

**KITAB WAJIB BAGI  
PENGUSAHA ZAMAN NOW**

# **5 KONSEP PUBLIC SPEAKING UNTUK MEMBANGUN TIM YANG AMAZING**

**(KONSEP PENTING BAGI PEBISNIS YANG INGIN MEMILIKI TIM HEBAT)**



**SARAH ZULKARNAINI**  
**ENTREPRENEUR AND BUSINESS LEADER**

## **5 KONSEP PUBLIC SPEAKING**

### **UNTUK MEMBANGUN TIM YANG AMAZING**

(Konsep penting bagi pebisnis yang ingin memiliki tim hebat)

By Sarah Zet (@sarah\_zulkarnaini)

Bismillahirrahmanirrahim, halo teman-teman pembaca, ketika kalian membuka halaman pertama pada e-buku ini, apa yang kalian rasakan? Kalau kalian merasa saya sedang menyapa kalian dengan hangat, YES, berarti vibrasi yang saya alirkan bisa teman-teman rasakan. Kalau sebaliknya, kalian biasa saja membaca ini, coba deh bayangin saya lagi ngomong langsung, mudah-mudahan menarik ya, supaya teman-teman berkenan membaca sampai selesai. Siap? Siap dong kan. Jawabnya SS yaa.. (Saya Siap) uhuy..

Kalau kebanyakan buku berisi teknik sukses, disini saya memberikan sesuatu yang lebih detail, yaitu poin-poin sukses dalam membangun sebuah tim, melalui konsep public speaking. Hati-hati, kalau Anda baca ini sampai selesai, dan mempraktikkannya, siap-siap deh bakalan punya tim yang amazing. Ingat ya, hati-hati!. Oh iya, satu lagi. Pastikan Anda adalah pebisnis, kalau belum, setelah baca ini langsung mulai bisnis ya. Kalau bingung mau bisnis apa boleh hubungi Sarah, dibersamai sampai menghasilkan insya allah, kontak ada di halaman paling belakang. Oke, lanjut..

Banyak orang diluaran memilih berbisnis, tapi banyak yang berbisnis untuk kebutuhan pribadi. Masih sedikit yang memikirkan tentang 'tim', padahal tim yang menjadikan kita bisa lebih fleksibel dalam menjalankan bisnis. Saran saya, mulailah memikirkan tim, belum ada tim? Niatkan. Tim yang dimaksud bisa tim penjualan, bisa tim office, bisa lainnya. Apabila hari ini kita seorang business owner, coba yuk cek kerjaan kita, apakah ada yang bisa kita delegasikan ke orang lain sehingga kita bisa memfokuskan diri ke bagian lain yang lebih dibutuhkan saat ini. Contoh sederhana, urusan packing kita bisa mengajarkan orang lain untuk melakukannya (mendelegasikan), lalu menjadikan orang itu tim packing kita, sehingga waktu yang biasa kita gunakan untuk packing, bisa kita alihkan ke penawaran yang lebih banyak. So, ada peningkatan kerja ya kan. Contoh lain yang sekaligus menjadi pembahasan di buku ini adalah tentang tim

penjualan. Mungkin hari ini kita masih berjualan sendiri, mulai yuk open kemitraan, seperti merekrut reseller, agent, dan seterusnya. Bagian ini tidak harus mendelegasikan penuh, tapi membentuk tim, yang artinya kita punya tim penjualan, dan kita juga tetap berjualan. Kita mengajarkan reseller dan agent kita cara berjualan, cara posting, cara menawarkan, yang mana kita juga menjalankannya, sehingga semakin tinggi jam terbang kita, semakin mahir pula kita bisa kebersamai para tim penjualan kita. Bisa dipahami sampai sini ya teman-teman.

Nah tim yang diimpikan pada sebuah perusahaan, komunitas, atau grup apapun itu adalah tim yang solid, tim yang solid tidak terlepas dari teamwork yang baik, dan teamwork yang baik bisa terwujud adalah dengan adanya komunikasi yang baik antara satu dengan yang lainnya. Tentu teman-teman sudah lebih kebayang kan ya kaitannya. Coba angguk-angguk.. sip, terimakasih yang sudah mau angguk-angguk, hehe. Lanjut ya. Bagaimana caranya, ketika kita bicara, tim angguk-angguk, dan bisa menyampaikan pendapat mereka dengan baik pada kita? tentu dengan memulai dulu diri kita menyampaikan sesuatu dengan baik dan jelas, *pesannya nyampek gitu*. Sehingga hal ini diduplikasi oleh tim kita. Biasanya, mereka juga berupaya melakukan hal yang sama pada kita atau pada tim. Kalau kita menyampaikan sesuatu pada tim dengan bahasa-bahasa yang terdengar *nge-bos*, bisa jadi didepan kita rekanan angguk nurut manut, tapi belum tentu di belakang kita. Karena kenyataannya setiap orang ingin diperlakukan dengan baik. Setuju?.

Setelah kita membentuk tim yang memiliki teamwork baik, bagaimana caranya agar bisnis kita bertumbuh wasilah tim?. Caranya adalah dengan cara 2M: Membina, dan Mbersamai mereka. Mbersamai artinya “saling”. Saling mendukung, saling membangkitkan, saling menutupi kekurangan. Saling yang positif yaa..

Baik, lanjut ya. Ada tujuh poin penting yang akan dibahas pada e-book ini, diantaranya:

### **1. Miliki Public Speaking yang Baik**

Public speaking merupakan kemampuan kita berkomunikasi dengan orang lain, sehingga ini sangat menentukan keberhasilan kita dalam kehidupan sehari-hari. Berdasarkan penelitian yang dilakukan di negara Amerika Serikat, menunjukkan bahwa terdapat 90 persen pasangan yang memutuskan hubungannya karena kurang dan buruknya komunikasi diantara kedua belah pihak. Sedangkan di Indonesia kasus pemutusan suatu hubungan pacaran tercatat sebanyak 7,4 persen yang disebabkan oleh kurangnya

komunikasi (Amato & Previti, 2003). Kita tidak sedang membahas tentang pacarannya, tapi tentang sebuah hubungan. Ini menunjukkan pentingnya berkomunikasi dengan baik. Pandji Pragiwaksono mengatakan bahwa semua orang bebas ngomong apapun, bebas. Selama dia siap bertanggung jawab dengan omongannya. Disamping itu, berkomunikasi adalah skill, bisa dipelajari, dimaksimalkan dan ditingkatkan. Nah, kapan saja kita butuh skill komunikasi ini?, yap diantaranya adalah dalam keseharian, dan di depan umum.

Oke, dalam berbisnis, tentu kita akan berhadapan dengan orang lain, berhadapan dengan konsumen, mitra bisnis, investor, dll, sehingga keberhasilan kita dalam dunia bisnis tidak terlepas dari keberhasilan kita dalam berkomunikasi pada mereka, ini kuncinya. Sampai di sini, jelas? Semoga jelas ya temna-teman. Sip lanjut. Apa saja yang perlu kita ketahui untuk bisa berhasil dalam berkomunikasi?

Komuniaksi adalah proses menyampaikan pesan dari pengirim pesan kepada si penerima pesan. Kalau kita jualan ya, contohnya ketika aktivitas menyampaikan manfaat produk kita kepada lawan bicara atau calon konsumen kita, proses itu namanya komunikasi. Apabila penyampaian baik, maka konsumen akan memahami, kalau paham ia berpotensi tertarik. Kalau tertarik berpotensi membeli. Kalau beli, ya kita bakalan dapat profit, tercapai tujuan toh?. Nah, jelas kan pentingnya komunikasi?

Menurut penelitian yang dilakukan Prof Albert Mehrabian dari Univesity of California, komposisi komunikasi yang efektif terdiri dari 7% kata-kata yang digunakan tepat sesuai konteks, 38%-nya adalah intonasi suara yang pas sesuai situasi, dan 55% nya adalah peran gestur tubuh.

Komunikasi Efektif :

7% - kata-kata

38% - Nada suara

55% - Bahasa tubuh

Untuk mengingatnya, ingat

**3V (Verbal-Vocal-Visual)**

Dari persentase di atas menunjukkan bahwa pengaruh paling besar dalam berkomunikasi adalah bahasa tubuh, bahasa kerennya disebut *body language*. So, ketika beraktivitas cobalah mainkan juga tubuhnya, #eh.

Ngomong-ngomong, Panjang lebar bahasanya kok komunikasi ya? Dimana public speakingnya?. Oke, teman-teman yang hebat, seperti tadi di atas bahwa dikatakan komunikasi itu sehari-hari dan di depan umum. Kalau pengusaha, selain berkomunikasi dalam keseharian, tentu juga akan ada kalanya berbicara di depan umum, seperti mempresentasikan produknya, mempresentasikan binsisplannya pada investor, membina mitra secara online dan offline, dan lainnya. Sehingga public speaking penting, yang perlu dipahami ya adalah ilmu komunikasi di atas, ditambah beberapa poin tambahan. Apa aja poinnya, baca poin selanjutnya.

## **2. Menjadi Pribadi yang Berani**

Saya akan uraikan tentang berani dengan sederhana, enak kan kalau sederhana, kayak rumah makan, hehe. Pertama, berani. Penting sekali seseorang punya keberanian dalam melakukan sesuatu, termasuk dalam bertindak dan berbicara. Saya ingat, salah satu motivator Indonesia yang fokus pada bisnis pernah mengatakan bahwa ketakutan terbesar di muka bumi ini untuk sebagian besar orang bukan kematian, tapi bicara di depan umum. Saat itu saya merasa kata-kata beliau terlalu berlebihan, tapi pemikiran saya berubah ketika saya melihat langsung moment saat tidak ada yang berani mengambil kesempatan naik ke atas panggung untuk bicara. Hmm, sayangnya ketika kita tidak berani dalam berbicara, artinya kita membatasi diri menyampaikan pesan pada orang lain, sangat disayangkan kalau pesan yang harusnya disampaikan itu adalah kebaikan.

Menariknya, keberanian berawal dari mindset kita. Mindset adalah pola pikir yang bisa menentukan kesuksesan seseorang. lengkapnya, cara seseorang memandang sesuatu yang terjadi di dunia ini. Salah satu caranya dengan mengenali diri sendiri. So, pasang dalam pikiran kita hal-hal yang positif yang mendorong kita berani akan sesuatu. Sebagai contoh, kita diminta menjadi host pada seminar zoom, dan itu adalah pengalaman pertama kita. Mungkin pertama mendengar tawaran itu ada muncul keraguan karena belum berpengalaman, sehingga rasanya ingin menolak, takut, khawatir. Nah, sebaiknya

kendalikan pikiran kita dengan mengarahkan pada yang mendorong kita lebih optimis. Seperti, “ini adalah kesempatan, dan kesempatan ini akan menjadi pembelajaran hebat, so harus disiapkan dengan maksimal”, tambah lagi dalam pikiran kita, ini adalah kesempatan baik menebar benefit, ini adalah kesempatan baik dikenal orang lain, dan seterusnya, artinya kita sendiri yang membentuk pola dalam pikiran kita. Sehingga kita terdorong untuk “berani” melakukannya. Langkah selanjutnya adalah perbanyak jam terbang, Maka lambat laun keberanian itu terus membesar. Takut tampil di depan umum sering disebut dengan “groggi”. Maka kesimpulannya beranilah untuk tampil, dan beranilah tampil dengan maksimal. Masalah grogi, kita bahas berikut ini.

Dalam buku Noerwenda (2018), beliau mengatakan bahwa grogi atau rasa takut tampil itu adalah hal yang wajar terjadi ketika kita diharuskan tampil di depan orang lain, grogi ini tidak bisa dihilangkan, tapi bisa disalurkan. Namun ini teknisnya kita bahas dilain tulisan ya.. nungguin ya.. hehe.

Sarah mau bagikan tips ni agar berani bicara di depan banyak orang:

- **Niatkan** dalam hati kita tampil ini untuk menebar kebaikan, juga sampaikan pada Sang Pencipta, kurang lebih begini, *ya Allah, lisan ini milikmu, ilmu ini milikmu, pikiran ini milikMu, semuanya milikMu, hamba serahkan semuanya padaMu. Apapun yang hamba sampaikan nanti, semoga semuanya kebaikan. Hamba yakin Engkau akan berikan yang terbaik.*
- **Tenang** sebelum tampil, tepatnya, Tarik nafas. ini akan sangat membantu aliran darah dan nafas kita tetap teratur, sehingga kita bisa lebih konsentrasi dan fokus. Nah, manfaat lain kita tenang sebelum tampil adalah kita menjadi berani menatap audience, ini poin plus loh ketika kita tampil.
- Bila grogi **menatap audience** langsung *eye contact*, maka lihat saja bagian kening audience. Audience gak bakalan tau kok, hehe. Sehingga mereka akan merasa dihargai, karena dikira kita melihat mereka.
- **Persiapan**, siapkanlah apa yang mau disampaikan. Poin-poin penting itu harus banget, supaya apa yang kita sampaikan ber'isi'.
-

### **3. Berlatih**

Selanjutnya adalah berlatih. Bagian atas sudah disinggung, bahwa public speaking ini berpengaruh pada jam terbang kita. Semakin sering kita menggunakan kesempatan untuk berbicara di depan public, maka semakin kita lebih bisa tampil dengan percaya diri. Ibarat berenang, apabila pelajari jenis-jenis gerakan ya hanya terpaku dengan pengetahuan saja. Belum tentu ketika terjun bebas di Samudra bisa berenang juga kan ya, Eh, ini ngaco juga contohnya. Hehe. Kalau mau bisa berenang, harus langsung ke air, berenang. Kalau mau bisa public speaking ya harus latihan terus bicara di depan orang.

Berlatih bisa dipahami pada dua konsep, yang pertama berlatih untuk tingkatkan jam terbang, artinya ambil kesempatan disetiap moment. Kedua berlatih untuk dapat mempresentasikan atau menyampaikan sesuatu dengan baik dan jelas, agar pesan yang kita sampaikan diterima audience sesuai yang kita harapkan.

### **4. Keyakinan potensi diri**

Ketahuiilah teman-teman, Allah sudah berikan kita potensi yang luar biasa, sehingga apabila kita menyadari, mensyukuri, kemudian mengasahnya, itu adalah bagian dari mensyukuri nikmat dan menjaga amanah. Saya sangat menyadari saya jauh dari kata baik dalam berbicara, tapi, saya senang bicara, apakah ini langsung? Tentu tidak. Ada proses yang membuat saya senang dan terus berlatih public speaking. Diantara proses tersebut adalah mindset, ada suatu masa saya berpikir bahwa saya akan sangat sia-sia jika tidak memaksakan diri untuk mengasah kemampuan yang saya senangi. Walaupun saya belum bisa, dan justru harusnya yang saya senangi bisa menjadi sesuatu yang mendukung saya mendapatkan cuan, dan menjadi ladang dakwah. Nah, sejak saat itu saya bersemangat mendalami hal yang saya sukai ini, yaitu public speaking.

Berhubung profesi saya seorang entrepreneur, yang sedang berjuang menjadi business leader handal, maka sayapun berupaya untuk mengaitkan bisnis dengan skill ini. Teman-teman tau, ternyata keyakinan potensi pada diri kita ini berpengaruh besar dengan tindakan nyata kita. Alhasil skill ini kepaके banget dalam membesarkan bisnis, terkhusus dalam membentuk tim yang amazing.

## 5. Kreatif

Lanjut poin terakhir ya, kreatif. Ketika masa kuliah, ada seorang dosen sara menanyakan makna kreatif, berbagai argument dikeluarkan mahasiswa. Lalu dengan lugas dan coolnya beliau menyampaikan bahwa belum ada jawaban yang paling tepat. Seketika sekelas kami saling lirik-lirikan saja. Akhirnya beliau menyampaikan bahwa esensi kreatif adalah “menambahkan atau mengurangi”. Menariknya lagi, beliau memberi analogi celana jeans. Kata beliau, celana jins ya normal saja, tapi ketika ada yang membuat celana jeans lobang bagian lutut, itu kreatif, ia mengurangi kain, terlepas dari tujuannya. Contoh lain, lampu, ya biasa saja, tapi ketika ada yang menciptakan lampu berwarna warni, bisa berganti ukuran terangnya, bisa berkelip diwaktu tertentu, itu kreatif, ia menambahkan keunikan pada lampu tersebut. Selesai perkuliahan tersebut, saya berpikir, benda-benda yang saya sebutkan di atas nilainya sering kali meningkat setelah ditambah atau dikurangi, termasuk dari segi rupiah. Cek deh, celana jeans makin *koyaknya*, makin mahal, hehe. Berarti, kalau mau ambil hal positifnya, kalau kita kreatif, kita bisa membentuk sesuatu yang nilainya lebih besar.

Dalam penjualan, ketika kita kreatif menawarkan, penjualan dapat meningkat. Dalam membesarkan tim-pun demikian, apabila kita kreatif dalam menyampaikan sesuatu pada tim, maka nilai bertambah, bisa jadi kekompakan, pertumbuhan bisnis, dan sebagainya. Menarik bukan?

Bisa banget dong membentuk tim yang amazing. Caranya? Kreatif dalam mengemas pesan yang kita sampaikan. Public speakingnya ditambah atau dikurangi gitu loh. Sebagai contoh, kita ingin mengajarkan tim kita tentang instagram, Sebagian besar tim penjualan kita reseller dan agent adalah ibu-ibu 40 tahun ke atas yang terhitung kurang aktif di Instagram. Penting sekali kita mengemas pesan tersebut agar terlihat ini bukan hal yang memberatkan mereka, tapi ini justru hal yang menarik. Caranya dengan jelaskan dulu kenapa harus main Instagram, paparkan bahwa pengguna Instagram umumnya berkarakter blab la bla, dan itu adalah target pasar kita. nah, disini mereka jadi temukan satu poin yang menjadi alasan mereka harus mendengarkan pesan kita sampai selesai. Setelah kita uraikan Instagram, apa saja yang perlu kita mainkan di Instagram tersebut,



waktunya kita mau mendorong tim untuk praktik. Caranya? Kreatiflah dalam memberi pesan. Bisa dengan memberikan tantangan, bisa dengan mengajak praktik bersama. Karena apabila kita hanya jelaskan lalu meminta mereka mempraktikkan, bisa jadi tidak dikerjakan, cuap cuap panjang kali lebar, hasilnya zero deh. Makanya perlu kreatif ketika menyampaikan sesuatu pada tim, dengan demikian insya Allah penjualan pun melesat. Bayangkan kalau ketika mau ngomong ke ibu-ibu tersebut kita keringat dingin, kaku, tidak ada persiapan, datar, alhasil tim kita zzzzzzzzz. Hehe. Sampai di sini, jelas?.

## **DAFTAR RUJUKAN**

- Amato, P. R., & Previti, D. (2003). People's reasons for divorcing: Gender, social class, the lie course, and adjustment. *Journal of Family Issues*, 24(5), 602-606.
- Noerwenda, Fauzy (2018). *Street Smart Master of Ceremony*. Bandung: PT. Litera Mediatama.
- Mehrabian, Albert. (1972). *Nonverbal communication*. Chicago: Aldin Atherton

## Tentang Penulis

Penulis yang bernama asli Sarah Zulkarnaini adalah seorang ibu dari dua anak yang lahir pada tahun 1993. Kegemarannya dalam belajar dan berdagang menghantarkannya menjadi seorang pengusaha dan membersamai pengusaha lainnya juga, sebelum menginjak usia 28 tahun. Bergabung dalam komunitas MM membawanya mendalami dunia menulis dan public speaking, yang mana dua hal ini adalah kegemaran Sarah sejak duduk di bangku Sekolah Dasar.

Tahun 2019 sarah melanjutkan study strata II dan masuk dalam payung penelitian komunikasi, hal ini sangat mendukungnya dalam menggali ilmu tentang public speaking, pasalnya sarah senang berbicara. Ini adalah ebook perdana sarah, setelah ia menulis dua buku antologi, dan satu buku solo. Sarah aktif berbagi ilmunya di media sosial miliknya, terutama pada laman **instagramnya: @sarah\_zulkarnaini**. Bagi yang ingin berkolaborasi, belajar, sharing atau justru ingin bermitra bersama Sarah, bisa chat ke **Whatsapp 08116700685**, atau melalui emailnya [sarahzet99@gmail.com](mailto:sarahzet99@gmail.com).

