



Peran Mata Kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi terhadap Kemampuan *Public Speaking* Melalui Metode *Role Playing* pada Mahasiswa Program Studi D IV MICE Politeknik Negeri Medan

Yohana Yulianti Simbolon

D-IV MICE, Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Medan, Medan, Indonesia

Email: yohanayuliyanti@polmed.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis peran mata kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi dalam meningkatkan kemampuan public speaking melalui Metode *Role Playing* pada mahasiswa Program Studi D IV MICE Politeknik Negeri Medan. Kemampuan *public speaking* merupakan kompetensi yang dibutuhkan dalam industri MICE dalam rangka mendukung keberhasilan komunikasi serta pencapaian tujuan perusahaan. Sedangkan metode *role playing* dipilih dalam pelaksanaan pembelajaran dikelas karena merepresentasikan situasi kehidupan nyata sehingga mahasiswa dapat memerankan berbagai tokoh sesuai skenario yang dirancang dan ditampilkan di kelas. Metode ini juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk melatih keterampilan komunikasi persuasif, kemampuan menyampaikan informasi secara efektif, serta membangun kepercayaan diri dalam berhadapan dengan berbagai tipe klien dalam industri MICE. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi terhadap 24 mahasiswa kelas MICE 5C. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pembelajaran melalui Metode *Role Playing* yang diberikan telah berkontribusi terhadap peningkatan *Public Speaking*. Tetapi belum optimal karena mahasiswa masih kesulitan menerapkan keterampilan *Public Speaking* secara konsisten. Penelitian ini menegaskan pentingnya pendekatan pembelajaran berbasis praktik intensif, simulasi industri, dan umpan balik terstruktur untuk meningkatkan kompetensi *Public Speaking* mahasiswa secara berkelanjutan serta memastikan kesesuaian keterampilan dengan kebutuhan industri MICE.

Kata Kunci: *Public Speaking*, Teknik Presentasi dan Negosiasi, Metode *Role Playing*, MICE.

Abstract

This study aims to analyze the role of the Presentation and Negotiation Techniques course in improving public speaking skills through the Role Playing Method among students of the D IV MICE Study Programme at the Medan State Polytechnic. Public speaking skills are a necessary competency in the MICE industry in order to support successful communication and the achievement of company objectives. The role playing method was chosen for classroom learning because it represents real-life situations, allowing students to play various roles according to scenarios designed and presented in class. This method also provides opportunities for students to practise persuasive communication skills, the ability to convey information effectively, and build confidence in dealing with various types of clients in the MICE industry. This study used a qualitative descriptive method through observation, in-depth interviews, and documentation of 24 students in the MICE 5C class. The results showed that learning through the Role Playing Method contributed to an improvement in public speaking. However, it was not yet optimal because students still had difficulty applying public speaking skills consistently. This study emphasises the importance of an intensive practice-based learning approach, industry simulations, and structured feedback to continuously improve students' public speaking competence and ensure that their skills are in line with the needs of the MICE industry.

Keywords: *Public Speaking*, *Presentation and Negotiation Techniques*, *Role Playing Method*, MICE.

PENDAHULUAN

Public Speaking merupakan kompetensi strategis dalam industri *Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition* (MICE) karena karakter industri ini bertumpu pada komunikasi profesional yang intens, dinamis, dan berbasis proyek. Industri MICE tidak hanya menuntut kemampuan teknis dalam merancang dan mengeksekusi sebuah acara, tetapi juga kecakapan komunikasi yang mampu membangun kepercayaan, memengaruhi keputusan, serta menghasilkan kesepakatan bisnis yang konkret (Kusuma, 2019). Setiap tahapan penyelenggaraan event mulai dari perumusan konsep, presentasi proposal, negosiasi anggaran, hingga koordinasi lintas tim memerlukan kemampuan menyampaikan gagasan secara jelas, persuasif, dan profesional kepada klien maupun pemangku kepentingan dengan latar belakang yang beragam.

Dalam konteks tersebut, mahasiswa Program Studi D IV MICE Politeknik Negeri Medan tidak cukup hanya memahami manajemen event secara konseptual, tetapi harus memiliki kemampuan komunikasi lisan yang mampu mentransformasikan ide menjadi keputusan bisnis. Lulusan diharapkan mampu melakukan *pitching proposal* secara meyakinkan, memimpin rapat koordinasi dengan vendor dan sponsor, serta merespons keberatan klien secara argumentatif dan elegan. Situasi ini menjadikan *Public Speaking* bukan sekadar keterampilan tambahan (*soft skill*), melainkan kompetensi inti (*core competence*) yang menentukan daya saing profesional lulusan (Cangara, 2016). Dalam industri berbasis jasa seperti MICE, kualitas komunikasi sering kali menjadi faktor pembeda antara proposal yang diterima dan yang ditolak.

Sebagai institusi pendidikan vokasi, Politeknik Negeri Medan memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa kurikulum yang diterapkan selaras dengan kebutuhan industri. Pendekatan berbasis kompetensi menuntut integrasi antara pengetahuan, keterampilan, dan sikap profesional dalam satu kesatuan pembelajaran yang aplikatif. Mata kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi menjadi salah satu instrumen strategis dalam membangun fondasi komunikasi bisnis mahasiswa. Presentasi dalam konteks profesional bukan sekadar penyampaian informasi, tetapi merupakan proses retorika yang terstruktur untuk mencapai tujuan tertentu baik informatif, persuasif, maupun instruksional (Lucas, 2015). Keberhasilan presentasi ditentukan oleh kemampuan menyusun argumentasi yang logis, penggunaan data pendukung yang relevan, pengelolaan bahasa tubuh, serta kontrol vokal yang meyakinkan.

Di sisi lain, negosiasi dalam komunikasi bisnis menuntut kompetensi yang lebih kompleks karena melibatkan pengelolaan kepentingan yang berbeda, kemampuan membaca posisi tawar, serta penyusunan alternatif solusi yang mengarah pada kesepakatan saling menguntungkan (*win-win solution*) (Lewicki et al., 2016). Dalam industri MICE, presentasi dan negosiasi sering kali tidak berlangsung secara terpisah, melainkan terjadi secara simultan dalam satu forum komunikasi. Ketika seorang profesional mempresentasikan konsep event, pada saat yang sama ia sedang membangun kredibilitas, mempertahankan nilai proposal, serta merespons dinamika kepentingan klien (Kusuma, 2019). Dengan demikian, *Public Speaking* dalam konteks MICE bertransformasi menjadi komunikasi bisnis strategis yang bersifat transaksional dan adaptif.

Mata kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi dirancang untuk membekali mahasiswa dengan kemampuan menyusun struktur presentasi yang sistematis, memanfaatkan media visual secara efektif, serta menampilkan performa vokal dan bahasa tubuh yang profesional (Lucas, 2015). Selain itu, mahasiswa juga dilatih memahami strategi negosiasi, teknik persuasi, serta penyelesaian konflik secara konstruktif (Lewicki et al., 2016). Penerapan metode *role playing* menjadi pendekatan yang relevan karena memberikan pengalaman belajar berbasis simulasi yang memungkinkan mahasiswa menghayati peran tertentu dalam situasi profesional (Komalasari, 2014). Melalui pendekatan ini, pembelajaran tidak berhenti pada pemahaman kognitif, tetapi berkembang menuju pengalaman langsung yang menyerupai realitas industri.

Namun demikian, temuan awal dalam praktik pembelajaran menunjukkan bahwa kompetensi *Public Speaking* mahasiswa belum optimal. Hambatan psikologis berupa rendahnya kepercayaan diri masih menjadi faktor dominan yang memengaruhi performa komunikasi formal mahasiswa (Meriani et al., 2024). Ketidakmampuan menyusun alur presentasi secara logis dan sistematis menyebabkan pesan yang disampaikan kurang meyakinkan dan kurang mampu membangun argumentasi yang kuat. Kondisi ini menjadi persoalan serius karena dalam industri MICE, kegagalan menyampaikan gagasan secara efektif dapat berimplikasi pada hilangnya peluang kerja sama bisnis.

Kajian penelitian terdahulu menunjukkan bahwa sebagian besar penelitian masih memosisikan *Public Speaking* sebagai keterampilan retorika yang berdiri sendiri. Wiratama (2021) menitikberatkan teknik *Public Speaking* dalam konteks pembelajaran sejarah yang berorientasi pada komunikasi instruksional. Meriani et al. (2024) menekankan korelasi antara kepercayaan diri dan kemampuan berbicara di depan umum. Winduwati et al. (2025) memfokuskan pada pelatihan berbasis seminar dalam konteks pengabdian

kepada masyarakat. Muchlis (2024) menggarisbawahi pentingnya pelatihan *Public Speaking* dalam pengembangan diri mahasiswa. Meskipun relevan, penelitian-penelitian tersebut belum mengintegrasikan *Public Speaking* dengan negosiasi dalam konteks industri yang memiliki tuntutan komunikasi transaksional dan berbasis proyek seperti MICE.

Kebaruan penelitian ini terletak pada integrasi kemampuan *Public Speaking* dan negosiasi sebagai satu kesatuan kompetensi komunikasi bisnis strategis dalam industri MICE. Penelitian ini tidak hanya menempatkan *Public Speaking* sebagai kemampuan tampil di depan audiens, tetapi sebagai instrumen untuk membangun kredibilitas, mempertahankan posisi tawar, serta mencapai kesepakatan profesional. Dalam praktik *pitching proposal*, seorang profesional MICE harus mampu merespons keberatan klien secara spontan, menjelaskan rasionalitas anggaran, serta menawarkan opsi alternatif tanpa kehilangan nilai inti proposal (Kusuma, 2019). Situasi ini menuntut kemampuan berpikir cepat, pengendalian emosi, serta kecakapan argumentatif yang terintegrasi.

Selain itu, penelitian ini mengembangkan pendekatan pembelajaran berbasis simulasi industri nyata yang dirancang menyerupai dinamika profesional sesungguhnya. Mahasiswa tidak hanya berlatih presentasi satu arah, tetapi juga dihadapkan pada skenario negosiasi interaktif yang menuntut respons adaptif dan pengambilan keputusan dalam tekanan waktu. Pendekatan ini mendorong terbentuknya pembelajaran yang menyeluruh mencakup aspek kognitif (pemahaman konsep), afektif (kepercayaan diri dan pengendalian emosi), serta psikomotorik (keterampilan performatif).

Penelitian ini memperluas pemahaman *Public Speaking* dari sekadar kemampuan retorika menjadi kompetensi komunikasi bisnis yang terintegrasi dengan negosiasi dalam konteks industri MICE yang berbasis proyek dan berorientasi hasil. Kontribusi penelitian ini tidak hanya bersifat akademik dalam pengembangan kajian komunikasi pendidikan vokasi, tetapi juga praktis dalam merancang model pembelajaran yang relevan dengan kebutuhan industri MICE yang kompleks, kompetitif, dan dinamis.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memahami secara mendalam dinamika pembelajaran *role playing* dalam mata kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena secara kontekstual sesuai dengan situasi nyata yang terjadi di lapangan. Menurut Anggito dan Setiawan (2018), penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Penelitian dilaksanakan di Program Studi D IV MICE Politeknik Negeri Medan, khususnya pada kelas MICE 5C.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui observasi partisipatif selama proses pembelajaran berlangsung serta wawancara mendalam dengan mahasiswa yang terlibat dalam praktik simulasi. Observasi dilakukan untuk menangkap dinamika interaksi, ekspresi nonverbal, serta respons spontan mahasiswa selama presentasi dan negosiasi. Sementara itu, wawancara mendalam bertujuan menggali persepsi, pengalaman, dan refleksi mahasiswa terkait kecemasan serta perkembangan kemampuan *public speaking*. Hal ini sejalan dengan pandangan Yusuf (2017) bahwa wawancara mendalam memungkinkan peneliti memperoleh informasi yang lebih kompleks dan menyetujui aspek-aspek personal dari responden. Data sekunder diperoleh dari dokumen resmi program studi, Rencana Pembelajaran Semester (RPS), rubrik penilaian, literatur akademik, laporan penelitian terdahulu, serta sumber digital yang relevan dengan topik penelitian.

Model pembelajaran *role playing* dalam penelitian ini dirancang secara sistematis selama satu semester (September–Desember 2025) dengan skenario yang mensimulasikan praktik nyata industri MICE. Huda (2017) menyatakan bahwa metode *role playing* dapat membantu siswa memahami interaksi sosial dan menumbuhkan empati melalui penghayatan peran yang dimainkan. Desain pembelajaran disusun bertahap dan terstruktur, sehingga mahasiswa tidak hanya memahami konsep secara teoritis, tetapi juga mengaplikasikannya dalam situasi yang menyerupai konteks profesional. Setiap mahasiswa memperoleh pembagian peran yang spesifik dan bergilir setiap minggu agar mengalami berbagai perspektif komunikasi bisnis, baik sebagai penyampai pesan maupun sebagai penerima dan penilai pesan.

Pada tahap awal (minggu 1–5), pembelajaran difokuskan pada penguatan konsep dasar presentasi dan negosiasi. Materi yang diberikan meliputi teknik merancang materi presentasi, memilih dan membatasi topik, mengenali karakteristik audiens, serta menyusun struktur presentasi yang sistematis. Selain itu, mahasiswa mendapatkan materi tentang pembuatan slide presentasi yang menarik dan profesional. Penyajian visual yang efektif sangat krusial, karena menurut Rusman (2017), penggunaan media yang tepat dalam pembelajaran dapat merangsang pikiran dan perasaan mahasiswa untuk mencapai tujuan

instruksional. Aspek komunikasi verbal dan nonverbal juga menjadi fokus penting. Pada komunikasi verbal, mahasiswa dilatih teknik berbicara yang mencakup intonasi, artikulasi, dan kejelasan diksi. Pada komunikasi nonverbal, mahasiswa mempelajari penggunaan bahasa tubuh dan kontak mata. Lubis (2018) menekankan bahwa dalam komunikasi bisnis, pesan nonverbal sering kali memberikan dampak yang lebih kuat daripada sekadar kata-kata yang diucapkan. Tahap ini berfungsi sebagai fondasi sebelum mahasiswa memasuki praktik simulasi yang lebih kompleks.

Memasuki tahap inti (minggu 6–15), mahasiswa dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil yang masing-masing menjalankan simulasi proyek event MICE. Setiap kelompok mensimulasikan proses komunikasi bisnis secara komprehensif, mulai dari penyusunan proposal hingga negosiasi dengan klien dan vendor. Rotasi peran dilakukan setiap minggu agar seluruh mahasiswa memperoleh pengalaman sebagai presenter sekaligus negosiator. Skenario dirancang secara bertahap, mulai dari presentasi proposal sederhana hingga simulasi negosiasi kompleks. Penerapan simulasi ini bertujuan untuk menjembatani kesenjangan antara teori akademik dan tuntutan dunia kerja (industri), sehingga mahasiswa memiliki kesiapan mental yang lebih baik (Sanjaya, 2016).

Rotasi peran dilakukan setiap minggu agar seluruh mahasiswa memperoleh pengalaman sebagai *presenter* sekaligus negosiator. Skenario dirancang secara bertahap, dimulai dari presentasi proposal sederhana hingga simulasi negosiasi kompleks yang melibatkan revisi anggaran, perubahan konsep acara, pengelolaan keberatan klien, serta penyelesaian konflik. Mahasiswa tidak hanya berlatih menyampaikan materi secara persuasif, tetapi juga mempertahankan argumentasi, merespons tekanan, dan mencapai kesepakatan secara simultan dalam situasi yang dinamis.

Proses pemberian umpan balik dilakukan melalui tiga tahapan untuk memastikan adanya perbaikan berkelanjutan. Pertama, mahasiswa mengevaluasi performanya sendiri berdasarkan rekaman video dan lembar refleksi yang telah disiapkan. Kedua, masukan dari rekan sekelompok menggunakan instrumen observasi terstruktur yang menilai aspek vokal, bahasa tubuh, struktur materi, strategi negosiasi, serta pengelolaan emosi. Ketiga, evaluasi komprehensif dari dosen yang mencakup aspek kognitif (logika dan kedalaman argumentasi), afektif (kepercayaan diri dan pengendalian kecemasan), serta psikomotorik (gestur dan teknik vokal). Mekanisme ini dirancang agar setiap siklus praktik menghasilkan peningkatan kualitas performa mahasiswa secara bertahap.

Untuk menjamin validitas dan keabsahan data, penelitian ini menerapkan teknik triangulasi. Faisal (2016) menegaskan bahwa triangulasi merupakan cara terbaik untuk menghilangkan bias peneliti dan memastikan bahwa temuan penelitian benar-benar sesuai dengan realitas di lapangan. Pertama, triangulasi sumber dilakukan dengan membandingkan hasil wawancara mahasiswa dengan hasil observasi langsung selama proses pembelajaran. Kedua, triangulasi metode dilakukan dengan memadukan data wawancara, observasi partisipatif, serta dokumentasi berupa rekaman video, catatan lapangan, dan rubrik penilaian. Ketiga, dilakukan *member checking*, yaitu mengonfirmasi kembali ringkasan hasil wawancara kepada informan guna memastikan kesesuaian makna dan interpretasi peneliti.

Selain itu, peneliti menyusun *audit trail* berupa dokumentasi sistematis seluruh proses penelitian, mulai dari tahap perencanaan, pelaksanaan pembelajaran, pengumpulan data, hingga analisis. Analisis data mengikuti model interaktif Miles dan Huberman yang dirujuk dalam karya Sugiyono (2017), yang meliputi reduksi data, penyajian data, serta penarikan dan verifikasi kesimpulan secara iteratif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mengapa Metode Role Playing Dapat Mengurangi Kecemasan Public Speaking?

Temuan penelitian menunjukkan bahwa metode *role playing* efektif dalam praktik mata kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi untuk membantu mahasiswa mengurangi kecemasan berbicara di depan umum (*public speaking anxiety*), meskipun tingkat efektivitasnya berbeda pada setiap individu. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh latar belakang pengalaman komunikasi, tingkat kepercayaan diri, serta kesiapan psikologis masing-masing mahasiswa. Secara umum, metode ini memberikan dampak positif karena menciptakan ruang latihan yang terstruktur, kontekstual, dan berulang.

Kecemasan berbicara di depan umum merupakan kondisi psikologis berupa rasa takut, tegang, atau khawatir ketika individu harus menyampaikan pesan secara lisan di hadapan orang lain. Dalam praktik pembelajaran, beberapa mahasiswa terlihat mempersiapkan catatan kecil untuk mengantisipasi kemungkinan lupa dialog. Strategi ini menunjukkan adanya kekhawatiran terhadap kegagalan performa. Namun, ketika mahasiswa terlalu bergantung pada catatan, perhatian mereka terpecah antara membaca teks dan membangun kontak dengan audiens. Situasi menjadi semakin menekan ketika audiens dalam hal ini

teman sekelas memberikan respons spontan seperti tertawa atau berkomentar saat terjadi kesalahan atau jeda panjang. Respons sosial semacam ini memperkuat persepsi ancaman dan memperbesar kecemasan performatif.

Menurut Morissan (2016), kecemasan komunikasi muncul karena individu memersepsikan situasi komunikasi sebagai ancaman terhadap konsep diri (*self-concept*) dan citra diri (*self-image*). Persepsi ancaman tersebut berkaitan dengan ketakutan akan evaluasi negatif, kegagalan performa, maupun penolakan sosial. Dalam konteks kelas, mahasiswa tidak hanya berbicara untuk menyampaikan materi, tetapi juga mempertaruhkan harga diri akademik mereka di hadapan teman sebaya.

Metode *role playing* bekerja melalui pemaparan bertahap terhadap situasi yang memicu kecemasan sehingga respons emosional negatif berkurang secara bertahap. Paparan yang dilakukan secara berulang dalam suasana simulatif memungkinkan mahasiswa mengalami proses adaptasi psikologis. Jalaluddin Rakhmat (2018) menjelaskan bahwa kecemasan komunikasi dapat ditekan melalui peningkatan frekuensi latihan, penguasaan materi, serta pengalaman komunikasi yang terstruktur. Dengan latihan presentasi dan negosiasi yang dilakukan secara berkala, mahasiswa mulai memahami pola interaksi, memprediksi respons audiens, serta mengelola tekanan secara lebih rasional. Ketidakpastian yang sebelumnya menjadi sumber kecemasan berangsur menurun, sementara rasa kontrol diri meningkat.

Efektivitas metode *role playing* dapat dijelaskan melalui kerangka pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*), yang menempatkan pengalaman langsung sebagai sumber utama pembentukan pengetahuan dan keterampilan. Mahasiswa tidak hanya menjadi penerima informasi secara pasif, tetapi berperan aktif sebagai subjek yang mengalami, menghayati, dan merefleksikan proses belajar. Rusman (2017) menegaskan bahwa pembelajaran yang menekankan keterlibatan langsung peserta didik dalam situasi nyata atau simulatif, disertai refleksi terbimbing, mampu meningkatkan kepercayaan diri, keterampilan sosial, serta kompetensi komunikasi secara lebih efektif dibandingkan pendekatan konvensional yang berpusat pada ceramah.

Mahasiswa terlebih dahulu memperoleh pengalaman konkret melalui simulasi presentasi dan negosiasi dalam skenario industri MICE. Pengalaman tersebut kemudian dianalisis melalui proses refleksi diri dan diskusi umpan balik, sehingga mahasiswa mampu mengidentifikasi kekuatan maupun kelemahan performanya. Mahasiswa tidak hanya memahami teori komunikasi secara konseptual (kognitif), tetapi juga belajar mengelola emosi dan kecemasan ketika tampil (afektif), serta mengasah keterampilan vokal dan bahasa tubuh (psikomotorik). Metode *role playing* dalam penelitian ini tidak sekadar berfungsi sebagai metode latihan, tetapi sebagai strategi pembelajaran reflektif yang sistematis. Mahasiswa memperoleh kesempatan untuk membangun kompetensi komunikasi secara bertahap, menginternalisasi perilaku komunikasi profesional, serta mengembangkan rasa percaya diri yang lebih stabil dalam menghadapi situasi presentasi dan negosiasi di dunia industri MICE.

Selain itu, pendekatan konstruktivisme sosial memperkuat argumentasi bahwa pengurangan kecemasan terjadi karena mahasiswa membangun makna melalui interaksi sosial. Pengetahuan tidak ditransfer secara pasif, tetapi dikonstruksi melalui dialog, kolaborasi, dan negosiasi makna. Suyono dan Hariyanto (2015) menegaskan bahwa pembelajaran kolaboratif mendorong terbentuknya rasa kompetensi dan keyakinan diri karena peserta didik terlibat aktif dalam proses sosial pembelajaran. Ketika mahasiswa berperan sebagai presenter, klien, maupun negosiator, mereka belajar memahami perspektif berbeda dan membangun empati komunikasi. Proses ini tidak hanya melatih keterampilan teknis, tetapi juga membentuk ketahanan psikologis dalam menghadapi tekanan komunikasi.

Mahasiswa tidak hanya sekadar berlatih berbicara, tetapi juga menghadapi dinamika kekuasaan, perbedaan kepentingan, serta kebutuhan mencapai kesepakatan profesional. Mereka belajar menggunakan bahasa persuasif, membaca ekspresi klien, serta merespons keberatan secara strategis. Peningkatan pemahaman kontekstual ini berkontribusi terhadap tumbuhnya efikasi diri komunikasi. Mulyana (2017) berpendapat bahwa kompetensi komunikasi berkembang melalui pengalaman interaksi yang autentik dan reflektif, bukan sekadar melalui penguasaan teori. Pengurangan kecemasan melalui metode *role playing* bukan hanya hasil dari latihan teknis berbicara, tetapi merupakan konsekuensi dari meningkatnya rasa kompetensi, pengalaman sosial yang bermakna, serta terbentuknya efikasi diri dalam situasi komunikasi profesional. Hal inilah yang menjelaskan mengapa metode *role playing* relevan dan efektif dalam pengembangan kompetensi *public speaking* mahasiswa, khususnya dalam konteks komunikasi bisnis dan industri MICE yang menuntut kemampuan presentasi dan negosiasi secara simultan.

Mengapa Hasilnya Belum Optimal?

Walaupun metode *role playing* menunjukkan dampak positif terhadap penurunan kecemasan dan peningkatan performa *public speaking*, temuan penelitian memperlihatkan bahwa capaian kompetensi mahasiswa belum sepenuhnya optimal. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor berikut ini:

a. Keterbatasan waktu dan Intensitas Praktik

Meskipun proporsi praktik dalam pembelajaran telah mencapai 60%, durasi efektif tampil bagi setiap mahasiswa masih relatif terbatas, yakni sekitar 10–15 menit per sesi. Secara kuantitatif, angka tersebut tampak memadai, namun durasi tersebut belum sepenuhnya mendukung proses internalisasi kompetensi komunikasi secara mendalam. Keterampilan komunikasi *public speaking* dan negosiasi, bukan sekadar kemampuan memahami struktur presentasi atau strategi persuasi, melainkan kemampuan menampilkan performa secara spontan, stabil, dan adaptif dalam situasi nyata. Keterampilan, penguasaan kompetensi komunikasi *Public Speaking* menuntut latihan yang berulang, konsisten, dan berjangka panjang hingga mencapai tahap spontanitas. Rusman (2017) berpendapat keterampilan hanya akan berkembang secara optimal apabila dilakukan secara berulang yang disertai respon yang berkelanjutan. Artinya, latihan yang terbatas frekuensinya cenderung hanya memperkuat pemahaman konseptual, tetapi belum cukup untuk membentuk penampilan spontanitas yang stabil. Selain itu, Suyono dan Hariyanto (2015) menjelaskan bahwa penguasaan keterampilan secara profesional membutuhkan proses pembiasaan yang berlangsung secara terus-menerus. Jika waktu tampil terbatas, mahasiswa belum memiliki cukup kesempatan untuk mengulang kesalahan, memperbaiki penampilan kemampuannya, dan membangun stabilitas vokal, bahasa tubuh serta penguasaan panggung secara konsisten.

b. Faktor Psikologis Individual

Meskipun implementasi *role playing* telah memberikan ruang latihan yang berulang dan terstruktur, temuan penelitian menunjukkan bahwa sebagian mahasiswa tetap memperlihatkan tingkat kecemasan komunikasi yang relatif tinggi. Kecemasan berbicara di depan umum tidak dapat dijelaskan secara tunggal sebagai akibat kurangnya pengalaman tampil. Jika faktor pengalaman semata yang dominan, maka intensitas simulasi yang berulang seharusnya secara otomatis menurunkan kecemasan secara signifikan dan merata pada seluruh mahasiswa. Morissan (2016) menjelaskan bahwa *communication apprehension* berkaitan erat dengan persepsi diri (*self-perception*) serta ekspektasi individu terhadap evaluasi sosial. Mahasiswa yang memiliki kecenderungan memandang dirinya kurang kompeten akan membangun ekspektasi negatif terhadap respons audiens, seperti takut dinilai tidak cerdas, tidak meyakinkan, atau tidak profesional. Ekspektasi ini menciptakan tekanan psikologis sebelum dan selama performa berlangsung. Selain itu situasi evaluatif menjadi semakin intens karena mahasiswa merasa performanya secara langsung dinilai oleh dosen dan mahasiswa lain sebagai audiens. Ketika persepsi diri bersifat negatif, setiap kesalahan kecil cenderung dibesar-besarkan dalam pikiran individu, sehingga memperkuat siklus kecemasan. Alwisol (2019) menjelaskan bahwa keyakinan individu terhadap kemampuannya sangat menentukan kualitas performa aktual. Ketika keyakinan diri lemah, potensi yang dimiliki tidak sepenuhnya termanifestasi dalam tindakan. Tanpa penguatan pengalaman keberhasilan yang memadai, peningkatan kemampuan akan berjalan lebih lambat dan tidak merata.

c. Lingkungan Sosial dan Budaya Akademik

Dalam konteks pendidikan yang masih dominan menggunakan metode ceramah, mahasiswa lebih sering diposisikan sebagai penerima informasi daripada sebagai aktor komunikasi. Pola ini kurang memberikan ruang bagi pengembangan keterampilan performatif dan interaktif. Mahasiswa lebih bersifat pasif dan berorientasi pada pembelajaran teoritis Mulyana (2017) berpendapat perilaku komunikasi individu tidak lahir secara spontan, melainkan dipengaruhi oleh konteks sosial dan budaya tempat individu tersebut dibesarkan dan berinteraksi. Apabila mahasiswa terbiasa berada dalam budaya kelas yang minim partisipasi lisan, jarang mengemukakan pendapat, dan tidak terbiasa berargumentasi secara terbuka, maka keberanian untuk tampil di ruang publik akademik memerlukan proses adaptasi psikososial yang bertahap.

Selain itu, tekanan saat ujian praktik terutama ketika menggunakan bahasa Inggris, format presentasi bisnis formal, serta skenario negosiasi yang menyerupai praktik industri meningkatkan kompleksitas tuntutan performa mahasiswa. Situasi ini dapat memicu peningkatan kecemasan yang muncul karena mahasiswa merasa sedang dinilai secara intensif. Dosen yang bertindak sebagai evaluator utama sering kali memperkuat tekanan psikologis bahwa mahasiswa tidak hanya berupaya menyampaikan materi dengan baik, tetapi juga berusaha menghindari kesalahan yang berpotensi menurunkan nilai.

d. Penguasaan Materi Belum Mendalam

Mahasiswa cenderung masih mengalami kesulitan dalam menyusun alur presentasi secara logis dan sistematis, yang pada dasarnya kurang riset serta pendalaman materi sebelum tampil. Presentasi yang efektif bukan hanya persoalan keberanian berbicara, melainkan kemampuan mengonstruksi gagasan secara sistematis, berbasis data, dan argumentatif. Ketika proses eksplorasi dan penguasaan materi tidak dilakukan secara memadai, struktur pemikiran menjadi lemah, transisi antar gagasan tidak terhubung dan pesan utama tidak tersampaikan secara tajam. Akibatnya, presentasi cenderung bersifat deskriptif, bukan persuasif. Rakhmat (2018) menjelaskan efektivitas komunikasi persuasif bertumpu pada kekuatan logika, karakter pembicara, dan daya tarik emosional. Tanpa landasan argumentasi yang kuat, komunikasi hanya menjadi penyampaian informasi yang bersifat mekanis. Mahasiswa yang belum menguasai materi secara komprehensif cenderung bergantung pada teks atau slide sebagai penopang ingatan menyebabkan interaksi menjadi satu arah, kontak mata berkurang, dan spontanitas komunikasi menurun.

Effendy (2015) menekankan bahwa kredibilitas komunikator merupakan prasyarat utama keberhasilan komunikasi. Kredibilitas tidak hanya dibangun melalui penampilan atau gaya berbicara, tetapi terutama melalui kompetensi substantif terhadap materi yang disampaikan. Ketika mahasiswa belum memiliki kedalaman pengetahuan, perhatian kognitifnya tersita untuk mengingat isi materi. Akibatnya, kapasitas mental untuk mengelola aspek verbal, vokal, dan visual (3V) menjadi terbatas. Intonasi terdengar tidak natural, bahasa tubuh kaku, serta ekspresi wajah kurang ekspresif karena fokus utama bukan pada audiens, melainkan pada upaya mempertahankan alur materi agar tidak lupa.

Hal ini menunjukkan bahwa permasalahan *public speaking* mahasiswa bukan semata-mata persoalan teknis berbicara, melainkan persoalan kurangnya kedalaman pemahaman terhadap konten. Karena itu peningkatan kompetensi presentasi tidak dapat dilepaskan dari penguatan budaya riset, analisis kritis, dan penguasaan materi yang komprehensif. Dengan penguasaan konten yang mendalam, mahasiswa akan lebih leluasa mengembangkan argumentasi logis, membangun kredibilitas profesional, serta mengelola aspek emosional audiens secara lebih autentik dan persuasif.

e. Integrasi Presentasi dan Negosiasi yang Kompleks

Keunikan industri MICE terletak pada karakter komunikasinya yang bersifat transaksional, dinamis, dan berorientasi pada hasil. Seorang Event Organizer (EO) tidak hanya menyampaikan presentasi proposal secara informatif, tetapi secara bersamaan juga harus melakukan negosiasi strategis terkait anggaran, konsep acara, teknis operasional, hingga pembagian tanggung jawab dengan berbagai pihak. Kompleksitas inilah yang membedakan konteks MICE dari situasi presentasi akademik biasa (Kusuma, 2019)

Menurut Cangara (2016), komunikasi profesional memerlukan integrasi antara kompetensi kognitif kemampuan berpikir logis dan menyusun argumentasi, afektif (pengelolaan emosi dan kepercayaan diri), serta psikomotorik (penguasaan vokal dan bahasa tubuh). Ketiga dimensi tersebut tidak bekerja secara linear, melainkan secara simultan dan saling memengaruhi. Ketika satu dimensi terganggu misalnya muncul kecemasan maka kualitas argumentasi dan performa nonverbal juga dapat menurun (Morissan, 2018). Mahasiswa harus memproses informasi secara cepat, mengingat data anggaran, mempertimbangkan kepentingan pihak lain, sekaligus merumuskan respons yang tepat. Beban ini menyebabkan kapasitas memori kerja terbagi, sehingga muncul gejala seperti suara yang kurang stabil, hilangnya fokus kontak mata, atau struktur argumentasi yang menjadi kurang runtut. Penurunan performa bukan semata-mata karena kurangnya pemahaman materi, tetapi juga karena keterbatasan kapasitas kognitif saat menghadapi tekanan situasional (Suryanto, 2017).

Dinamika negosiasi dalam industri MICE sering kali melibatkan unsur ketidakpastian dan perubahan mendadak. Klien dapat mengubah preferensi konsep, mengurangi anggaran, atau meminta tambahan layanan di luar kesepakatan awal. Kondisi ini menuntut fleksibilitas komunikasi dan kemampuan adaptif yang belum sepenuhnya terbentuk pada mahasiswa tingkat awal. Proses pembelajaran harus dirancang tidak hanya untuk melatih kemampuan berbicara, tetapi juga untuk membangun ketahanan mental serta ketajaman membaca situasi interaksi (Ruslan, 2021)

KESIMPULAN

Mata kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi memiliki peran signifikan dalam mengembangkan kompetensi tersebut melalui kombinasi pembelajaran teoretis dan praktik terstruktur. Proses pembelajaran mencakup penyusunan materi presentasi, penggunaan media visual, latihan vokal dan bahasa tubuh, presentasi kelas, serta simulasi negosiasi berbasis *role-play*. Berdasarkan temuan wawancara, mata kuliah

ini membantu mahasiswa memahami prinsip komunikasi efektif, meningkatkan rasa percaya diri, serta melatih kemampuan menyusun pesan persuasif yang relevan dengan konteks komunikasi bisnis MICE.

Namun demikian, sejumlah kendala masih dihadapi mahasiswa. Beberapa mahasiswa menunjukkan kecemasan berbicara di depan umum, ketidakstabilan vokal, kurangnya kontak mata, serta struktur presentasi yang belum sistematis. Selain itu, penggunaan media visual belum sepenuhnya mendukung pesan yang disampaikan, dan penerapan etika komunikasi serta bahasa profesional masih bervariasi. Hambatan tersebut menunjukkan bahwa meskipun pembelajaran telah memberikan dampak positif, perkembangan keterampilan *public speaking* mahasiswa belum merata dan masih memerlukan penguatan berkelanjutan. Mata kuliah Teknik Presentasi dan Negosiasi telah memberikan kontribusi yang berarti dalam meningkatkan kesiapan mahasiswa menghadapi tuntutan komunikasi bisnis di industri MICE. Meskipun demikian, optimalisasi hasil pembelajaran memerlukan peningkatan intensitas praktik, pendalaman skenario simulasi, serta pendekatan pembinaan yang lebih personal dan sistematis.

Saran Praktis bagi Pengelola Program Studi dan Dosen dengan menyusun Modul Praktikum Berbasis Simulasi Industri MICE. Program studi dapat mengembangkan modul praktikum khusus yang dirancang menyerupai situasi nyata industri, seperti simulasi *client meeting*, *bidding presentation*, *sales pitching*, dan negosiasi kontrak event. Modul ini dilengkapi dengan rubrik penilaian terstandar yang menilai aspek verbal, vokal, visual (3V), struktur argumentasi, serta etika profesional. Peningkatan kualitas pembelajaran Teknik Presentasi dan Negosiasi perlu diarahkan pada penguatan integrasi teori dan praktik, pendampingan berkelanjutan, serta penciptaan lingkungan belajar yang menyerupai realitas industri. Dengan strategi yang lebih sistematis dan aplikatif, mahasiswa diharapkan mampu mengembangkan keterampilan *public speaking* yang matang, profesional, dan relevan dengan kebutuhan industri MICE.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwisol. (2019). Psikologi kepribadian (Ed. rev.). UMM Press.
- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). Metodologi penelitian kualitatif. CV Jejak.
- Ardianto, E. (2016). Metodologi penelitian untuk public relations: Kuantitatif dan kualitatif. Simbiosis Rekatama Media.
- Cangara, H. (2016). Pengantar ilmu komunikasi. Rajawali Pers.
- Effendy, O. U. (2015). Ilmu komunikasi: Teori dan praktik. PT Remaja Rosdakarya.
- Fadhli, M. (2017). Manajemen Peningkatan Mutu Pendidikan. Tadbir : Jurnal Studi Manajemen Pendidikan, 1(2), 215–240. <https://doi.org/10.29240/jsmp.v1i2.295>
- Faisal, S. (2016). Format-format penelitian sosial. Rajawali Pers.
- Huda, M. (2017). Model-model pengajaran dan pembelajaran. Pustaka Pelajar.
- Komalasari, K. (2014). Pembelajaran kontekstual: Konsep dan aplikasi. Refika Aditama.
- Kusuma, A. (2019). Manajemen event dan industri MICE. Alfabeta.
- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2016). Negotiation (7th ed.). McGraw-Hill Education.
- Lubis, A. N. (2018). Komunikasi bisnis dalam era digital. USU Press.
- Lucas, S. E. (2015). The art of public speaking (12th ed.). McGraw-Hill Education.
- Meriani, N., Nurani, S., & [Nama Penulis Lainnya]. (2024). Hubungan kepercayaan diri dengan kemampuan public speaking mahasiswa ilmu komunikasi. Jurnal Komunikasi dan Media Sosial (JKOMDIS), 15(1), 45–58. <https://doi.org/10.47233/jkomdis.v4i1.1424>
- Morissan. (2016). Psikologi komunikasi. Kencana.
- Muchlis, L. N. L., & Pujiyanto, W. E. (2024). Efektivitas pelatihan public speaking dalam meningkatkan kemampuan mahasiswa berbicara di depan umum. Journal of Science and Education Research, 3(1), 13–17. <https://doi.org/10.62759/jser.v3i1.56>
- Mulyana, D. (2017). Ilmu komunikasi: Suatu pengantar. PT Remaja Rosdakarya.
- Rabbani, A., Ikhwan, A., Bakhtiar, M. I., Yusuf, A., & Matappa, S. A. (2021). Efektivitas teknik role playing untuk meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa. Jurnal Penelitian Pendidikan & Bimbingan Konseling, 4(2), 61–65. <https://doi.org/10.30870/jpbk.v4i2.6718>
- Rakhmat, J. (2018). Psikologi komunikasi. PT Remaja Rosdakarya.
- Rencana Pembelajaran Semester (RPS). (2024). Mata kuliah teknik presentasi dan negosiasi. Program Studi D IV MICE, Politeknik Negeri Medan.
- Ruslan, R. (2021). Manajemen public relations dan media komunikasi. Rajawali Pers.
- Rusman. (2017). Belajar dan pembelajaran berorientasi standar proses pendidikan. Kencana.
- Sanjaya, W. (2016). Strategi pembelajaran berorientasi standar proses pendidikan. Prenada Media.
- Sugiyono. (2017). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Suryanto. (2017). Pengantar ilmu komunikasi. Pustaka Setia.
- Suyono, & Hariyanto. (2015). Belajar dan pembelajaran: Teori dan konsep dasar. PT Remaja Rosdakarya.
- Triwahyuni, E., & Kadir, A. (2004). Presentasi efektif. Andi Offset.

- Winduwati, S., [Nama Penulis Lainnya]. (2025). Optimalisasi keterampilan public speaking generasi muda melalui pelatihan berbasis seminar. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 9(1), 21–30. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v8i1.34772>
- Wiratama, R. (2021). Teknik public speaking dalam pembelajaran sejarah. *Jurnal Pendidikan Sejarah*, 10(2), 89–102. <https://doi.org/10.21831/istoria.v17i1.40350>
- Yusuf, A. M. (2017). *Metode penelitian: Kuantitatif, kualitatif, & penelitian gabungan*. Kencana.