

Presentasi yang efektif untuk Para Pimpinan: K-Matriks

Motivasi

Statistisi dan data sains mungkin diminta untuk presentasi di hadapan para pimpinan/ eksekutif tinggi ketika menjadi seorang konsultan statistik. Seringnya, statistisi berhadapan dengan masalah analisis data untuk membuat rekomendasi bagi para eksekutif perusahaan atau organisasi. Mereka mungkin menghabiskan waktu enam bulan untuk mengumpulkan data, membersihkan data, mencoba berbagai metode analisis, menguji model, simulasi hasil, hingga membuat peramalan. Sehingga statistisi memiliki kesempatan untuk mempresentasikan pekerjaan mereka mungkin hanya 1 – 15 menit. Bagaimana caranya meringkas secara efektif pekerjaan yang dikerjakan berbulan-bulan hanya dalam 5 menit?

Metode Presentasi K-Matriks

Untuk alur kerja K1K2K3, kami merekomendasikan untuk memulai presentasi dengan penjelasan konteks K1 dari permasalahan, misalnya: Mengapa hari ini kita berada dalam ruangan ini? Apa permasalahannya? Mengapa masalah ini penting?

Langkah selanjutnya adalah menjelaskan konteks K3 yang meliputi hasil/ penemuan yang diperoleh, kesimpulan, dan rekomendasi-rekomendasi. Apa yang Anda peroleh dari analisis statistika yang Anda lakukan? Apa makna hasil tersebut bagi para audiens? Apa saja rekomendasi yang Anda berikan untuk mengatasi permasalahan berdasarkan hasil tersebut?

Hanya setelah audiens memahami konteks K3 yang disampaikan, Anda dapat lanjut berbicara mengenai konteks K2, yaitu metode yang Anda gunakan untuk memperoleh hasil tersebut (yaitu hasil kuantitatif/statistika yang telah diterjemahkan ke dalam bahasa Ahli Domain). Seorang presenter yang efektif akan membahas detail K2 sebatas yang diinginkan oleh audiens. Beberapa audiens mungkin ingin mengetahui sedetail mungkin metode statistika yang digunakan, sementara audiens lain mungkin tidak peduli mengenai hal tersebut. Bagaimanapun juga statistisi dibayar untuk kemampuan dan keahlian mereka pada konteks K2. Para audiens mungkin tidak tertarik dengan tahapan analisis statistika atau detail komputasi yang dilakukan, dan mendiskusikan hal tersebut hanya akan membuang waktu mereka.

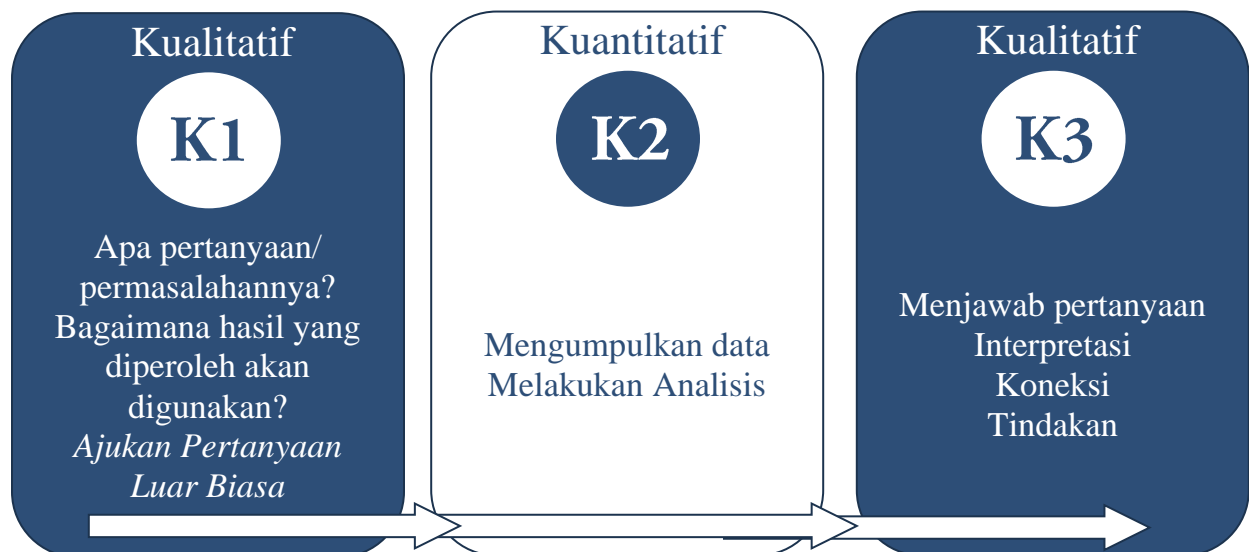
Analisis yang kompleks bisa saja menghasilkan beberapa rekomendasi K3. Kami menyarankan statistisi untuk menyajikannya satu per satu secara berurutan dengan urutan yang logis. Jika detail K2 telah didiskusikan dan para audiens sudah puas dengan penjelasan tersebut, pemateri harus meringkas kembali kesimpulan atau rekomendasi K3 dari topik yang telah didiskusikan sebelum pindah ke hasil/ kesimpulan/ rekomendasi berikutnya. Setiap presenter menyampaikan hasil/ kesimpulan/ rekomendasi K3 baru harus diikuti dengan penjelasan detail K2 sedalam yang diinginkan oleh audiens dan menyampaikan kembali ringkasan dari rekomendasi tersebut sebelum pindah bahasan.

K-Matriks Bukanlah suatu Jalur Presentasi

Statistisi dan data sains melaksanakan proyek dengan urutan K1, K2, K3, dengan beberapa kali perulangan antar urutan tersebut. Kami menganggap K1-K2-K3 sebagai jalur yang tepat untuk menemukan hasil. Dimulai dengan konteks K1, dilanjutkan melakukan analisis K2, dan diakhiri dengan K3 yaitu menerjemahkan hasil analisis statistika ke dalam penemuan, kesimpulan dan rekomendasi tindakan.

Bagaimanapun juga, audiens yang merupakan seorang pimpinan/ eksekutif tidak akan peduli dengan analisis K2 sampai mereka memahami penemuan, kesimpulan, dan rekomendasi K3. Melakukan presentasi dengan alur penemuan (K1-K2-K3) dengan membicarakan metode sebelum membahas hasil akan sangat mengganggu para audiens.

Alur Penemuan



Kami memberikan saran alternatif yaitu menggunakan metode "K-Matriks". Dimulai dari kiri ke kanan dan dari atas ke bawah, metode presentasi K-Matriks dimulasi dengan K1, lanjut K3, lalu K2 sedalam yang diinginkan, dan mengakhiri topik tersebut dengan ringkasan K3. Tahapan ini diulang untuk topik K3 selanjutnya. Ketika pemateri meringkas kesimpulan/ rekomendasi K3 terakhir, maka presentasi secara formal berakhir. Slide terakhir dari presentasi bisa berupa ringkasan dari seluruh kesimpulan/rekomendasi K3.

K-Matriks

K1 K3 K3 ... K3
K2 K2 K2
⋮ ⋮ ⋮
K3 K3 K3

Cara lain untuk Berpikir tentang Presentasi: Menyelam (*Scuba Diving*) atau *Snorkeling*

Siapa pun yang telah mengikuti berbagai presentasi statistika atau data sains (atau presentasi kuantitatif lain) pasti memiliki pengalaman di mana dia tidak begitu memahami isi presentasi setelah presenter berbicara beberapa menit tentang pendahuluan. Presenter seringkali berpikir bahwa mereka dapat membuat audiens terpukau dengan membahas detail teknis proses analisis data secara lengkap, sebelum menjelaskan apa permasalahannya, relevansinya, atau bahkan mereka tidak menggunakan bahasa yang sederhana, analogi, atau ilustrasi untuk menjelaskan apa yang mereka kerjakan.

Saya mengibaratkan presentasi yang menghabiskan terlalu banyak waktu untuk menjelaskan detail teknis yang tidak dapat dipahami (sulit dimengerti) seperti sedang menyelam. Untuk memahami detail teknis yang mendalam dari topik yang sedang dipresentasikan, Anda memerlukan peralatan khusus (misalnya tabung udara untuk bernapas) untuk menyelam seperti ketika Anda menjadi seorang ahli dalam topik tersebut. Sebagian besar audiens bukanlah ahli dalam detail teknis yang dibahas dan mereka akan “tenggelam” selama presentasi, mereka akan tersesat, gagal memahami, dan berhenti memperhatikan.

Alternatif dari gaya presentasi menyelam (*scuba diving*) ini adalah *snorkeling*. Jika seorang presenter melakukan “snorkeling”, mereka masih bisa menyelam jauh ke dalam detail teknis proyek mereka, tetapi mereka harus kembali ke permukaan untuk bernapas. Jadi presentasi “snorkeling” berbicara tentang K1 dan K3 di permukaan, sedemikian rupa sehingga audiens dapat bernapas dan memahami materi. Kemudian presenter dapat menyelam jauh ke dalam detail teknis, tetapi kembali ke permukaan untuk merangkum mengapa detail tersebut penting. Setelah merangkum detail teknis sebelumnya, presenter dapat menyelam lebih dalam lagi dan kemudian kembali untuk merangkum poin K3 dari topik tersebut. Audiens dapat mengikuti presenter jauh ke dalam detail atau tetap berada di permukaan dan berpindah dari satu rangkuman K3 ke rangkuman berikutnya.

Tips Presentasi Tambahan

- Jika Anda bekerja dalam tim, beri tim Anda bagian yang sesuai
- Jangan bertindak seolah Anda adalah orang paling pintar di ruangan
- Yakinkan bahwa Anda berada di ruangan tersebut karena audiens percaya pada kemampuan teknis Anda. Buat mereka terkesan dengan kemampuan Anda dalam mengomunikasikan konsep-konsep yang rumit
- Lakukan presentasi dengan sikap berkolaborasi dengan audiens Anda. Anda akan berhasil jika audiens Anda memahami presentasi Anda dan mereka dapat menindaklanjutinya.
- Tugas utama Anda adalah membantu Pimpinan atau C-Suite (CEO, CFO, CIO, CDO, COO) membuat keputusan yang baik berdasarkan data.
- Strategi umum untuk presentasi yang efektif adalah BLUF: Bottom Line Up Front

This is based on work by Eric Vance, Ilana Trumble, and Gregg Macaluso
Last updated by Prof. Eric Vance on April 6, 2024