

# PRESENTASI DALAM PENYULUHAN HUKUM

Oleh : Drs. Abdullah, S.H.<sup>1</sup>

## A. PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang

Pemanfaatan kemampuan berpresentasi pada dasarnya telah teraplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Ketika seseorang berbicara melalui telpon seluler dengan temannya agar temannya bisa hadir dalam suatu acara syukuran. Ketika seorang ayah menasehati anaknya agar belajar dengan tekun agar kuliahnya selesai tepat waktu. Ketika seorang Ibu menawar sayuran kepada penjual sayur keliling agar diberikan harga yang murah. Ketika seorang nara sumber berbicara mengenai penyuluhan hukum di ruang pertemuan.

Rhonda Abrams memberikan penjelasan mengenai presentasi. Presentasi umumnya dianggap sebagai sebuah pekerjaan yang formal, terjadi di sebuah tempat tertentu, terfokus pada suatu topik tertentu, dihadiri oleh audiens dan berlangsung selama periode waktu tertentu.<sup>2</sup>

Presentasi yang baik dihasilkan dari keahlian. Keahlian presentasi atau **presentation skill** merupakan salah satu dari sekian keahlian yang akan meningkatkan kemampuan berbicara di muka umum atau **public speaking**. Keahlian ini memiliki peran yang sangat penting dalam pengembangan karier, pemasaran produk, jasa, informasi hukum, hingga dalam rangka membangun opini untuk tujuan klarifikasi dan lobi. Jika dihubungkan dengan pekerjaan, maka kemampuan berbicara di depan publik adalah satu satu dari sekian keterampilan untuk membangun kredibilitas profesional.<sup>3</sup>

**Create impressiveness get the impact, pembicara yang baik mampu menginspirasi orang di hadapannya**, serta mampu mentransfer gagasan secara jelas. Berbicara dengan terampil memungkinkan untuk mengemukakan ide atau

---

<sup>1</sup> Penyuluh Hukum Madya pada Badan Pembinaan Hukum Nasional

<sup>2</sup> [www.dokterbisnis.net](http://www.dokterbisnis.net). Diunduh 9 Oktober 2017

<sup>3</sup> <http://indonesianan.tempo.co.id>. Diunduh 9 Oktober 2017.

informasi dengan lebih baik. Masalahnya, tidak semua orang tahu bagaimana melakukan presentasi yang memikat.<sup>4</sup>

Presentasi yang memikat sebagai modal utama bagi penyuluh hukum dalam kegiatan penyuluhan hukum yang efektif. Apalagi apabila kita melihat pengertian penyuluhan hukum sebagaimana yang diatur dalam Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2014 tentang Jabatan Fungsional Penyuluh Hukum dan Angka Kreditnya, dalam Pasal 1 angka 1 disebutkan bahwa : Penyuluhan Hukum adalah kegiatan penyebarluasan informasi hukum dan pemahaman terhadap norma hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta pengembangan kualitas penyuluhan hukum guna mewujudkan dan mengembangkan kesadaran hukum masyarakat sehingga tercipta budaya hukum dalam bentuk tertib dan taat atau patuh terhadap norma hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku demi tegaknya supremasi hukum.<sup>5</sup>

Berdasarkan kepada pengertian penyuluhan hukum tersebut, terdapat beberapa unsur pokok dari penyuluhan hukum, yaitu bahwa penyuluhan hukum :

- a. Kegiatan penyebarluasan informasi hukum;
- b. Pemberian pemahaman terhadap norma-norma hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
- c. Pengembangan kualitas penyuluhan hukum guna mewujudkan dan mengembangkan kesadaran hukum masyarakat;
- d. Menciptakan budaya hukum masyarakat dalam bentuk tertib dan taat atau patuh terhadap norma hukum dan peraturan perundang-undangan yang berlaku demi tegaknya supremasi hukum.

Yang melakukan kegiatan penyuluhan hukum adalah Penyuluh Hukum. Penyuluh Hukum adalah Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang diberi tugas, tanggung jawab, wewenang, dan hak secara penuh untuk melakukan kegiatan penyuluhan hukum.<sup>6</sup> Pembicara yang baik adalah orang yang mampu menginspirasi orang di hadapannya, serta mampu mentransfer gagasan, ide, informasi secara jelas.

---

<sup>4</sup> ibid

<sup>5</sup> Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2014 tentang Jabatan Fungsional Penyuluh Hukum dan Angka Kreditnya

<sup>6</sup> Pasal 1 angka 6 Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2014 tentang Jabatan Fungsional Penyuluh Hukum dan Angka Kreditnya

Penyuluh hukum bertugas melakukan penyuluhan hukum, dan tujuan penyuluhan hukum adalah memberikan pemahaman hukum kepada orang lain yang diawali dengan penyebarluasan informasi hukum dan masyarakat diharapkan paham hukum, sadar hukum, dan akhirnya hukum menjadi budaya, maka penguasaan teknik presentasi yang memikat merupakan keahlian yang sangat diperlukan penyuluh hukum dalam melakukan kegiatannya.

## 2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah makalah ini adalah : Bagaimanakah teknik presentasi yang menarik agar penyuluhan hukum sukses?.

## 3. Metode Penulisan

Metode penulisan makalah ini menggunakan penelitian kepustakaan. Data kepustakaan yang diperoleh disusun dan dianalisis untuk mendapatkan jawaban atas pertanyaan pada pokok permasalahan.

## 4. Maksud dan Tujuan

- a. Maksud penulisan makalah ini untuk mengetahui bagaimana implementasi teknis presentasi dalam kegiatan penyuluhan hukum;
- b. Tujuan penulisan ini bagi masyarakat diharapkan dapat memperoleh informasi mengenai teknis presentasi dalam rangka kegiatan penyuluhan hukum. Bagi penyuluh hukum diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan sehingga diharapkan dapat melakukan penyuluhan hukum yang berdayaguna dan berhasil guna.

# **B. PEMBAHASAN**

## **1. Presentasi yang baik itu yang bagaimanakah?**

Kegiatan presentasi pada umumnya dilakukan dalam rangka membujuk, menginformasikan atau meyakinkan orang terhadap apa yang diharapkan presenter. Pada dasarnya setiap orang dapat menjadi presenter. Hanya saja perlu peningkatan kemampuan. Yang perlu dilakukan adalah belajar, dan berlatih. Para ahli berpidato, antara lain : Presiden pertama Republik Indonesia, Ir. Soekarno, presiden Amerika John F. Kennedy, manajer terkenal Steve Jobs, ahli pemasaran Indonesia Hermawan Kertajaya, ahli pemasaran dunia Philip Kotler. Karena kemampuannya dalam berpidato sedemikian mendunia bahkan hingga kini perkataan John F. Kennedy masih

diingat masyarakat, yaitu ketika berpidato pada inagurasinya sebagai presiden Amerika Serikat ke-35, pada tanggal 20 Januari 1961, John F. Kennedy mengatakan, **“Jangan tanyakan apa yang Negara dapat perbuat untuk Anda, tetapi tanyakanlah apa yang dapat Anda perbuat untuk Negara”**. Walaupun doktrin kecintaan pada Negara ini bukan aseli dari J.F. Kennedy, tetapi dari filsuf Marcus Tullus Cicero (3 Januari 106 SM – 7 Desember 43 SM). Cicero adalah orator dan negarawan Romawi kuno yang dianggap ahli pidato dan prosa.<sup>7</sup>

Para presentator sukses tersebut tentunya menjadi inspirasi bagi siapa saja yang ingin berprestasi dalam kariernya. Sebab kemampuan berpresentasi dapat digunakan untuk berbagai profesi. Dimana pun posisi seseorang tentunya menggunakan komunikasi. Oleh karena itu kemampuan presentasi sangat penting.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, secara harfiah presentasi, bermakna :

1. Pemberian (tentang hadiah);
2. Pengucapan pidato (pada penerimaan suatu jabatan);
3. Perkenalan (tentang seseorang kepada seseorang, biasanya kedudukannya lebih tinggi);
4. Penyajian atau pertunjukan (tentang sandiwara, film, dan sebagainya) kepada orang-orang yang diundang. Sedangkan arti mempresentasikan adalah menyajikan; mengemukakan (dalam diskusi dan sebagainya)<sup>8</sup>

Presentasi pada dasarnya bukan hanya proses transfer informasi kepada orang lain. Presentasi bukan hanya sekedar proses menyampaikan pesan atau informasi kepada orang lain dengan harapan orang lain tahu pesan atau informasi. Bila presentasi diartikan demikian, maka presentator hanya sekedar berbicara kepada audien tanpa sebuah struktur yang jelas, bahasa yang sulit dipahami, sudah cukup menggunakan slide power point. Tidak lebih hanya sebagai catatan presenter yang dibacakan kepada audiens, bukan sebagai alat bantu visual yang memudahkan Anda memahami pesan yang mereka sampaikan. Dan yang lebih parah mereka menyampaikan pesannya dengan datar, monoton, dan tidak meyakinkan.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Berthy B. Rahawarin, dapat dilihat dalam <https://kompasiana.com>

<sup>8</sup> <https://kbbi.web.id/presentasi> id

<sup>9</sup> Presentasi? Apa Manfaatnya? <https://www.ronapresentasi.com/pengertian-presentasi-dan-manfaat-presentasi/> diunduh 9 Oktober 2017

Oleh karena presentasi adalah proses komunikasi, maka presentasi dapatlah dikatakan sebagai proses mentransfer informasi atau pesan yang melibatkan presenter dengan audiens secara aktif melalui komunikasi yang terpadu lewat suara, bahasa tubuh dan visual untuk mencapai sebuah maksud dan tujuan.<sup>10</sup> Semua presenter tentunya ingin sukses dalam membawakan presentasi. Untuk mencapai kondisi yang demikian itu, diperlukan teknik presentasi yang efektif. Pertanyaannya adalah bagaimanakah teknik presentasi yang efektif itu? Jawabannya adalah persiapan yang matang dan pelaksanaan yang mantap, dengan tiga komponen yang harus diperhatikan dan ketiganya saling mendukung untuk menghasilkan presentasi yang baik, yaitu :<sup>11</sup>

1. **Great Content** (Bahan yang Menarik);
2. **Great Design** (Desain yang Bagus);
3. **Great Delivery** (Penyampaian yang Memikat).

**1. Great Content (Bahan yang Menarik).**

- a. **Langkah pertama** adalah menyusun presentasi yang baik, dimulai dengan penyusunan bahan yang menarik. Untuk menghasilkan bahan presentasi yang baik yang pertama dilakukan adalah menetapkan apakah tujuan untuk melakukan presentasi, apakah yang ingin diharapkan dari audiens. Ketika akan mempersiapkan sebuah presentasi, cobalah kita bertanya kepada diri kita sendiri, apakah tujuan dari presentasi yang akan dilaksanakan? Setiap aktivitas mesti ada tujuan. Begitu pula presentasi. Presentasi tentunya haruslah memiliki tujuan, sebab apabila presentasi yang akan dilaksanakan tanpa tujuan, maka akan kehilangan arah. Tujuan adalah arah yang ingin dicapai oleh sebuah kegiatan presentasi, merupakan **Goal** dari kegiatan. Arah merupakan pedoman untuk mempersiapkan apa-apa saja yang perlu dilakukan.

**Steven Covey** dalam bukunya yang terkenal, **The Seven Habits of Highly Effective People** menjelaskan, bahwa salah satu kebiasaan manusia

---

<sup>10</sup> Ibid

<sup>11</sup> www.masterpresentasi.com, 3 komponen Presentasi yang baik,

efektif adalah **memulai sesuatu dengan menetapkan tujuan akhir yang ingin dicapai – begin with the end in mind.**<sup>12</sup>

Sebelum membuat slide, sebelum menentukan kalimat pembuka, sebelum mempersiapkan argumentasi, dan menyusun penutup yang memukau, hal pertama yang perlu ditanyakan adalah: “Apakah sebenarnya tujuan presentasi saya?”

Menetapkan tujuan presentasi sangatlah penting, karena akan menentukan pendekatan yang akan kita terapkan, apakah Pendekatan partisipatif masyarakat, Pemberdayaan masyarakat peduli hukum, Pembudayaan kesadaran hukum, Kontemporer dan budaya hukum.<sup>13</sup> Penentuan pendekatan presentasi yang tepat diharapkan, informasi yang disampaikan presenter dapat dengan mudah dipahami. Secara umum ada dua tujuan utama ketika seseorang memberikan presentasi:<sup>14</sup> memberi informasi (**to inform**), dan mempengaruhi (**to persuade**).

Pelaksanaan presentasi dengan maksud untuk memberikan informasi, biasanya dilakukan ketika audiens belum familiar dengan topik yang dibahas. Dalam presentasi jenis ini dilakukan dengan banyak memberikan fakta dan data agar audiens terinformasi. Di akhir presentasi, presenter mengharapkan agar audiens mengerti informasi yang baru saja disampaikan, yang mungkin sebelumnya mereka tidak mengetahui. Sedangkan presentasi dengan maksud untuk mempengaruhi orang lain, dilakukan ketika Anda ingin audiens melakukan sesuatu. Presentasi seperti ini biasanya memiliki “**call to action**” yakni apa yang harus dilakukan audiens setelah selesai mendengarkan presentasi Anda. Apakah mereka akan membeli produk, menyetujui proposal, menerima ide, atau melakukan suatu tindakan. Presentasi jenis pertama banyak dilakukan di ruang kelas ketika penyuluh hukum menyampaikan sosialisasi hukum. Adapun jenis kedua banyak ditemukan dalam berbagai presentasi bisnis dan dunia profesional.

---

<sup>12</sup> Muhammad Noer, <https://www.muhammadnoer.com/tujuan-presentasi/> diunduh 9 Oktober 2017

<sup>13</sup> Lampiran I Permenpan Reformasi Birokrasi Nomor 3 Tahun 2014 tentang Jabatan Fungsional Penyuluh Hukum dan Angka Kreditnya.

<sup>14</sup> Muhammad Noer, <https://www.muhammadnoer.com/tujuan-presentasi/> diunduh 9 Oktober 2017

**Richard Dowis** dalam **The Lost Art of the Great Speech** menyebutkan ada enam tujuan ketika seseorang berbicara di depan publik:<sup>15</sup>

- 1) Menghibur;
- 2) Memotivasi;
- 3) Memberi inspirasi;
- 4) Memberi informasi;
- 5) Membujuk atau meyakinkan.
- 6) Membela

Apabila ingin menciptakan presentasi yang menarik, maka pendapat Richard Dowes di atas sangat tepat. Audiens menyukai sebuah presentasi yang mampu memberi inspirasi dan tidak sekedar memberi informasi. Kita juga akan kagum apabila menyaksikan presentasi yang mampu memotivasi tidak hanya sebatas berusaha untuk membujuk atau meyakinkan. Dan semua orang akan senang dengan presentasi yang mampu menghibur audiensnya. Inilah harapan presentator. Hal ini dapat terealisasi apabila sebelum memulai persiapan presentasinya, dengan menetapkan tujuan diselenggarakannya sebuah presentasi.

b. **Langkah kedua** adalah mengenali audiens.

Survey sederhana perlu dilakukan untuk mengetahui siapa sajakah audiens, apakah keperluannya, dan seberapa dalam pengetahuannya terhadap topik presentasi. Hasil survey sederhana akan menjadi pegangan dalam mengumpulkan bahan presentasi. Presentator mensortir bahan presentasi. Mana yang cocok dimasukkan, mana yang tidak perlu ditampilkan. Dengan demikian, bahan presentasi akan menjadi sesuatu yang menarik bagi audiens.

Berikut ini beberapa hal yang menjadikan bahan presentasi akan menjadi sesuatu yang menarik bagi audiens, yaitu :<sup>16</sup>

- 1) Tetaplah **up to date**. Bahan presentasi merupakan informasi terbaru. Jangan sampai audiens justru sudah lebih mengetahui informasi yang akan disampaikan. Sebab perkembangan teknologi informasi saat ini

---

<sup>15</sup> Ibid

<sup>16</sup> www.masterpresentasi.com.,” 3 Komponen Presentasi yang Baik

begitu pesat. Informasi aktual sangat mudah diperoleh. Jangan sampai pengetahuan audiens jauh di depan dari bahan yang disampaikan, karena mereka lebih aktif mencari informasi. Oleh karena itu menyampaikan sesuatu yang baru, sesuatu yang belum diketahui oleh audiens bisa menarik perhatian.

- 2) Sampaikan sesuatu yang bermanfaat bagi audiens. Orang selalu tertarik pada hal-hal yang bermanfaat baginya. Saat melakukan presentasi sampaikan manfaat apa yang akan didapatkan audiens. Apabila audiens sejak awal sudah mengetahui manfaat yang disampaikan, diharapkan audiens mengikuti apa yang disampaikan sejak awal pembicaraan sampai akhir.

## 2. Great Design (Desain yang Bagus).

Desain yang bagus diawali dengan pemilihan alat bantu, seperti Power Point, bagaimana penggunaan huruf, pemilihan warna, penggunaan gambar : <sup>17</sup>

- a. Penggunaan huruf. Gunakanlah huruf yang mudah dibaca oleh audiens, bahkan audiens yang paling belakang sekali pun. Selain itu agar mengetahui dengan pasti bagaimana tempat yang akan dipakai untuk presentasi. Seberapa besar ruangan presentasi. Pengetahuan ini dimaksudkan untuk memastikan seberapa besar huruf yang akan digunakan sehingga dapat terbaca dengan baik oleh semua audiens yang hadir di posisi mana pun mereka duduk.
- b. Perhatikan pula kontras warna. Kontras warna latar dengan warna huruf, juga perhatikan kesesuaian kombinasi warna yang digunakan.

Ada tips soal kombinasi warna :

**Jika ruangan besar, maka gunakanlah latar gelap dengan huruf terang. Sebaliknya jika ruangan kecil, boleh menggunakan latar terang dengan huruf gelap.**

**Jika ruangan agak gelap, gunakan latar gelap dengan tulisan terang. Sebaliknya, untuk ruangan yang terang gunakan latar putih atau terang dengan tulisan warna gelap.**

---

<sup>17</sup> Ibid

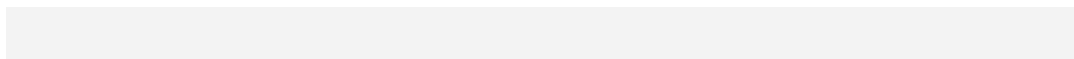


- c. Jika menggunakan gambar, maka gunakanlah gambar yang beresolusi tinggi, agar ketika ditampilkan gambar tidak pecah. Jangan asal mengubah besar gambar tanpa memperhatikan proporsi, sehingga gambar malah tampak aneh. Hal-hal kecil seperti ini dapat merusak perhatian audiens.
- d. Hindari pula tabel atau angka-angka, lebih baik menampilkan grafik. Grafik dengan pemilihan yang tepat akan dapat membantu audiens menangkap dengan cepat maksud atau pesan yang ingin disampaikan. Kalau terpaksa menampilkan angka atau tabel, usahakan ditampilkan dengan sederhana. Desain tempat presentasi harus menjamin kenyamanan untuk berinteraksi.

### **3. Great Delivery (Penyampaian yang Memikat).**

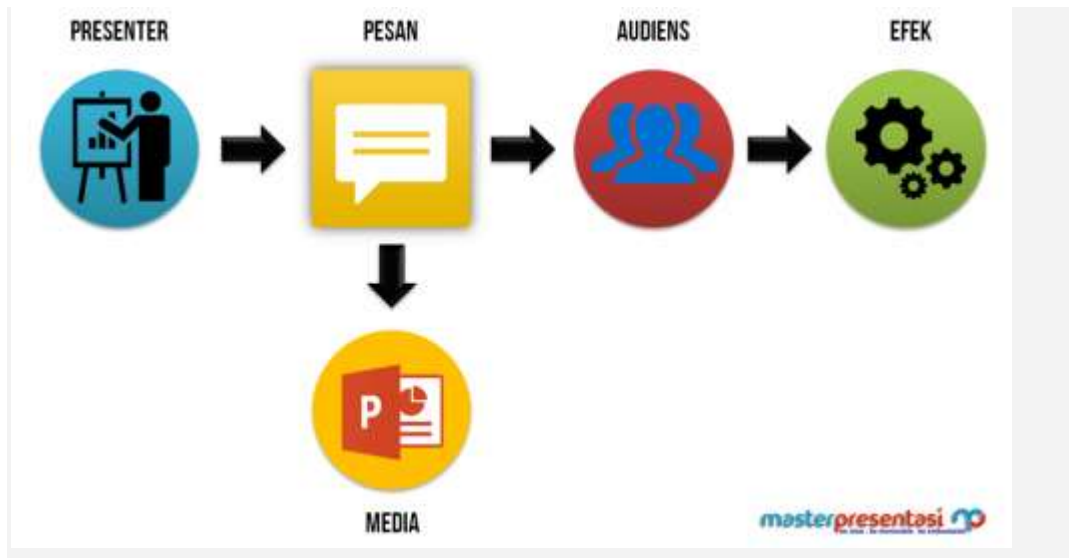
Penyampaian pesan/ide/informasi yang memikat merupakan puncak keberhasilan pelaksanaan presentasi. Presentasi memikat berkaitan erat dengan : bagaimana cara membawakan presentasi, bagaimana kualitas pesan yang disampaikan secara verbal dan non verbal. Yang dimaksudkan non verbal adalah pemanfaatan tinggi rendah suara, bahasa tubuh, kontak mata, dan bagaimana berinteraksi dengan audiens.

Presentasi adalah proses komunikasi antara pembicara dengan orang/sekelompok orang atau disebut audiens. Oleh karena itu, dalam presentasi, harus ada yang berbicara dan ada yang mendengar atau kelompok pendengar, dan diantara keduanya adalah perpindahan informasi, saling timbal balik. Pemahaman unsur-unsur ini sangat penting, untuk keberhasilan pelaksanaan presentasi. Berikut bagan komponen penting dalam presentasi : <sup>18</sup>



---

<sup>18</sup> <http://www.masterpresentasi.com/pengertian-presentasi.html>



a. Presenter

- 1) Presenter adalah orang yang menyampaikan presentasi atau disebut komunikator.
- 2) Kenapa bukan pembicara? Karena kalau pembicara kesannya satu arah saja. Padahal presentasi tidaklah demikian. Jika ingin berhasil mencapai tujuan presentasi, komunikasinya haruslah **two ways communications**, komunikasi dua arah, ada feed back, ada respon, ada timbal balik, untuk mencapai kesamaan pemahaman antara presentator dengan audiens.

b. Audiens

- 1) Audiens adalah kelompok pendengar.
- 2) Mereka adalah orang-orang yang berkepentingan untuk mendengarkan isi dari presentasi.

c. Pesan

Presentasi dilaksanakan karena ada pesan yang ingin disampaikan kepada audiens. Pesan ini bisa berbeda-beda tergantung topik presentasinya. Misalnya, Anda akan melaksanakan presentasi dengan topik suatu produk tertentu. Pesan yang disusun, misalnya : manfaatnya, fiturnya, dan harganya.

d. Media

Media maksudnya sarana yang dimanfaatkan untuk menyampaikan pesan disampaikan. Dalam presentasi, pesan tidak hanya disampaikan secara verbal atau diucapkan, tapi juga bisa non-verbal (penekanan suara, *body language*, gestur, dan *eye contact*), dan memanfaatkan visual (PowerPoint).

e. Efek

Apakah dampak dari pesan yang telah disampaikan kepada audiens. Apabila presentasi mengenai suatu produk misalnya, diharapkan setelah presentasi audiens paham, dan membeli produk yang disampaikan.

Dengan memperhatikan uraian-uraian tersebut di atas, maka jawaban terhadap pertanyaan, presentasi yang baik itu yang bagaimanakah? Jawabannya adalah dengan melakukan langkah-langkah persiapan presentasi sebagai berikut :

Persiapkan presentasi dengan matang dan pelaksanaan yang mantap, dengan memperhatikan tiga komponen utama, yaitu : 1. **Great Content** (Bahan yang Menarik); 2. **Great Design** (Desain yang Bagus); 3. **Great Delivery** (Penyampaian yang Memikat). Selanjutnya menyusun presentasi dengan pemilihan bahan presentasi yang baik. Untuk menghasilkan bahan presentasi yang baik, berusaha mengetahui tujuan akan diselenggarakannya kegiatan presentasi. **Begin with the end mind, memulai sesuatu dengan menetapkan tujuan akhir yang ingin dicapai.** Oleh karena itu sebelum membuat slide, sebelum menentukan kalimat pembuka, sebelum mempersiapkan argumentasi, dan sebelum menyusun penutup yang memukau, hal pertama yang perlu dilakukan adalah mempertanyakan : “Apakah sebenarnya tujuan presentasi saya? : Tujuan presentasi, apakah dalam rangka menghibur; memotivasi; memberi inspirasi; memberi informasi; membujuk, meyakinkan, atau membela. Selanjutnya menentukan pendekatan pelaksanaan presentasi. Lalu mencari informasi tentang audiens. Langkah ini dilakukan untuk mengetahui, siapa sajakah mereka, apakah keperluan mereka, dan seberapa dalam pengetahuan mereka terhadap topik presentasi. Hal tersebut akan menjadi pegangan dalam mengumpulkan bahan presentasi. Apabila pengetahuan kita tentang audiens cukup baik, maka kita akan mensortir bahan presentasi. Mana saja yang cocok dimasukkan dan mana yang tidak perlu ditampilkan. Dengan demikian, bahan presentasi akan menjadi sesuatu yang menarik bagi audiens, yaitu : informasi **up to date**, dan presentasi yang disampaikan merupakan sesuatu yang bermanfaat bagi audiens. Hal ini mengingat bahwa orang selalu akan tertarik kepada hal-hal yang bermanfaat baginya. Oleh karena itu penyampaian manfaat dari materi/informasi yang disampaikan sangatlah penting.

## 2. Bagaimanakah teknik mempresentasikan materi penyuluhan hukum dengan sukses?.

Dalam rangka mewujudkan presentasi penyuluhan hukum dengan sukses, sukses dalam arti tujuan awal dari presenter dalam menyampaikan presentasinya tercapai, maka perlu memperhatikan tiga komponen utama, yaitu : 1. **Great Content** (Bahan yang Menarik); 2. **Great Design** (Desain yang Bagus); 3. **Great Delivery** (Penyampaian yang Memikat). Apabila ketiga unsur tersebut terpenuhi, dan tujuan presentasi penyuluhan hukum yang diharapkan sudah ditetapkan, misalnya pendekatan pembudayaan kesadaran hukum masyarakat. Yang dimaksud dengan pembudayaan hukum, menurut Hadikusuma adalah tanggapan umum yang sama dari masyarakat tertentu terhadap gejala-gejala hukum. Tanggapan itu merupakan kesatuan pandangan terhadap nilai-nilai dan perilaku hukum. Jadi suatu budaya hukum menunjukkan tentang pola perilaku individu sebagai anggota masyarakat yang menggambarkan tanggapan (orientasi) yang sama terhadap kehidupan hukum yang dihayati masyarakat bersangkutan.<sup>19</sup>

Sedangkan menurut Soerjono Soekanto yang dimaksud “budaya hukum” adalah keseluruhan faktor yang menentukan bagaimana system hukum memperoleh tempatnya yang logis dalam kerangka budaya milik masyarakat umum. Budaya hukum bukanlah apa yang disebut opini public para antropolog, budaya itu tidak sekedar berarti himpunan fragmen-fragmen tingkah laku (pemikiran) yang saling terlepas, istilah budaya diartikan sebagai keseluruhan nilai sosial yang berhubungan dengan hukum.<sup>20</sup>

Dari pengertian para ahli tersebut, dapatlah dikatakan bahwa yang dimaksud dengan budaya hukum adalah pola perilaku individu sebagai anggota masyarakat yang menggambarkan tanggapan (orientasi) yang sama terhadap kehidupan hukum yang dihayati masyarakat bersangkutan.

Sedangkan pengertian kesadaran hukum menurut Soerjono Soekanto adalah : Kesadaran hukum sebenarnya merupakan kesadaran atau nilai-nilai yang terdapat di dalam diri manusia tentang hukum yang ada atau tentang hukum yang diharapkan ada. Sebenarnya yang ditekankan adalah nilai-nilai tentang fungsi hukum dan bukan

---

<sup>19</sup> <http://indrangali.blogspot.co.id/2016/05/budaya-hukum-dan-masyarakat.html>

<sup>20</sup> Soerjono Soekanto, Hukum dan Masyarakat, Universitas Airlangga, 1977. Sebagaimana dikutip dalam <http://indrangali.blogspot.co.id/2016/05/budaya-hukum-dan-masyarakat.html>

suatu penilaian hukum terhadap kejadian-kejadian yang konkrit dalam masyarakat yang bersangkutan.<sup>21</sup>

Sudikno Mertokusumo juga mempunyai pendapat tentang pengertian Kesadaran Hukum. Sudikno Mertokusumo menyatakan bahwa : Kesadaran hukum berarti kesadaran tentang apa yang seyogyanya kita lakukan atau perbuat atau yang seyogyanya tidak kita lakukan atau perbuat terutama terhadap orang lain. Ini berarti kesadaran akan kewajiban hukum kita masing-masing terhadap orang lain.<sup>22</sup>

Paul Scholten juga mempunyai pendapat tentang arti kesadaran hukum. Paul Scholten menyatakan bahwa : Kesadaran hukum adalah kesadaran yang ada pada setiap manusia tentang budaya hukum adalah pola perilaku individu sebagai anggota masyarakat yang menggambarkan tanggapan (orientasi) yang sama terhadap kehidupan hukum yang dihayati masyarakat bersangkutan. g apa hukum itu atau apa seharusnya hukum itu, suatu kategori tertentu dari hidup kejiwaan kita dengan mana kita membedakan antara hukum dan tidak hukum (onrecht), antara yang seyogyanya dilakukan dan tidak dilakukan.<sup>23</sup>

Dengan memperhatikan pendapat para ahli tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan kesadaran hukum masyarakat adalah nilai-nilai yang terdapat di dalam diri manusia tentang hukum yang ada atau tentang hukum yang diharapkan ada, yang seyogyanya dilakukan dan tidak dilakukan.

Dengan memperhatikan pendapat para ahli tersebut, maka pembudayaan kesadaran hukum masyarakat adalah membentuk pola perilaku individu atau masyarakat berdasarkan nilai-nilai yang terdapat di dalam diri manusia tentang hukum yang ada atau tentang hukum yang diharapkan ada, yang seyogyanya dilakukan dan tidak dilakukan.

---

<sup>21</sup> Soerjono Soekanto, "Kesadaran Hukum Dan Kepatuhan Hukum", Edisi Pertama 1982, CV. Rajawali, Jakarta, Hlm, 152 sebagaimana dikutip oleh Robby Prima Panggabean <http://panggabeanrp.blogspot.co.id/2012/10/kesadaran-hukum.html>

<sup>22</sup> Sudikno Mertokusumo, 1981, "Meningkatkan Kesadaran Hukum Masyarakat", Cetakan Pertama, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta, Hlm. 3, sebagaimana dikutip oleh Robby Prima Panggabean, "Kesadaran Hukum", <http://panggabeanrp.blogspot.co.id/2012/10/kesadaran-hukum.html>

<sup>23</sup> Paul Scholten: *Algemeen Deen*, Hlm. 166 N.V. Uitgeversmaatschappij W.E.J Tjeenk Willink 1954, Kutipan diambil dari buku Sudikno Mertokusumo, 1981, *Meningkatkan Kesadaran Hukum Masyarakat*, Cetakan Pertama, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta, Hlm. 2. sebagaimana dikutip oleh Robby Prima Panggabean, "Kesadaran Hukum", <http://panggabeanrp.blogspot.co.id/2012/10/kesadaran-hukum.html>

Dengan telah ditetapkannya tujuan dari presentasi penyuluhan hukum tersebut, maka tahap selanjutnya mempersiapkan bahan. Isi dan cara penyajian dari suatu presentasi power point mempengaruhi berhasil atau tidaknya suatu presentasi. Dua faktor tersebut dapat dianggap sama pentingnya. Isi dari suatu presentasi yang baik harus memiliki tiga persyaratan berikut:<sup>24</sup>

- a. Sistematis. Bahan presentasi disusun dengan urutan sebab akibat yang jelas, sehingga dapat mudah dimengerti. Apabila ingin menjelaskan tentang penanggulangan kekerasan dalam rumah tangga (KDRT), maka perlu mencari data tentang kasus-kasus KDRT, atau meningkatnya kasus KDRT, atau kurangnya perhatian penanganan KDRT, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa penyuluhan hukum tentang Penghapusan Kekerasan Dalam Rumah Tangga memang diperlukan.
- b. Logis dan berbobot. Isi presentasi harus masuk akal dan memiliki konten berbobot (tidak mengandung pernyataan yang belum terkonfirmasi kebenarannya). Pemilihan kata dan gambar juga harus diperhatikan agar sekiranya dapat menghindari isu berbau SARA.
- c. Komprehensif. Isi informasi presentasi harus bersifat lengkap, tidak terpotong-potong, sesuai dengan tema besar presentasi. Sehingga audiens dapat mencerna hasil analisis dengan sempurna.

Tahap selanjutnya adalah, **Great Design** (Desain yang Bagus). Setelah disain power point dibuat secara menarik, tahap selanjutnya adalah **Great Delivery** (Penyampaian yang Memikat).

Berikut ini 9 Rahasia Teknik Presentasi Steve Jobs, sebagai inspirasi dalam presentasi penyuluhan hukum. Penampilan Jobs dalam sebuah presentasi banyak dinantikan banyak orang. Lewat teknik presentasi kelas dunia yang khas, dia berhasil menunjukkan bagaimana mengemas presentasi secara menarik layaknya sebuah pertunjukan atraktif. Mulai dari membuka presentasi secara menarik, menampilkan data dan fakta dengan cara berbeda, melakukan demonstrasi produk yang mengundang decak kagum sampai menciptakan momentum dan klimaks yang

---

<sup>24</sup> Doctorslide.com,"3 Syarat Penting Menyusun Konsep Presentasi".

ditunggu seluruh audiens. Berikut 9 rahasia teknik presentasi Steve Jobs yang dapat dipraktekkan untuk kegiatan penyuluhan hukum, yaitu : <sup>25</sup>

1. Ciptakan Cerita Di Balik Sebuah Presentasi. Apakah rahasia penting di balik setiap presentasi yang memukau? Rahasia itu adalah bagaimana menciptakan cerita di balik sebuah presentasi. Semua orang suka dengan cerita. Dan presentasi yang memiliki cerita di dalamnya akan dikenang audiens.
2. Slide Sederhana Namun Kuat Secara Visual. Sebuah slide yang baik seringkali bukan slide yang rumit. Slide yang baik adalah slide yang sederhana, tepat sasaran, dan membantu audiens menangkap dengan cepat gagasan yang ingin disampaikan presenter.
3. Gunakan Aturan Tiga Bagian. Dalam penulisan pidato, dikenal aturan tiga bagian. Ketika menjelaskan apa itu iPhone, Jobs tidak menceritakan terlalu banyak hal yang bisa membuat orang bingung. Dia merangkumnya sebagai sebuah ponsel revolusioner yang memiliki tiga fungsi:
  - Sebuah iPod yang menghibur
  - Sebuah ponsel cerdas
  - Sebuah alat komunikasi internet yang hebat
4. Bantu Audiens Memahami Statistik dan Data. Sebuah presentasi kadangkala memerlukan statistik dan data untuk menyampaikan informasi penting kepada audiens. Lantas bagaimana membuat statistik dan data menjadi bermakna? Caranya adalah dengan mengangkat kisah di balik statistik dan data.
5. Ciptakan Momentum Kejutan Luar Biasa. Sebuah presentasi yang hebat memiliki kejutan yang membuat audiens terperangah. Jika Anda ingin tampil memukau, ciptakan sebuah momentum yang akan memberi kejutan kepada audiens.
6. Latihan Untuk Kesempurnaan. **Practice makes perfect**. Latihan menciptakan kesempurnaan. Demikian kata orang bijak. Steve Jobs benar-benar memahami pentingnya sebuah latihan. Dan seorang Steve Jobs melakukan latihan dengan sungguh-sungguh. Jadi kesuksesan presentasi Jobs bukanlah kebetulan. Kesuksesan presentasi itu datang dari persiapan yang sangat matang serta kesungguhan untuk menampilkannya secara menarik.

---

<sup>25</sup> Muhanad Noer, "9 Rahasia Teknik Presentasi Steve Jobs", <https://www.presentasi.net/teknik-presentasi-steve-jobs/>

7. **Have Fun, Nikmati Presentasi.** Menyampaikan presentasi tidak harus selalu serius. Steve Jobs menunjukkan bagaimana menikmati presentasi yang dibawakan. Bagaimana dia menyelipkan humor yang menyegarkan ketika melakukan demonstrasi produk. Bagaimana memilih kata-kata yang mengundang audiens tersenyum.
8. **Tunjukkan *Passion* Anda.** Sebagai seorang pembicara publik, perlu menunjukkan **passion** Anda kepada audiens. Ingat, semangat itu menular. Jika Anda bersemangat, termotivasi, dan menunjukkan keyakinan, maka audiens pun akan terpengaruh. Sebaliknya jika Anda tampil loyo, tidak yakin dengan apa yang dibawakan maka audiens pun akan jenuh dengan presentasi Anda.
9. **Gunakan Kata-Kata Yang *Powerful* Namun Mudah Dipahami.** Dalam setiap presentasi, sangat penting untuk mempersiapkan pilihan kata yang tepat pada momen yang tepat. Tidak hanya itu, Steve Jobs pun sangat sering menggunakan kata-kata yang menunjukkan semangat, antusiasme, rasa kagum dan hal positif lainnya. Berkali-kali dia menyebutkan:

“Isn’t it amazing?” – Bukankah ini mengagumkan?

“Isn’t that unbelievable?” – Bukankah hal itu tak dapat dipercaya?

Itulah rahasia teknik presentasi Steve Jobs yang dikagumi banyak orang. Jika kegiatan penyuluhan hukum menerapkan teknik-teknik presentasi di atas, niscaya setiap kesempatan akan menjadi momen presentasi yang memukau audiens.

## C. PENUTUP

### 1. Kesimpulan

Kesimpulan atas permasalahan makalah : Bagaimanakah teknik mempresentasikan materi penyuluhan hukum dengan sukses?. Kesimpulannya adalah bahwa presentasi sebenarnya bukanlah hal yang menakutkan dan menegangkan. Presentasi dapat berfungsi sebagai sarana untuk menunjukkan kapasitas presentator. Presentasi dapat menjadi cara untuk bisa mengembangkan diri. Dengan presentasi, akan semakin banyak orang yang mengerti mengenai gagasan-gagasan presentator. Kunci dari sebuah presentasi yang baik dan efektif adalah persiapan yang matang dalam mempersiapkan presentasi. Namun banyak orang dalam mempersiapkan presentasi, hanya fokus pada mempersiapkan materi



presentasinya saja, seperti membuat slide atau video, mereka beranggapan bahwa dengan bahan yang baik akan membuat presentasi menjadi lebih menarik. Menyiapkan materi presentasi memang penting. Tetapi, bukan hanya itu yang harus dipersiapkan untuk bisa menyampaikan presentasi yang efektif, masih ada yang lainnya yang perlu diperhatikan, yaitu : **Great Content** (Bahan yang Menarik); **Great Design** (Desain yang Bagus); **Great Delivery** (Penyampaian yang Memikat). Apabila materi presentasi sudah dibuat dengan baik, selanjutnya penyampaian presentasi sudah dilaksanakan sesuai teknik presentasi yang baik, melalui upaya-upaya : Menciptakan Cerita Di Balik Sebuah Presentasi; Slide Sederhana Namun Kuat Secara Visual; Menggunakan Aturan Tiga Bagian; Membantu Audiens Memahami Statistik dan Data; Meniptakan Momentum Kejutan Luar Biasa; Latihan; Have Fun, Nikmati Presentasi; Menunjukkan Passion Anda. Berperan sebagai seorang pembicara publik; Menggunakan Kata-Kata Yang **Powerful**, maka pelaksanaan penyuluhan hukum diharapkan akan sukses.

## 2. Saran

Perlunya pemasyarakatan yang intensif akan arti pentingnya kemampuan berpresentasi bagi semua kalangan profesi, mengingat semua bidang profesi memerlukan keahlian berpresentasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Paul Scholten: “**Algemeen Deen**”, Hlm. 166 N.V. Uitgeversmaatschappij W.E.J Tjeenk Willink 1954, Kutipan dari buku Sudikno Mertokusumo, 1981, **Meningkatkan Kesadaran Hukum Masyarakat**, Cetakan Pertama, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta, Hlm. 2. sebagaimana dikutip oleh Robby Prima Panggabean, “**Kesadaran Hukum**”, <http://panggabeanrp.blogspot.co.id/2012/10/kesadaran-hukum.html>
- Soerjono Soekanto, “**Hukum dan Masyarakat**”, Universitas Airlangga, 1977. Sebagaimana dikutip dalam <http://indrangali.blogspot.co.id/2016/05/budaya-hukum-dan-masyarakat.html>
- Soerjono Soekanto, “**Kesadaran Hukum Dan Kepatuhan Hukum**”, Edisi Pertama 1982, CV. Rajawali, Jakarta, Hlm, 152 sebagaimana dikutip oleh Robby Prima Panggabean <http://panggabeanrp.blogspot.co.id/2012/10/kesadaran-hukum.html>
- Sudikno Mertokusumo, 1981, “**Meningkatkan Kesadaran Hukum Masyarakat**”, Cetakan Pertama, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta, Hlm. 3, sebagaimana dikutip oleh Robby Prima Panggabean, “**Kesadaran Hukum**”, <http://panggabeanrp.blogspot.co.id/2012/10/kesadaran-hukum.html>
- Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2014 tentang Jabatan Fungsional Penyuluh Hukum dan Angka Kreditnya
- [www.dokterbisnis.net](http://www.dokterbisnis.net). Diunduh 9 Oktober 2017
- <http://indonesianan.tempo.co.id>. Diunduh 9 Oktober 2017.
- Berthy B. Rahawarin, dapat dilihat dalam <https://kompasiana.com>
- <https://kbbi.web.id/presentasi> id
- Presentasi? Apa Manfaatnya? <https://www.ronapresentasi.com/pengertian-presentasi-dan-manfaat-presentasi/> diunduh 9 Oktober 2017
- Muhammad Noer, “**Tujuan Presentasi**”, <https://www.muhammadnoer.com/tujuan-presentasi/> diunduh 9 Oktober 2017
- [www.masterpresentasi.com](http://www.masterpresentasi.com),” **3 Komponen Presentasi yang Baik**”
- <http://www.masterpresentasi.com/pengertian-presentasi.html>
- <http://indrangali.blogspot.co.id/2016/05/budaya-hukum-dan-masyarakat.html>
- Doctorslide.com,”**3 Syarat Penting Menyusun Konsep Presentasi**”.

Muhannad Noer, “**9 Rahasia Teknik Presentasi Steve Jobs**”, <https://www.presentasi.net/teknik-presentasi-steve-jobs/>