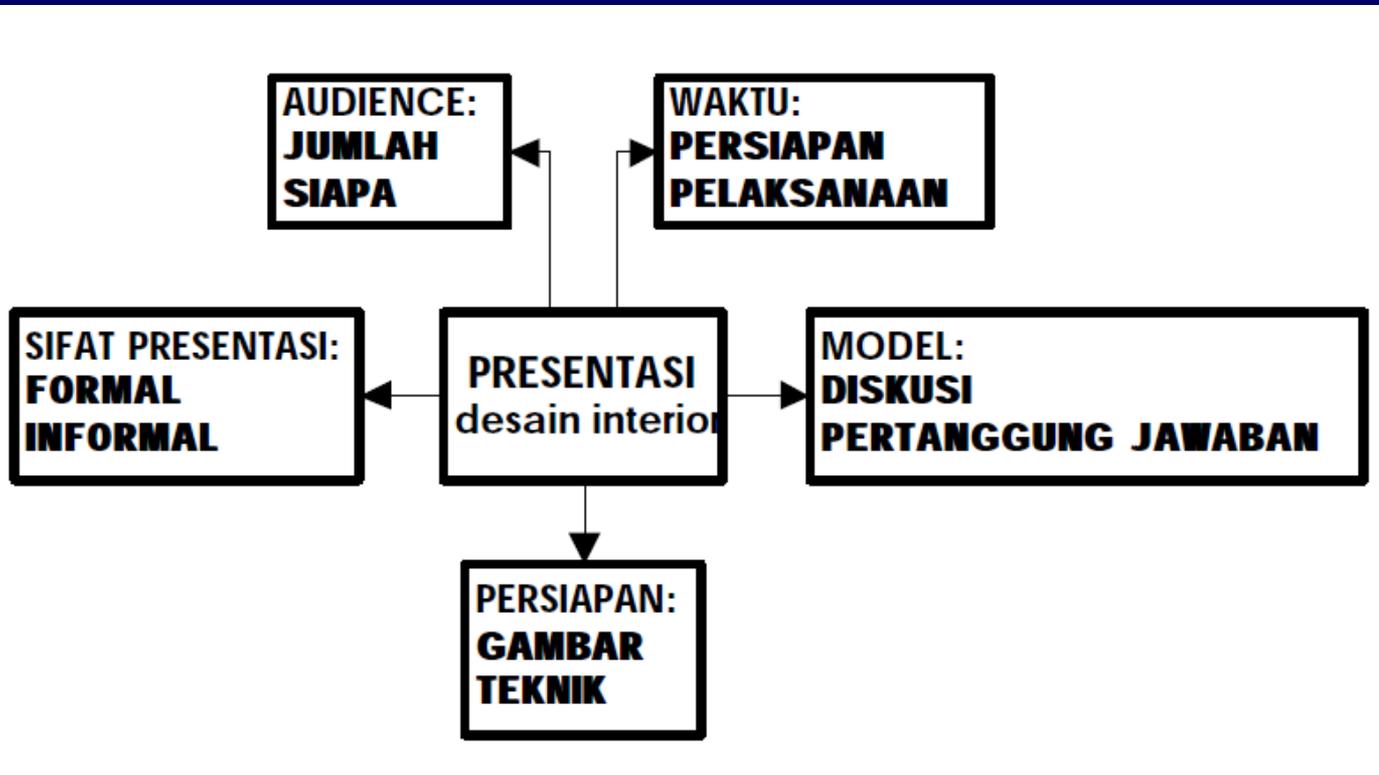
- Untuk menghasilkan presentasi desain yang baik diperlukan langkah-langkah yang tepat.
- Langkah atau strategi yang tepat dapat menunjang tujuan presentasi desain tercapai dengan baik, sehingga peserta presentasi mengenal dan memahami benar rancangan desain yang dipresentasikan.

- White (1995:31) menyebutkan bahwa keberhasilan presentasi ditunjang dengan :
 - Mengenal “apa” yang sedang disajikan, yakni mengenal dengan baik permasalahannya, memahami dan menguasai materi yang dikerjakan, ditunjang dengan literatur ilmiah yang memadai untuk menunjukkan bahwa apa yang dikerjakan oleh desainer benar-benar maksimal.
 - Kedua, kepada “siapa” rancangan desain disajikan. Pada saat mahasiswa memahami dengan benar kepada siapa desain dipresentasikan mereka akan mempersiapkan segenap kemampuan dan keterampilan komunikasi dan argumentasi mereka.
 - Ketiga, “mengapa” dipresentasikan. Mengenal sasaran akan memfokuskan arah presentasi secara positif. Kesadaran untuk melakukan tindakan positif, di dalam kerangka memaparkan dan menjelaskan rancangan desain, merupakan sesuatu yang harus di bangun secara berkelanjutan.
 - “Kapan dan dimana” presentasi diadakan perlu dipahami benar oleh mahasiswa sehingga pengaturan dan target-target tugas rancangan desain dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan.
 - Akhirnya “bagaimana” cara mempresentasikan akan mengantarkan ke pemilihan strategi dan media yang digunakan. Inilah yang disebut dengan strategi presentasi desain.

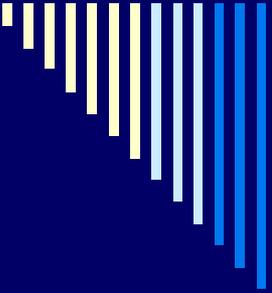


□ lima hal yang perlu diperhatikan dalam memaparkan presentasi desain interior yaitu:

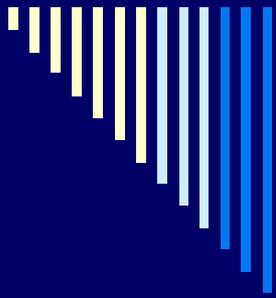
- persiapan,
 - sifat presentasi,
 - audiens,
 - waktu,
 - model
-



Dari Bagan 1 dapat diamati bahwa presentasi desain interior memerlukan persiapan secara verbal dan teknik penyajian gambar desain, sifat presentasi desain yang formal maupun informal, audiens sebagai peserta presentasi desain, waktu yang disediakan untuk presentasi desain, dan model presentasi desain berupa diskusi atau pertanggungjawaban.



Dari Bagan 1 dapat diamati bahwa presentasi desain interior memerlukan persiapan secara verbal dan teknik penyajian gambar desain, sifat presentasi desain yang formal maupun informal, audiens sebagai peserta presentasi desain, waktu yang disediakan untuk presentasi desain, dan model presentasi desain berupa diskusi atau pertanggungjawaban.

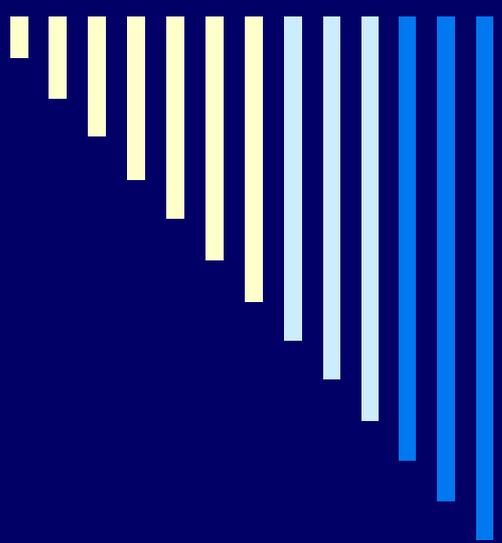


Untuk menghasilkan presentasi desain yang baik mahasiswa perlu dibekali dengan :

- kemampuan berbicara,
- berkomunikasi,
- menyimak,
- menyampaikan argumentasi pendapat kepada peserta presentasi secara runtut, dan terstruktur

SO?

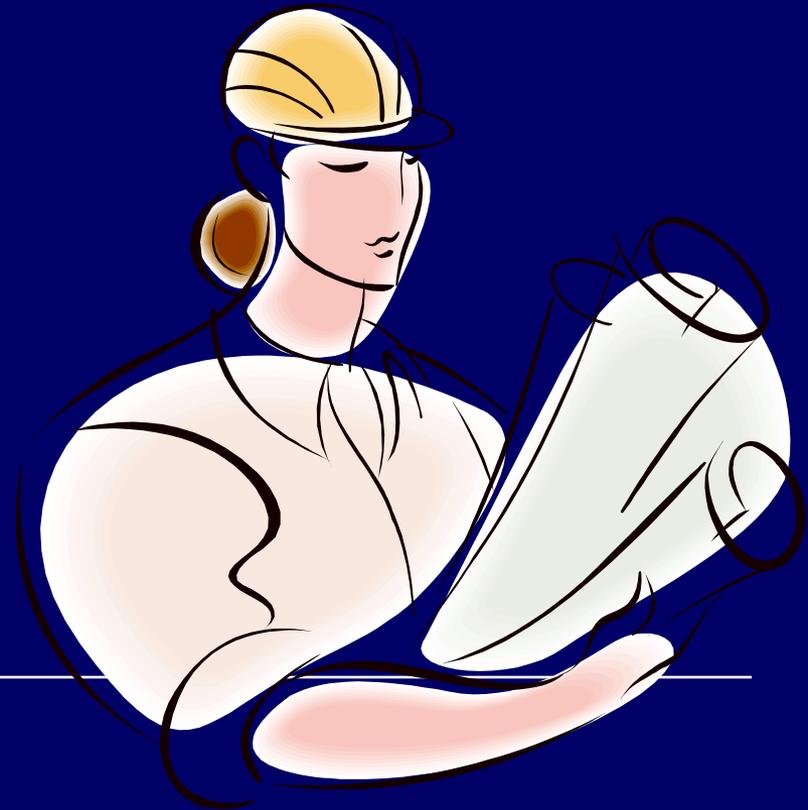
- Mahasiswa jangan hanya dilatihkan untuk mendalami keterampilan desain gambar saja, melainkan juga diarahkan pada keterampilan gambar untuk presentasi desain.
- Pada gambar presentasi, gambar-gambar yang muncul merupakan produk gambar yang dapat dikomunikasikan kepada orang lain, bukan sebatas gambar yang estetis dan inovatif
- Selanjutnya, kemampuan keterampilan yang baik dalam perancangan desain interior perlu didukung oleh wawasan aplikasi bahan interior serta detail penggunaannya dalam rancangan interior yang dikerjakan..



MEMPERSIAPKAN PRESENTASI

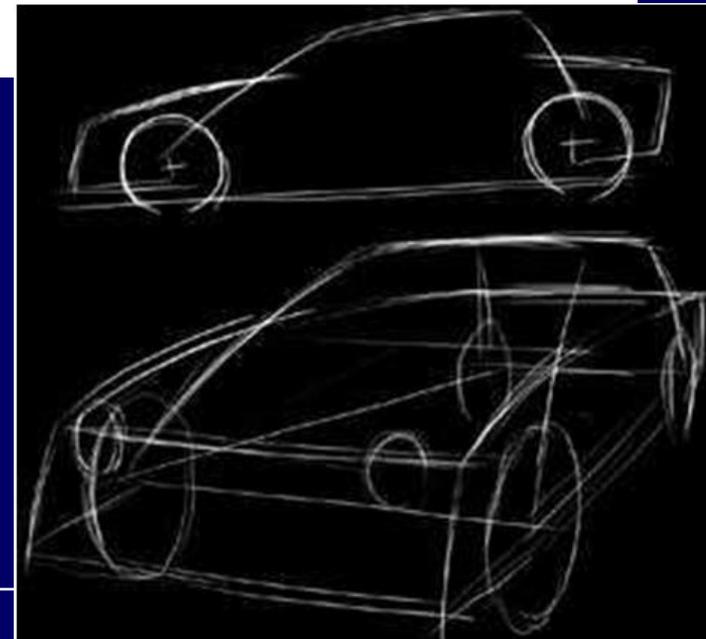
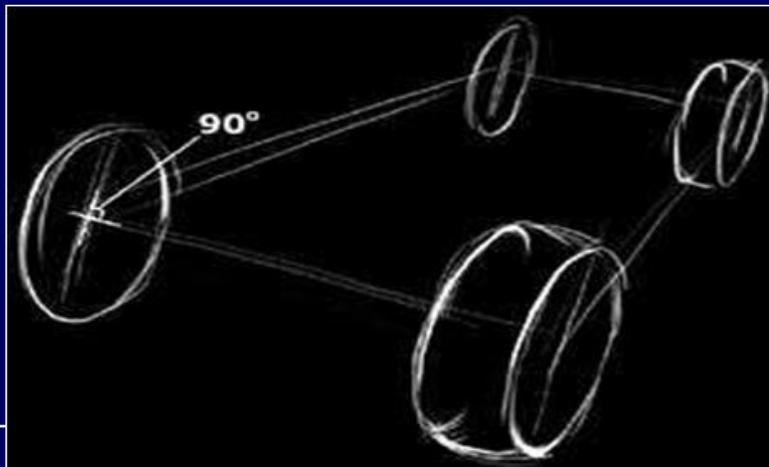
2

SESI



MEMPERSIAPKAN PRESENTASI

Dalam melakukan presentasi awal, idea yang akan kita sampaikan harus dapat menjelaskan secara informative dan detail, yang meliputi bentuk atau gambaran visual idea dalam gambar perspektif 3 d dengan informasi penggunaan material untuk produk tersebut, warna yang akan digunakan dan detail-detail yang berhubungan dengan informasi yang akan disampaikan.



Melakukan proses quick render



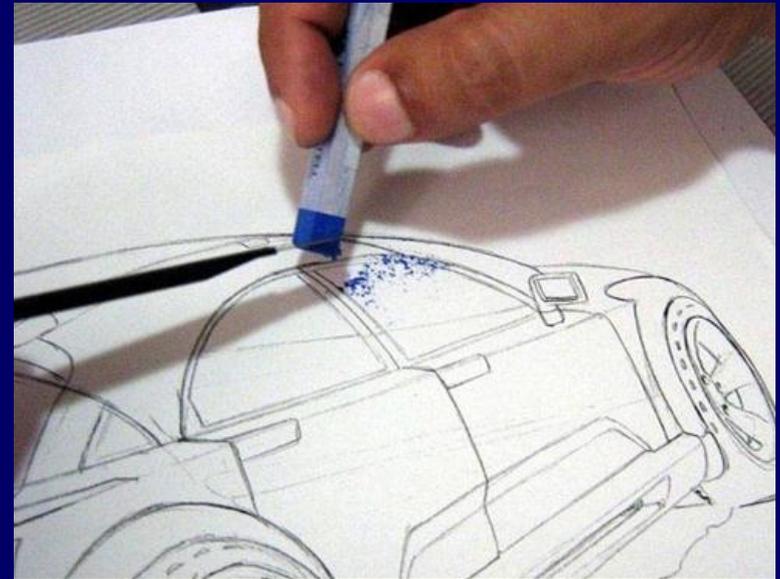
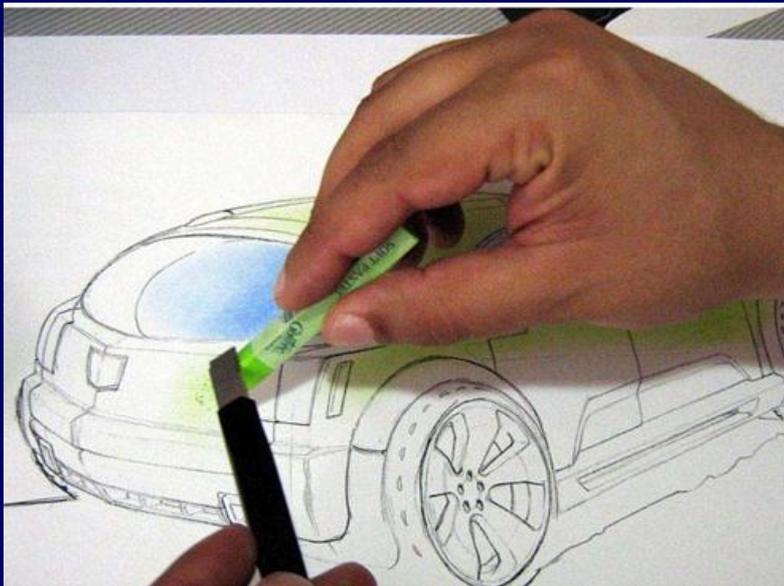
- Ide disampaikan untuk dipresentasikan kepada klien dengan cara *quick sketch freehand*
- Menggunakan alat *softpastel dan marker copic*

Penggambaran objek 3d secara perspektif yang sempurna dan tidak distorsi akan menghasilkan render objek yang baik dan informative.

Ballpoint digunakan untuk membuat garis-garis sketsa. Kenapa ballpoint dipilih ketimbang pensil untuk menggambar, adalah :

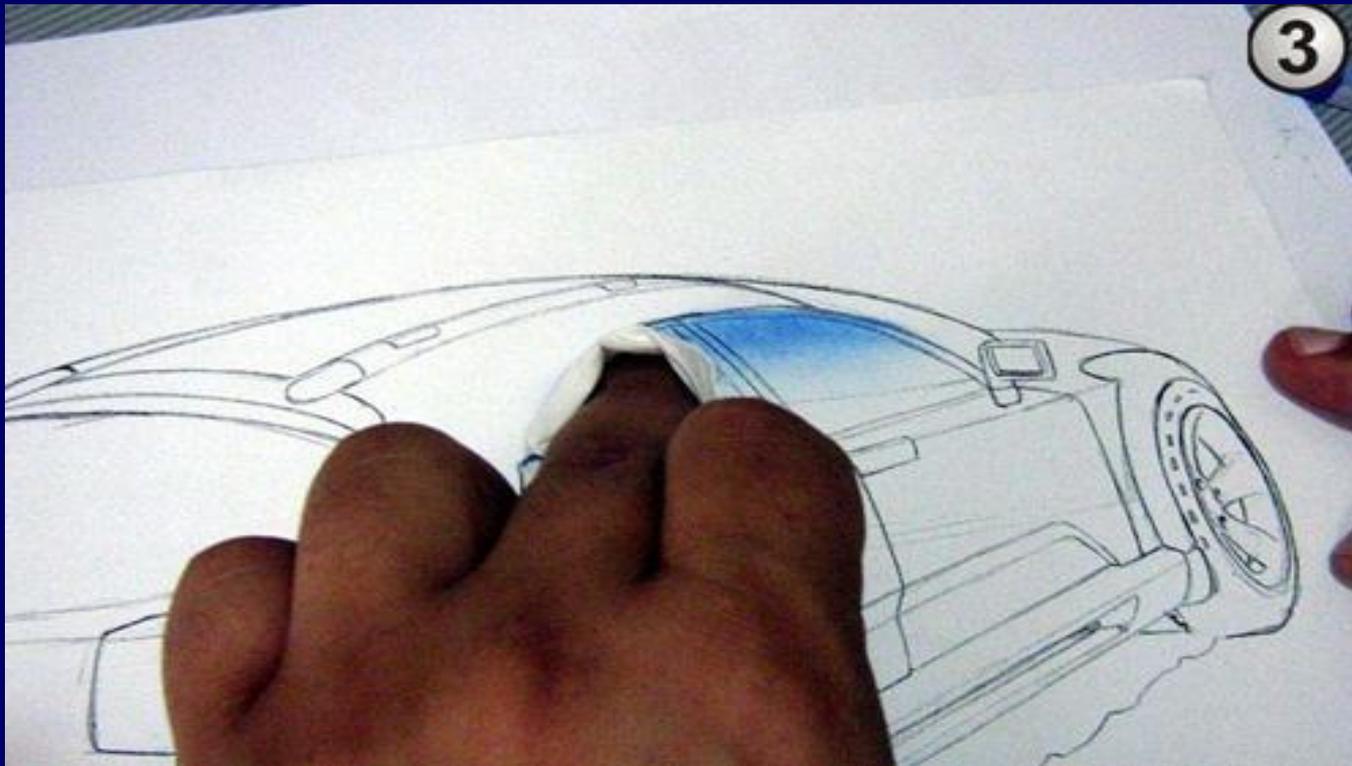
- Efek hitam yang dihasilkan oleh ballpoint lebih tajam dan tegas.
- Kertas tidak menjadi kotor karena gesekan dengan tangan. Karena itu pilihlah ballpoint yang tintanya lancar dan tidak blobor

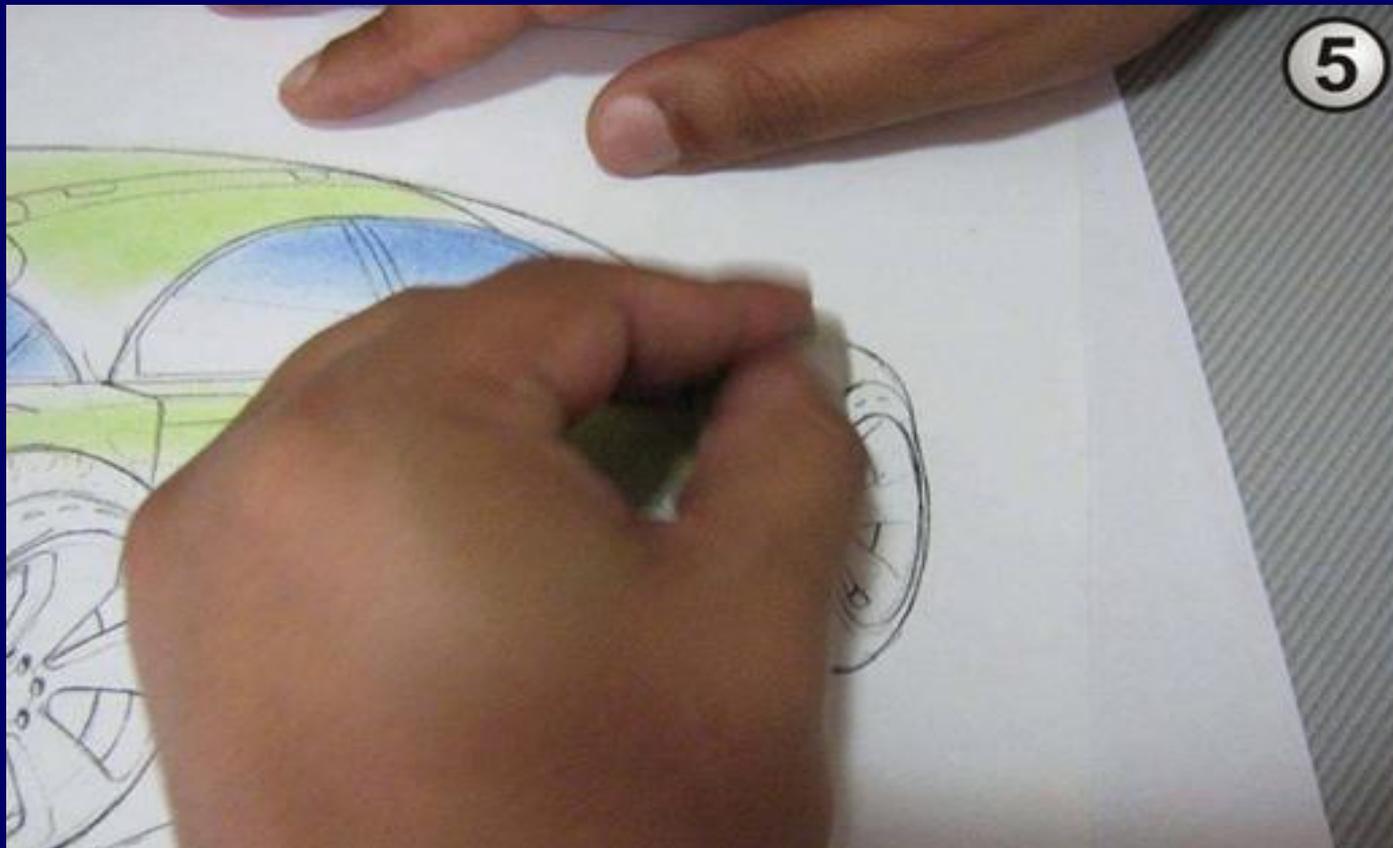
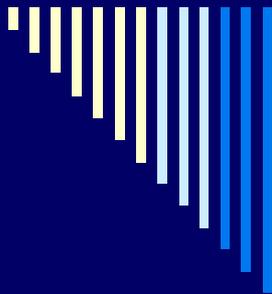
Setelah sket perspektif selesai dibuat dengan sempurna dan tidak distorsi, langkah selanjutnya yaitu melakukan proses render pada objek tersebut, render awal memakai softpastel dengan mempertimbangkan arah pencahayaan terhadap objek, sapuan softpastel dimulai dari warna yang lebih gelap menuju kearah yang lebih tipis, berikut ini gambar proses sapuan render dengan menggunakan softpastel :



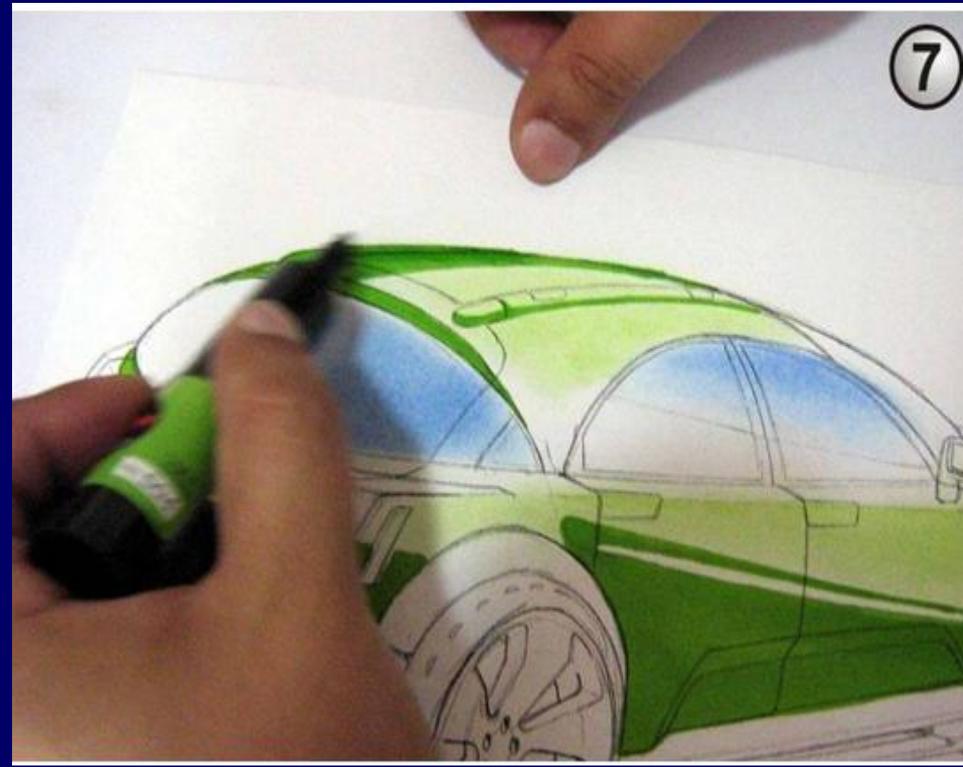
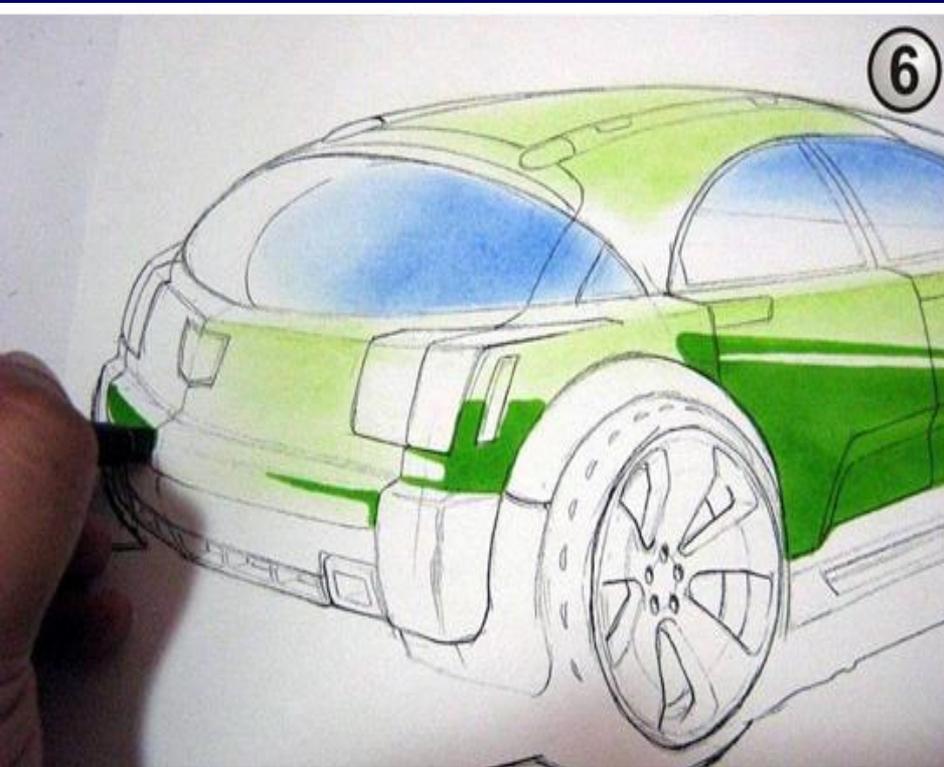
Bidang yang akan dirender ditaburi dengan bubuk softpastel yang telah dikerik dengan cutter

Ratakan dengan tisu

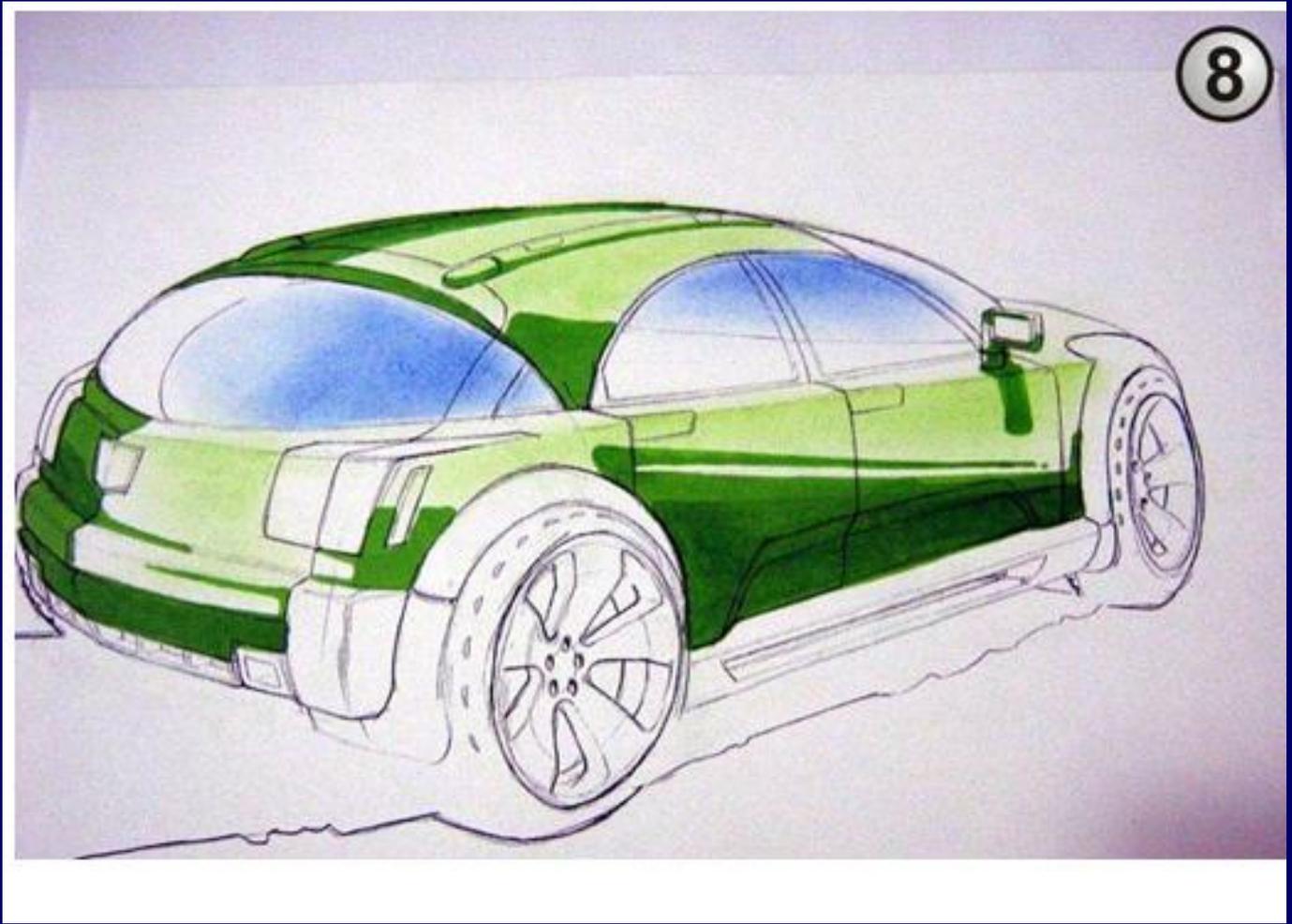




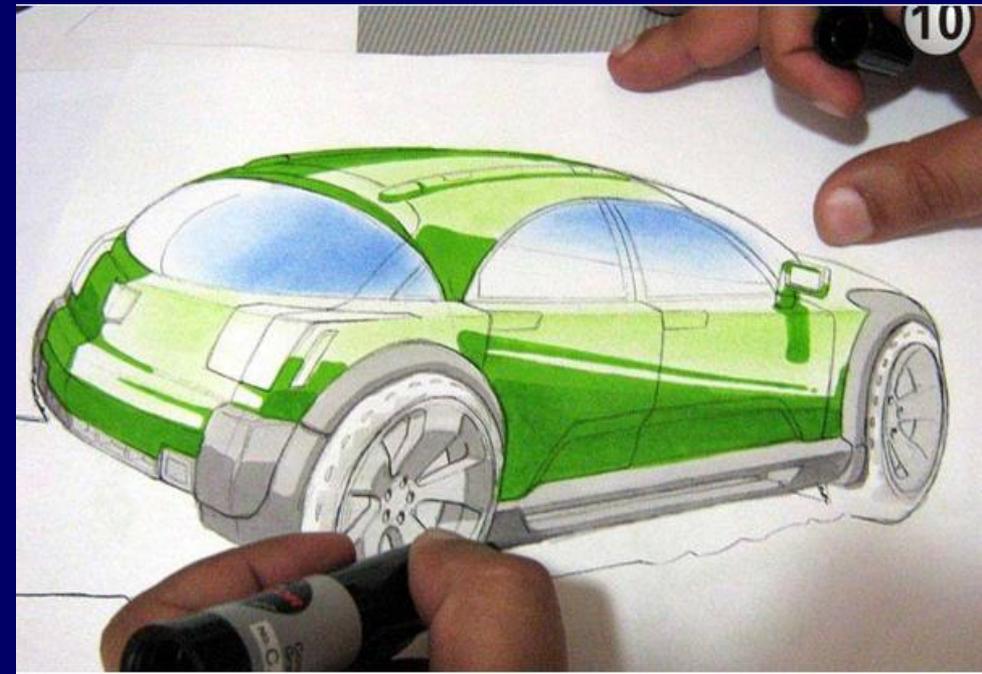
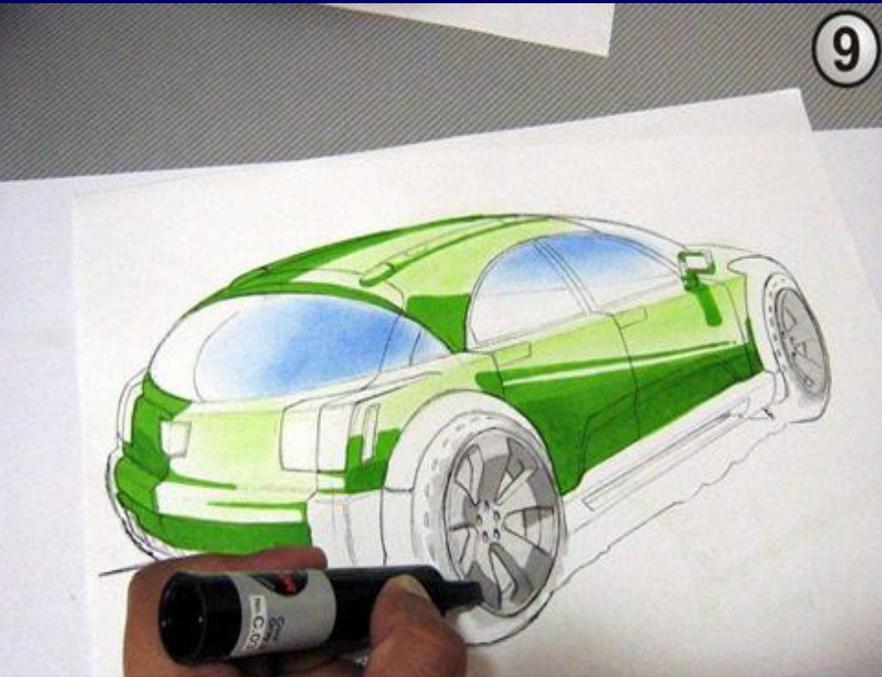
CONTOH HASIL RENDER MENGGUNAKAN MARKER COPIC
DIPADU DENGAN SAPUAN SOFTPASTEL MENAMPILKAN
EFEK PENCAHAYAAN YANG MENKILAP/GLOSSY

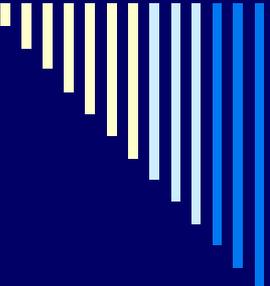


HASIL PROSES RENDER

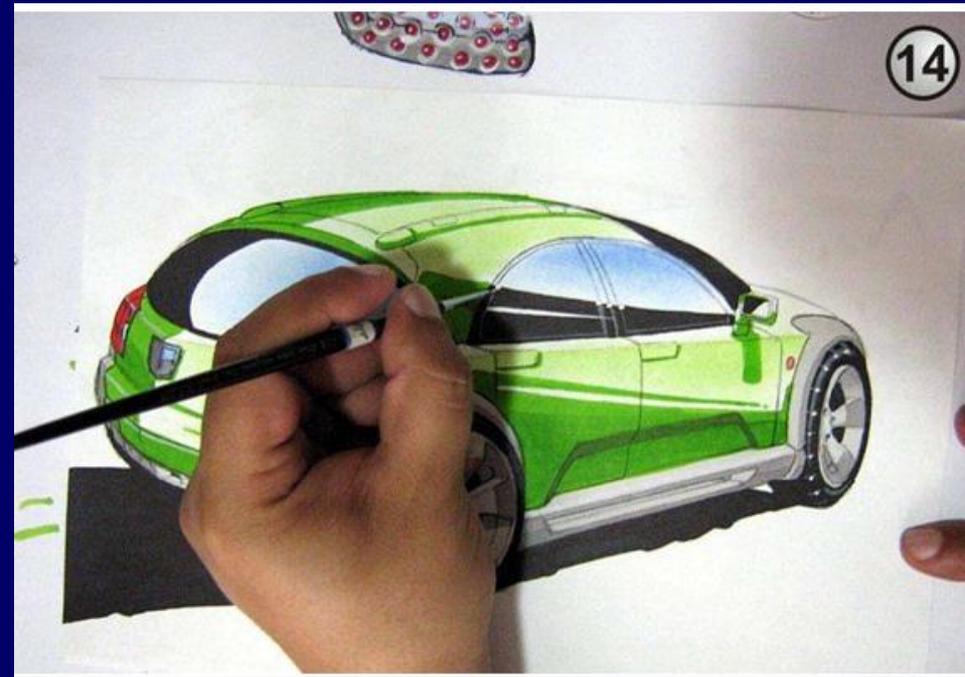


MEMPERTEGAS EFEK PENCAHAYAAN DAN KARAKTER MATERIAL





PENAMBAHAN DETAIL



HASIL AKHIR PROSES QUICK SKETCH



Teknik quick sket, dapat di gunakan untuk mempresentasikan sket awal dari gagasan atau idea yang akan direalisasikan, sket dan render untuk kebutuhan ini, hanya digunakan untuk menampilkan kesan 3 d dari objek yang telah digambar.

PENGOLAHAN GAMBAR DENGAN KOMPUTER

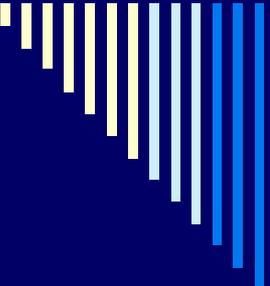
Teknik seperti ini dapat dilakukan dengan menggunakan software Bantu seperti photoshop atau coreldrawa tergantung dari kebutuhan yang diperlukan.

Perpaduan antara render marker dan proses digital, dapat dilakukan bila hasil sket idea yan telah dibuat dan dipresentaskan telah mencapai 80% selesai.

Pengolahan secara digital dimaksudkan untuk mendapatkan hasil image objek yang mendekati kondisi riil, umumnya disertakan dengan gambar ilustrasi dan gambar penunjang lainnya.

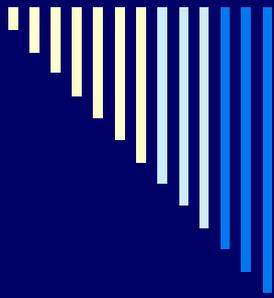
Dengan pengolahan gambar presentasi dengan mnggunakan teknik digital, produk yang akan di presentasikan harus sudah merupakan produk final yang telah dipilih dari beberapa alternative produk yang telah digambarkan dengan teknik quick sket render marker atau teknik render lainnya .



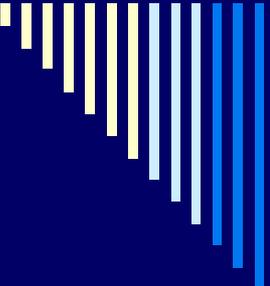


TEKNIK PRESENTASI

- Teknik Presentasi adalah salah satu elemen dalam Desain khususnya di bidang multimedia.
 - Teknik Presentasi ditafsirkan dengan beberapa macam penafsiran. Misalnya pada penerapan di bidang Desain Produk, teknik presentasi mungkin ditafsirkan cara menampilkan barang-barang produk yang ingin dipresentasikan (dipamerkan) ke hadapan audience.
 - Presentasi untuk bidang karya ilmiah, misalnya disampaikan dengan cara mendemonstrasikan hasil karya tersebut sehingga dipahami oleh audience.
 - Teknik (penyajian) presentasi adalah cara seseorang menyajikan penjelasan terhadap data, uraian proses, maupun pembelajaran, baik disajikan di muka audience dengan bantuan alat peraga berupa slide show, program aplikasi yang menyajikan informasi interaktif yang dapat diakses secara personal, maupun presentasi dalam bentuk cetakan yang dibagikan kepada semua penerima informasi.
-

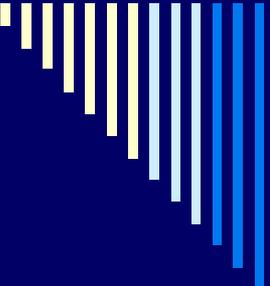


- Menyajikan presentasi secara elektronik dapat digunakan dengan berbagai macam sarana, misalnya dengan media Animasi 3D (3DMax, Maya, dan sebagainya), dengan media Video Movie (Pinnacle/Ulead/Premiere), Animasi 2 dimensi (Flash/Director), maupun media interaktif menggunakan Authorware.
- Yang paling sederhana dari semuanya itu adalah menggunakan Slide Show yang dibuat dengan Microsoft PowerPoint. Dengan PowerPoint pun Anda dapat menganimasikan teks, menyisipkan foto, video, animasi, serta suara



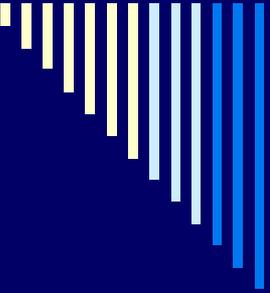
Unsur-Unsur Keberhasilan Presentasi

- Keberhasilan di dalam sebuah presentasi setidaknya terletak pada empat unsur yang ada di dalamnya.
 - Yang pertama dan mestinya yang paling utama adalah Presenter-nya, yaitu orang yang menyampaikan presentasi secara langsung di depan audience.
 - Yang kedua materi yang disampaikan, yaitu bahan yang ingin dikomunikasikan dengan audience sasarannya.
 - Yang Ketiga adalah sarana yang dipergunakan untuk menyampaikan presentasi. Hal ini lagi-lagi yang pertama adalah slide show yang disusun berdasarkan materi yang ingin disampaikan. Oleh karena fokus kita membicarakan teknik presentasi dengan Power-Point, maka yang dimaksud tentu saja bagaimana Anda memasukkan materi presentasi dalam bentuk slide show. Faktor berikutnya adalah peralatan untuk menyampaikan slide show tersebut meliputi LCD Projector, sound system (apabila pada ruang yang cukup besar dan jumlah audience yang cukup banyak).
 - Yang keempat, tentu saja audience yang dijadikan sasaran sebagai penerima informasi. Jika ketiga unsur di atas telah dipersiapkan dengan baik, tetapi ternyata tidak ada audience-nya, atau tidak dihadiri oleh audience yang tepat sebagaimana yang dimaksud sebagai sasaran tersebut, maka rangkaian acara presentasi tersebut tidak akan sukses sebagaimana yang diinginkan.



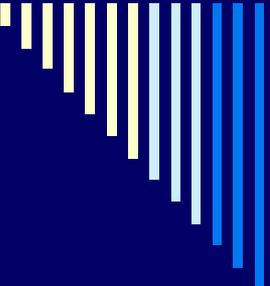
Presenter, Penyaji Informasi

- Tidak semua orang mampu menyusun suatu paparan sehinggamudah diterima oleh pihak lain sekalipun orang tersebut sebenarnya sangat menguasai permasalahan yang akan dipresentasikan.
- Di Amerika sering dilakukan survey yang hasilnya dimuat di majalah-majalah yang menyatakan bahwa ketakutan nomor satu•) darikebanyakan orang Amerika (dan ternyata juga merupakan tendensikebanyakan orang di seluruh dunia) adalah ketika dia diminta menjelaskan sesuatu di muka orang banyak (publik speaking).
- Cara yang efektif untuk mengurangi bahkan menghapus ketakutan tersebut ialah dengan mempelajari bagaimana teknik menyusun presentasi dengan baik sehingga bukan ketakutan lagi, melainkan kebanggaan ketika seseorang tampil di muka publik maupun dimuka client dengan bahan presentasi yang bagus.



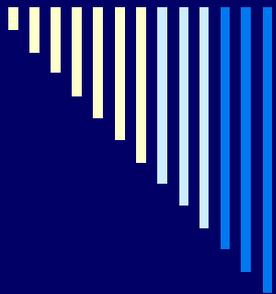
Persiapan Presentasi

- Materi yang akan dipresentasikan sebenarnya merupakan bobot yang paling menentukan,
 - Slide Show Itu Sendiri
 - slide show mampu memegang peranan dalam sebuah presentasi,
 - unsur-unsur lain adalah pertimbangan-pertimbangan yang harus dipersiapkan dan diperhitungkan.
 - Di sini jelas kekuatan daya tarik dari materi dan teknik penyajian slide show tersebut yang paling utama dan paling menentukan.
-

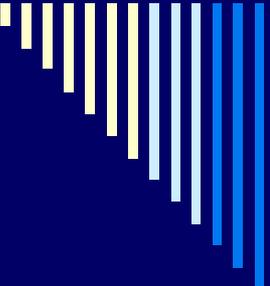


Audience yang Menjadi Sasaran Informasi

- Audience, hadirin, atau penonton seringkali dianggap sebagai unsur pasif dari sebuah acara presentasi.
- Namun, sejujurnya reaksi dari audience ketika mengikuti suatu presentasi dapat memperlihatkan berhasil atau tidaknya presentasi itu.
- Tidak dapat dipungkiri bahwa audience di kalangan orang kita ini adalah tipe hadirin yang cool. Sekalipun presentasi yang dilakukan amat buruk kualitasnya, setidaknya mereka jarang yang protes.
- Reaksi dari audience yang bisa ditangkap adalah apakah pandangan mata mereka “terhanyut” dalam mengikuti slide dan uraian presenter, atau sebaliknya mereka hanya mendengar suara presenter tanpa memandang ke layar?
- Hal ini bisa terjadi bila tampilan slide amat buruk dan “menyiksa” mata audience. Yang lebih buruk lagi apabila selama presentasi audience bercakap-cakap satu sama lain, maka ketiga elemen di atas gagal membangun keberhasilan presentasi.



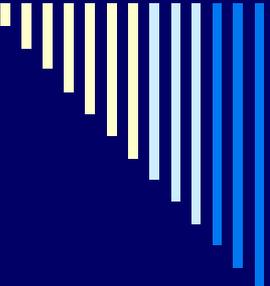
- ❑ Jadi, jangan sepelekan audience Anda karena merekalah target Anda.
- ❑ Audience Anda adalah tolok ukur keberhasilan Anda dalam menyampaikan presentasi dan mempersiapkan ketiga unsur lainnya.
- ❑ Bisa jadi, kondisi tadi menggambarkan presentasi Anda sulit dicerna oleh audience sehingga mereka merasa perlu membaca ulang slide presentasi Anda dan menjabarkan sendiri dengan cara mereka sendiri.



Mempersiapkan Presentasi di Depan Publik

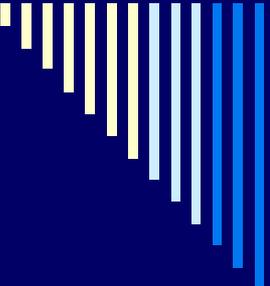
- Mengenalinya Siapa Audience/Sasaran Kita? Kepada siapakah presentasi ini kita tujukan?
 - Kepada atasan kerja,
 - Penjelasan yang kita berikan kepada subordinate (karyawan-bawahan) kita,
 - Kepada calon klien atau klien yang proyeknya sedang kitakerjakan,
 - Kepada murid/mahasiswa/peserta kursus/pelatihan
 - Atau kepada audience masyarakat umum yang tidak kita kenal dengan tepat segmentasinya.

- Dari sasaran penerima informasi jelas akan membedakan ciri materi yang akan kita sampaikan, susunan informasi, dan pilihan caramenyampaikan informasi. Ingat pepatah yang mengatakan: “Jangan bicara tentang warna kepada orang buta”.



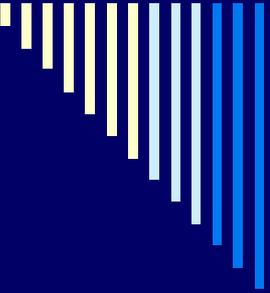
Tengoklah Medannya

- Jika Anda seorang presenter pemula, atau jika Anda masih suka demam panggung sangat disarankan agar Anda menengok terlebih dulu tempat atau medan di mana Anda akan tampil.
- Bahkangroup musik gaek seperti The Rolling Stones selalu menuntut untuk memeriksa panggung yang akan mereka gunakan untuk tampil sebelum hari H pementasan konser.
- Namun, jika medan tersebut mirip dengan apa yang sudah Anda kenali, misalnya di sekolah, di gedung pertemuan, dan sebagainya, di mana Anda pernah melakukan presentasi sebelumnya, maka mungkin Anda dapat berasumsi kondisinya tidak banyak berbeda dengan yang pernah Anda alami sebelumnya.



Kenali Peralatan yang Digunakan

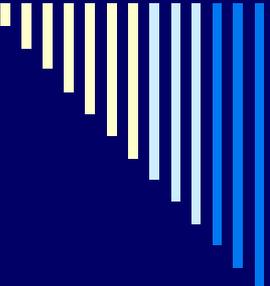
- Jika Anda menjadi pembicara di lokasi lain (bukan di tempat/kantor Anda sendiri), peralatan presentasi seperti LCD Projector, layar, atau bidang di mana slide akan diproyeksikan, bahkan mungkin laptop atau komputer desktop yang digunakan disiapkan pihak lain perlu Anda kenali.
- Jika tidak ada informasi yang pasti mengenai sarana dan prasarana itu, Anda perlu menanyakan.
- Pada banyak kesempatan, persiapan ini dapat diabaikan, dan antara panitia penyelenggara dengan presenter saling berasumsi semuanya beres, dan ternyata acara tersebut berlangsung lancar-lancar saja. Akan tetapi, jangan jadikan hal ini sebagai standar prosedur kerja Anda. Oleh karena jika asumsi yang diambil ternyata tidak 100% benar, maka kegagalan yang terjadi, Anda pun akan ikut menanggung.



PADA SAAT PRESENTASI

□ Komunikasikan Ide Anda

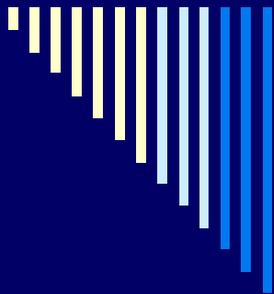
- Pada saat Anda tampil di muka audience, buatlah kesan bahwa melalui presentasi ini Anda sedang mengomunikasikan ide Anda.
- Jangan biarkan orang mengambil kesan bahwa Anda sekadar “orang suruhan” untuk menyampaikan kabar ini, dan Anda tidak bertanggung jawab pada ide yang Anda sampaikan.



Kesan yang meyakinkan pada tampilan Anda akan sangat didukung oleh:

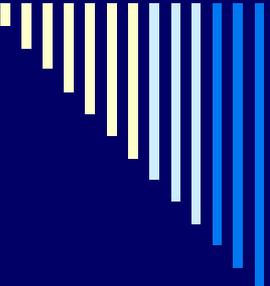
□ Body Language

- Salah satu macam bahasa komunikasi adalah mengguna-kan bahasa tubuh.
- Gerakan tangan, badan, mimik muka, dan sebagainya merupakan sarana Anda berkomunikasi. Kuasai “panggung”, bergeraklah mengisi ruang.
- Jangan menjadi patung bicara di depan publik. Jika pembicara pada posisi duduk berjejer di depan/ dipanggung lakukan gerakan body language yang tidak mengesankan Anda kaku dan tidak bebas.
- Jika pembicara pada posisi duduk dan mike terletak pada stand (cagak mikrofon) di depan Anda, posisi ini akan membuat posisi Anda menjadi kaku. Keluarlah dari situasiseperti ini. Cabutlah mikrofon dan peganglah jika perlu sehingga Anda lebih bebas bergerak dan berekspresi.



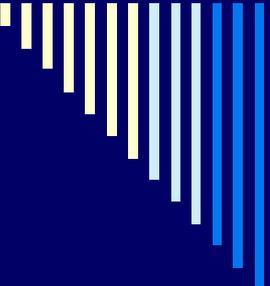
□ Persiapkan Cara Anda Bicara

- Ada tiga bentuk persiapan narasi:
 - 1. Verbatim
 - 2. Memorized
 - 3. Extemporaneous (berbicara spontan tanpa persiapan)



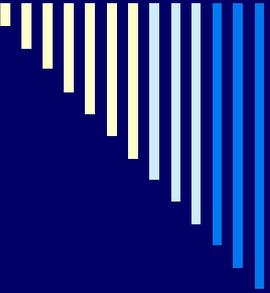
Verbatim

- ❑ Pada narasi Verbatim, pembicara berbicara berdasar kOnteks catatan maupun slide di layar.
- ❑ Keuntungannya infor-masi yang disampaikan bisa detil. Jika ini memang perludilakukan, lakukanlah untuk hal-hal yang bersifat definitif, lakukanlah dengan memberikan penekanan saat membacanya.
- ❑ Akan tetapi, jika ini merupakan bagian paling banyak dalam presentasi Anda, maka Anda terkesan tidak menguasai materi.
- ❑ Anda menempatkan diri sama dengan Audience (audience juga bisa membaca seperti yang Anda lakukan, lalu posisi Anda tidak penting di mata mereka).
- ❑ Oleh karena sibuk membaca teks, Anda akan kehilangan kontak mata dengan audience di mana ini merupakan sarana untuk membangun komunikasi positif dengan mereka.
- ❑ Dengan melakukan kontak mata dengan audience sesekali, seolah Anda berbicara kepada mereka orang perorang secara pribadi.
- ❑ Sayangnya, model verbatim ini biasa dilakukan oleh pembicara yang tidak berpengalaman atau kurang menguasai permasalahan.
- ❑ Jika tidak dapat dihindari, batasilah.



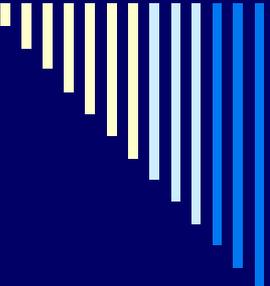
Memorized

- ❑ Metode lain adalah dengan Memorized (mengingat/menghafal).
- ❑ Beberapa pembicara mempersiapkan apa-apa yang akan dibicarakan di depan publik, kemudian dibaca beberapa kali sehingga hafal (atau hampir hafal).
- ❑ Biasanya kalau berasal dari ide sendiri cukup dibaca sekali dua kali akan mudah hafal.
- ❑ Menghafal teks dengan cara ini masih memiliki risiko.
 - Pertama metode ini akan memperlihatkan kurangnya emosi (kurang greget) di dalam presentasi karena Anda dibebani mengingat teks yang disampaikan.
 - Risiko lain jika Anda lupa pada suatu ungkapan kunci, maka bisa jadi urutan bicara Anda akan menjadi kacau atau bahkan macet.



Extemporaneuos

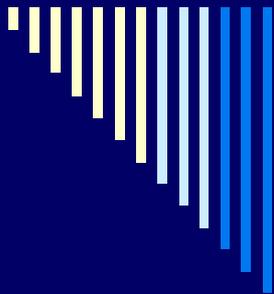
- ❑ Yang paling ideal di antara metode ini adalah yang disebut extemporaneuos alias berbicara secara spontan.
- ❑ Pembicara terbaik senantiasa menggunakan cara ini.
- ❑ Ia cukup ber-pengalaman serta cukup berlatih untuk menguasai materi yang dipresentasikan.
- ❑ Oleh karenanya, slide yang Dibuat hendaknya berupa kerangka pembicaraan yang akan membantu Anda menyampaikan informasi.
- ❑ Bukan keseluruhan teks naskah yang ditayangkan di layar, lalu Anda dan audience membacanya.
- ❑ Kelemahan metode bicara spontan ini adalah sulitnya dalam mengontrol waktu.



Mengenal Model Presentasi

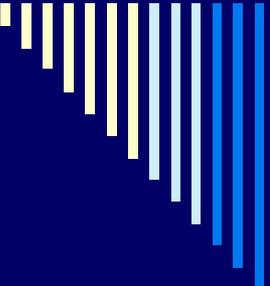
□ Model Presentasi yang Persuasif

- Persuasif artinya merayu, membujuk, menghimbau. Contoh model presentasi ini adalah memperkenalkan produk baru dalam kegiatan marketing, pengarahan pada masyarakat, ceramah/presentasi di bidang kerohanian (agama), dan sebagainya.
- Model presentasi ini, presenter tidak secara langsung memperoleh hasil atau jawaban dari audience apakah presentasi yang disampaikan dapat diterima/disetujui dan ditindaklanjuti oleh target penerima informasi atau tidak.



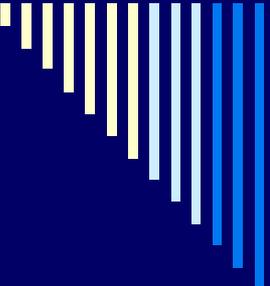
□ Model Presentasi Penyampaian Informasi

- Contoh model ini di antaranya seorang desainer yang sedang mempresentasikan status dari sebuah proyek atau rangkaian pekerjaan yang ditugaskan kepadanya,
- Hasil presentasi model ini sangat menentukan, apakah ide-nya diterima atau tidak.
- Selain itu, presenter akan menerima pertanyaan atau memberikan pertanggungjawaban secara langsung terhadap apa yang disampaikan kepada audiencenya.



Pertimbangan dalam menyiapkan presentasi.

- 1. KEJELASAN
 - 2. PENEKANAN
 - 3. MERINGKASKAN
 - 4. KESAMAAN
 - 5. PENGUATAN
 - 6. BERPIHAK PADA KLIEN
-

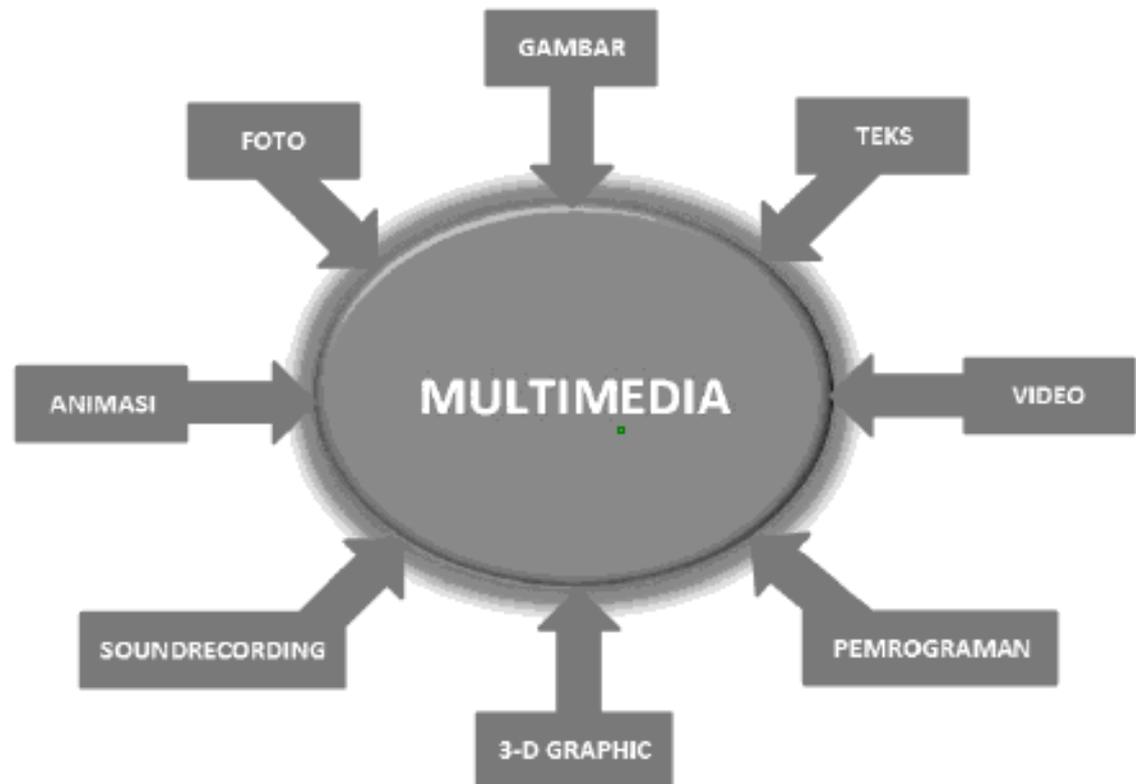


KEJELASAN

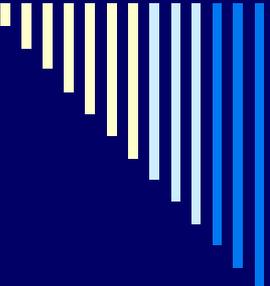
- Sebuah informasi merupakan data-data yang terstruktur. Tanpa adanya struktur yang baik, informasi masih merupakan kumpulan data mentah yang belum memiliki makna.
 - Data yang terstruktur, terorganisasi, dan mempunyai bentuk, barulah dapat dikategorikan sebagai sebuah informasi.
-

PENEKANAN

- harus ada point-point tertentu yang harus dijadikan pokok bahasan yang diberikan penekanan, penonjolan yang didasarkan atas antisipasi presenter terhadap kebutuhan pembaca atau audience-nya.



Gambar 1-2: Diagram dengan penekanan pada bagian tertentu dari data yang dipaparkan



MERINGKASKAN

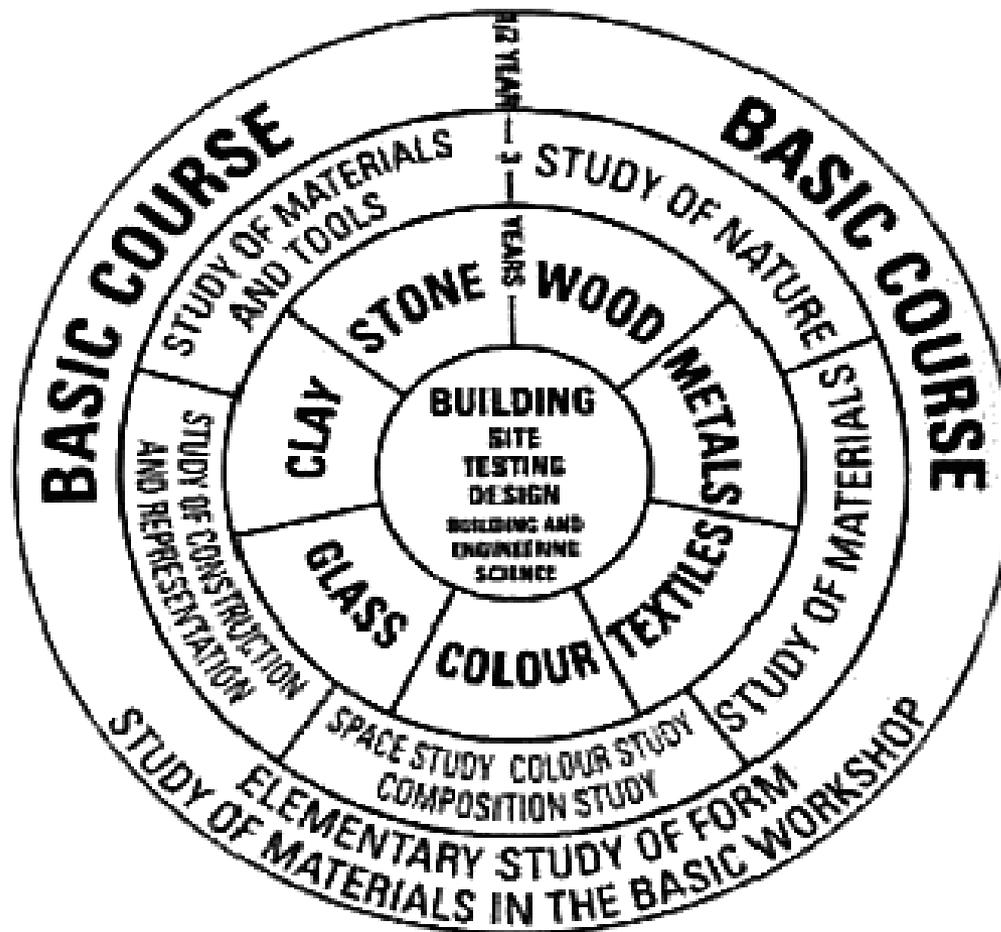
- Dalam menyusun sebuah presentasi haruslah digunakan cara-cara peringkasan dan disajikan secara visual untuk memudahkan audi-ence memahaminya.
- Dengan grafik/diagram/gambar kerja/foto maupun peraga akan dapat meringkas informasi berupa kata-kata.

KESAMAAN

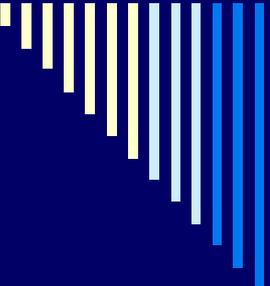
- Dengan bantuan diagram arus atau flowchart akan dapat dicapai suatu kesamaan pemahaman terhadap suatu informasi yang sifatnya prosedural atau penjelasan tentang jalannya suatu proses.
- Sebaliknya jika informasi seperti ini diuraikan dengan kata-kata, mungkin akan terjadi distorsi atau penyimpangan, apalagi bila informasi yang disampaikan bersifat multiproses.



Gambar 1-4: Gambar diagram proses yang sederhana

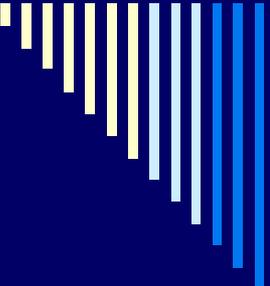


Gambar 1-5: Gambar diagram yang lebih rumit



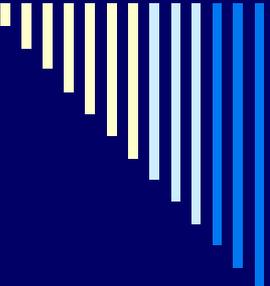
PENGUATAN

- Penguatan adalah suatu proses untuk mengingatkan kembali suatu informasi dengan cara mengulang (repetisi).
- Penguatan informasi pada sebuah presentasi dapat dilakukan dengan cara mengulang inti informasi pada badan teks maupun pada ilustrasinya.



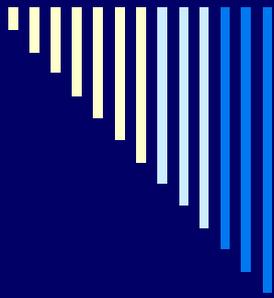
Berpihaklah pada Audience

- Dalam melakukan pendekatan kepada publik, audience, usahakan Anda menempatkan diri pada posisi mereka.
- Sekalipun Anda seorang desainer yang beraudiensi dengan klien, berperanlah seolah Anda pada posisi klien, dan berusaha memahami kebutuhan klien anda.

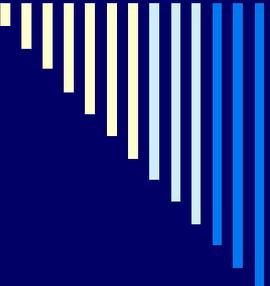


PENAMPILAN SAAT PRESENTASI

- Karena Presentasi adalah usaha kita untuk menjual sesuatu, maka kita ingin klien membeli apa yang kita jual, caranya tentu mempengaruhi mereka bahwa apa yang kita jual bagus dan layak dibeli.
- Karena itulah segala daya upaya harus dilakukan agar usaha mempengaruhi itu lebih maksimal. Di samping materi yang bagus baik dari segi ide atau eksekusi, kemampuan mempengaruhi dalam presentasi sangat memegang peranan penting.

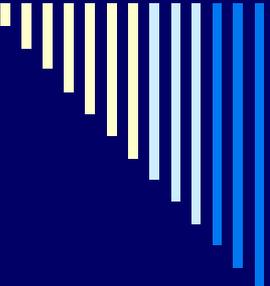


- ❑ Segala macam cara, gaya dan alat bantu bisa kita pake untuk mengoptimalkan upaya kita.
- ❑ Presentasi yang entertaining memang membuat jadi menarik tapi banyak orang terjebak karena terlalu fokus pada hiburannya doang. Ini berbahaya sekali.
- ❑ Jangan sampe klien ngakak dan terhibur pada shownya tapi tetep ga berminat membeli apa yang kita jual. Segala macam strategi dan alat bantu hanyalah alat pendukung jadi tetaplah fokus pada materi yang akan kita jual.



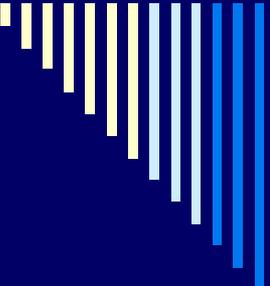
BERDIRI SAAT PRESENTASI

- ❑ Kenapa presentasi harus berdiri? Karena kita akan menjadi lebih tinggi daripada audiens. Pada saat presentasi, kita mungkin akan berhadapan dengan klien multinasional yang super kaya.
- ❑ Bayangkan, kita akan berhadapan dengan presidennya yang konglomerat, direktur-direktornya yang jabatannya jauh lebih tinggi dari kita, mereka jauh lebih kaya, lebih wangi, lebih berkharisma dengan lifestyle yang jauh dari jangkauan kita, pokoknya mereka lebih segala-segalanya. Situasi seperti itu akan membuat nyali kita ciut, membuat kita merasa nobody, membuat kita merasa kalah sebelum bertanding.
- ❑ berada di tempat yang lebih tinggi akan membuat kita menonjol.



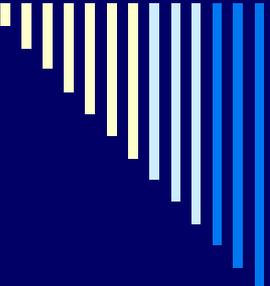
BERDIRI DI TEMPAT STRATEGIS

- Berdirilah di tempat yang paling strategis untuk dilihat oleh semua orang. Umumnya posisi di tengah adalah yang terbaik. Cara berdiri harus tegak dan tampak kokoh. Dengan posisi seperti itu, kita tidak hanya sekedar terlihat, akan tetapi membuat kita di posisi yang lebih berkuasa, lebih dominan.
- Penempatan diri yang baik akan mewujudkan kita sebagai tokoh sentral yang perlu didengarkan.



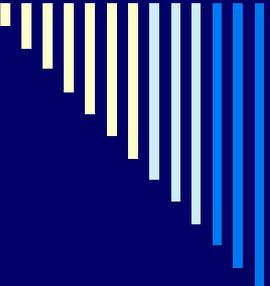
BERDIRI DENGAN KOKOH

- ❑ Cara berdiri yang kokoh akan membuat gentar semua orang.
- ❑ Walaupun materi kita menarik, apabila kita membawakannya dengan cara yang kurang percaya diri, maka semua orang akan menghujani pertanyaan yang meragukan proposal yang sedang kita bawakan.
- ❑ Jadi hindarilah cara berdiri sambil pegangan pada meja atau bersandar pada dinding, posisi kita akan terlihat lemah, tidak percaya diri dan tidak berdaya. Posisi tidak berdaya akan membuat orang terpancing untuk menyerang kita.



Tapi perlu juga dicatat!!!!

- ❑ sebaiknya kita juga jangan kePEDEan. Misalnya berdiri sambil bertolak pinggang.
 - ❑ Menyilangkan tangan atau memasukkan kedua tangan ke dalam kantong juga sebaiknya dihindari.
-



BICARA KERAS DAN MEYAKINKAN

- ❑ Berbicaralah dengan suara keras dan meyakinkan.
- ❑ Artikulasi harus jelas dan berilah penekanan-penekanan suara terutama pada bagian yang penting.
- ❑ Mengapa kita harus berbicara dengan suara yang keras? Ada dua manfaat yang bisa diperoleh.
 - Pertama, pesan yang kita sampaikan akan lebih masuk ke benak audiens.
 - Kedua, kita bisa mengontrol agar hadirin tetap fokus pada materi kita.



