

Metode PEGAS (Pose, Ekspresi, Gerakan Tangan, Atraktif dan Suara) sebagai Cara Mengatasi Grogi Public Speaking

Fauzi Noerwenda; Eva Rufaida Rahman; Nenden Naila Karima; Ike Junita
Triwardhani

Magister Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung, Bandung, Indonesia
fauzinoerwenda1@gmail.com; evarufaida.er@gmail.com; karimnaila12@gmail.com;
junitatriwardhani@gmail.com

Diterima 15 Oktober 2024 / Disetujui 8 Desember 2024

ABSTRACT

Public speaking is a core skill or main ability needed in the digital era. Public speaking skills have been trained in formal education since elementary level with students being required to make presentations in front of the class. In its implementation, public speaking has challenges that are often felt by speakers, one of which is the emergence of feelings of nervousness. Nervous feelings are feelings that arise when a speaker feels awkward when appearing in public. Feelings of nervousness can be overcome by the speaker applying the PEGAS method which consists of communication elements in the non-verbal category. This article aims to open new insights and knowledge about how to overcome nervousness that usually arises in public speaking and to introduce the PEGAS Method as a way to overcome nervousness in public speaking to a wider audience. The research method used is qualitative research with a case study approach to experts in the field of public speaking, namely one of the founders of a public speaking training institute who has also often been a speaker and MC in various activities. Informants said that PEGAS is an element that formulates in simple terms the level of a person's public speaking abilities. PEGAS is an abbreviation consisting of pose, expression, hand movement, attractiveness and sound. This PEGAS element can be a characteristic to determine the source's level of nervousness and can even be a characteristic of the level of self-confidence.

Keywords: *Public Speaking Barriers; Non-Verbal Communication; Public Speaking*

ABSTRAK

Public speaking adalah sebuah core skill atau kemampuan utama yang dibutuhkan pada era digital. Kemampuan public speaking telah dilatih pada pendidikan formal sejak tingkat dasar dengan mulai dituntutnya siswa melakukan presentasi di depan kelas. Public speaking pada pelaksanaannya memiliki tantangan yang sering dirasakan oleh para pembicara, salah satunya adalah munculnya perasaan grogi. Perasaan grogi adalah perasaan yang muncul ketika seorang pembicara merasa canggung ketika tampil dihadapan publik. Perasaan grogi dapat diatasi dengan cara pembicara

menerapkan metode PEGAS yang terdiri dari unsur komunikasi dalam kategori non verbal. Tulisan ini memiliki tujuan untuk membuka wawasan dan pengetahuan baru tentang cara mengatasi grogi yang biasa muncul dalam pelaksanaan public speaking dan memperkenalkan Metode PEGAS sebagai salah satu cara dalam mengatasi grogi pada public speaking ke khalayak lebih luas. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus terhadap ahli/expert dalam bidang public speaking yakni salah satu founder lembaga pelatihan public speaking yang juga sudah sering menjadi seorang pembicara dan juga MC dalam berbagai macam kegiatan. Informan menyebutkan PEGAS merupakan sebuah unsur yang merumuskan secara sederhana mengenai tingkat kemampuan public speaking seseorang. PEGAS adalah singkatan yang terdiri dari pose, ekspresi, gerakan tangan, atraktif dan suara. Unsur PEGAS ini bisa menjadi ciri untuk mengetahui tingkat grogi narasumber bahkan juga bisa menjadi ciri tingkat percaya diri.

Kata Kunci: Hambatan *Public Speaking*; Komunikasi Non-Verbal; *Public Speaking*

PENDAHULUAN

Sebuah kemampuan dapat diperoleh dari proses belajar secara formal atau dari rutinitas yang dilakukan oleh seorang individu. Kemampuan menurut Muharma dkk., (2020) adalah kesanggupan atau kecakapan seorang individu dalam menguasai suatu keahlian atau keterampilan dan digunakan untuk mengerjakan beragam tugas dalam suatu pekerjaan. Ruang lingkup komunikasi memiliki salah satu kemampuan yang menjadi hal penting bagi individu di era saat ini, yakni kemampuan public speaking. Kemampuan public speaking menjadi salah satu kemampuan penting yang perlu dimiliki banyak orang. Dalam kehidupan sehari-hari, tentunya kita tidak akan lepas dari sebuah aktivitas interaksi yang dilaksanakan baik secara langsung maupun tidak langsung. Interaksi dilakukan untuk kebutuhan penyampaian informasi baik secara formal maupun non formal. Saat ini, kemampuan berbicara bukan lagi menjadi kemampuan eksklusif yang diperlukan oleh sebagian orang, namun kini sudah menjadi kemampuan yang diperlukan oleh semua kalangan dan berlaku untuk berbagai ranah acara (Puspitasari, 2023).

Di era digital, aktivitas public speaking menjadi skil utama bagi setiap orang diberbagai aspek kehidupan. Seperti yang dikatakan oleh Chris Anderson sebagai Head and Curator Ted Talks “Presentation literacy isn’t an optional extra for the few, It’s a core skill for the twenty-first century”. Merujuk pada pernyataan Chris Anderson, public speaking sudah bukan lagi menjadi nilai tambah bagi seseorang, tapi sudah menjadi core skills yang menjadi kebutuhan dari setiap orang di era digital. Kegiatan

yang berkaitan dengan public speaking didunia telah dimulai dari pendidikan formal pada pendidikan tingkat dasar. Siswa sekolah dasar saat ini telah dituntut untuk dapat berani tampil di depan umum dimulai dari aktivitas presentasi maupun storytelling di depan teman-temannya sendiri. Hal ini membuktikan bahwa kemampuan public speaking adalah core skills yang sangat dibutuhkan di era digital.

Dalam teorinya, public speaking merupakan sebuah aktivitas penyampaian pesan di depan publik dengan mengimplementasikan teknik-teknik agar pesan dapat dipahami oleh audiens. Public speaking dalam lingkup komunikasi menjadi kemampuan dasar yang perlu dimiliki oleh setiap pelaku komunikasi, hal ini karena proses komunikasi dikatakan berhasil apabila pesan yang diterima oleh komunikan sesuai dengan maksud yang disampaikan oleh komunikator. Girsang (2018) mengatakan bahwa public speaking adalah seni berbicara di depan umum. Artinya untuk melakukan aktivitas yang berkaitan dengan public speaking diperlukan kemampuan-kemampuan khusus hingga aktivitas tersebut disebut sebagai suatu seni.

Public speaking merupakan proses komunikasi kepada kelompok besar dimana melibatkan seorang pengirim pesan, ide, atau informasi serta penerima pesan (Anggriani dkk., 2022). Kemampuan public speaking yang baik sangat dibutuhkan dalam sebuah penyampaian informasi agar informasi dapat tersampaikan dan diterima dengan baik oleh pelaku komunikasi. Aktivitas public speaking tidak lepas dari adanya proses interaksi yang dilakukan oleh komunikator dengan komunikan. Public speaking dikatakan berhasil apabila pesan yang disampaikan oleh komunikator dapat dipahami oleh komunikan. Komunikator dalam hal ini narasumber yang mengisi sebuah acara perlu melakukan hal-hal tertentu agar audiens dapat menerima makna sesuai dengan pemaknaan yang diberikan oleh narasumber.

Proses pemberian makna ini sesuai dengan Teori Interaksi Simbolik yang dikemukakan oleh George Herbert Mead dalam Nurhadi (2017) yakni orang bergerak untuk bertindak berdasarkan makna yang diberikan pada orang, benda, dan peristiwa. Pemberian makna pada informasi yang akan disampaikan dapat melalui komunikasi verbal maupun non-verbal. Salah satu pemberian makna dengan komunikasi nonverbal adalah melalui Metode PEGAS. Komunikasi nonverbal dalam Daryanto & Rahardjo (2016) adalah pesan lisan dan bukan lisan yang dinyatakan melalui alat lain di luar alat kebahasaan. Artinya komunikasi nonverbal dilakukan melalui alat-alat lain diluar kata-

kata yang diucapkan seperti gerakan, ekspresi wajah, hingga suara yang menunjukkan sesuatu hal. Unsur atau aspek komunikasi nonverbal akan mempengaruhi pada apa yang dihasilkan oleh seorang public speaker. Muharman dkk., (2020) mengatakan bahwa aspek nonverbal yang ditunjukkan pembicara bahkan dapat mengubah maksud yang disampaikan dengan kata-kata. Komunikasi nonverbal dalam public speaking akan membuat pemaknaan dan penyampaian pesan kepada komunikan menjadi lebih lengkap dan jelas. Sejalan dengan yang disampaikan oleh Ambarawati (2021) bahwasanya komunikasi melalui bahasa nonverbal dapat lebih memberikan penguatan dalam menangkap kebermaknaan pesan yang lebih besar dibandingkan dengan yang lainnya. Secara umum, komunikasi verbal akan lebih sempurna, jikalau disertai dengan komunikasi nonverbal.

Dalam pelaksanaan kegiatan public speaking, ada beberapa hal yang dapat menjadi pemicu berkurangnya rasa percaya diri dari seorang pelaksana public speaking. Kasmita dkk. (2023) menyebutkan hambatan dan kendala yang biasanya dirasakan oleh seorang public speaker adalah 1) panik, 2) persiapan tidak optimal, 3) kondisi kesehatan yang tidak fit, 4) alat atau fasilitas kurang mendukung, dan 5) tidak menguasai konten atau bahan dengan baik.

Salah satu peran dalam public speaking yang sering kita jumpai adalah sebagai narasumber dalam berbagai kegiatan. Seorang narasumber yang tampil di depan publik akan berbagi informasi sesuai dengan kompetensinya, hanya saja ada tantangan yang sering kali dirasakan oleh narasumber ketika berbicara di depan publik. Salah satu tantangan yang sering dijumpai adalah perasaan grogi. Grogi menurut KBBI adalah merasa canggung atau takut berhadapan dengan orang banyak. Sari (2023) dalam penelitiannya menuturkan bahwa perasaan grogi dapat muncul akibat pembicara terlalu fokus kepada diri sendiri dan akhirnya muncul perasaan terlalu takut melakukan kesalahan. Perasaan grogi bisa menciptakan dua kondisi tergantung bagaimana pembicara mengendalikan perasaan tersebut. Jika mampu mengendalikan, maka ia bisa tampil dengan percaya diri, sebaliknya jika tidak mampu mengendalikan, maka penampilannya tidak akan optimal. Pengendalian perasaan grogi dapat membuahkan keberhasilan seorang pembicara dalam menyampaikan pesan kepada komunikan. Seperti yang disebutkan oleh Purbakusuma (2021) bahwa keberhasilan komunikasi

banyak ditentukan oleh kemampuan komunikasi memberi makna terhadap pesan yang diterimanya.

Bentuk pengendalian yang bisa dilakukan untuk mengatasi grogi salah satu faktornya adalah nonverbal. Unsur nonverbal yang bisa dioptimalkan ada lima yang disingkat menjadi PEGAS. PEGAS merupakan unsur atau komponen dari komunikasi nonverbal yang terdiri Pose, Ekspresi, Gerakan tangan, Atraktif dan Suara. PEGAS merupakan metode yang dikemukakan oleh seorang ahli dalam public speaking yang telah memiliki banyak pengalaman membawakan berbagai macam acara dan menjadi seorang pelatih/trainer sekaligus founder di Lembaga Pelatihan Public Speaking sejak tahun 2021. Perasaan grogi yang muncul pada saat public speaker bicara di depan umum tentunya akan sangat mengganggu jalannya kegiatan. Seorang pembicara perlu mengetahui bagaimana cara mengatasi perasaan grogi yang muncul, salah satunya dengan memahami dan menggunakan metode PEGAS pada saat tampil di depan publik. Penelitian dilakukan untuk menjabarkan seperti apa penggunaan Metode PEGAS yang dapat digunakan untuk mengurangi dan mengatasi perasaan grogi yang muncul. Secara umum, tulisan ini memiliki tujuan untuk memperkenalkan Metode PEGAS sebagai salah satu cara dalam mengatasi grogi pada public speaking. Tujuan akademis dari tulisan ini yakni membuka wawasan dan pengetahuan baru tentang bagaimana cara mengatasi grogi yang biasa muncul dalam pelaksanaan *public speaking*.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan menggunakan salah satu metode penelitian kualitatif yaitu studi kasus. Studi kasus melibatkan studi terperinci dari kasus tertentu seseorang dalam hal ini FN sebagai ahli dalam public speaking yang menjadi seorang pelatih/trainer sekaligus founder di Lembaga Pelatihan Public Speaking. John W. Creswell membagi penelitian studi kasus menjadi 3 (tiga) jenis, Penelitian Studi Kasus Instrumental Tunggal, Penelitian Studi Kasus Jamak, Penelitian Studi Kasus Mendalam. Pada penelitian ini memfokuskan dan mengkaji suatu kasus ataupun isu yang dianggap menarik dan menggunakannya sebagai sarana untuk digambarkan secara terperinci berdasarkan Creswell dari Stake (1995) penelitian studi kasus ini termasuk pada penelitian studi kasus instrumental tunggal (single instrumental case study) dimana penelitian studi kasus yang dilakukan dengan menggunakan sebuah kasus dan fokus pada kasus tersebut untuk menggambarkannya sehingga menghasilkan data deskriptif

terperinci secara sistematis dan aktual.

Data yang diperoleh peneliti tidak selalu semua benar dan sesuai dengan realitas yang ada. Oleh karena itu, peneliti harus melakukan pemeriksaan apakah data yang diperoleh memiliki keabsahan atau tidak. Ukuran kualitas sebuah riset terletak pada kesahihan atau validitas data yang dikumpulkan selama riset. Teknik validitas data penelitian menggunakan triangulasi data. Menurut Moleong (2002) ada 4 macam triangulasi untuk pemeriksaan keabsahan salah satunya yang dipakai peneliti yaitu Triangulasi peneliti dimana menguji kredibilitas data dengan cara memanfaatkan peneliti atau pengamat lain dalam hal ini ada 2 peneliti untuk melakukan pengecekan kembali data yang diperoleh, pemanfaatan pengamat lain sangat membantu mengurangi kemungkinan terjadinya distorsi dalam pengumpulan data yang disebabkan masuknya unsur-unsur subjektif dari peneliti.

Pengumpulan data merupakan langkah untuk mengumpulkan berbagai data yang diperlukan dalam penelitian, dan langkah ini dilakukan sesuai dengan teknik pengumpulan data penelitian yang dilakukan. Dalam penelitian ini teknik yang dilakukan dalam pengumpulan data meliputi kegiatan wawancara dimana peneliti mewawancarai FN sebagai narasumber. Wawancara dilakukan pada hari kerja di bulan Juni 2024. Lokasi penelitian yaitu di Persona Public Speaking yang merupakan kantor dari narasumber. Dengan pemilihan lokasi ini, peneliti diharapkan menemukan hal-hal yang bermakna dan baru yang sesuai dengan tujuan dari penelitian.

Analisis data kualitatif adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga mudah dipahami dan diinformasikan kepada orang lain dan dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilahnya, dan membuat kesimpulan (Moleong, 2018) Metode penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2014) sering disebut sebagai metode penelitian naturalistik karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (natural setting), disebut juga sebagai metode etnographi, karena pada awalnya metode ini lebih banyak digunakan untuk penelitian bidang antropologi budaya, disebut sebagai metode kualitatif, karena data yang terkumpul dan analisisnya lebih bersifat kualitatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Seseorang yang melakukan aktivitas public speaking akan menghadapi berbagai macam situasi baik yang diduga maupun tak terduga. Individu yang sudah menjadi ahli dalam aktivitas public speaking juga bisa menghadapi gangguan yang hadir dalam pelaksanaan public speaking. Gangguan dalam komunikasi yaitu hal yang dapat mengganggu proses terjadinya komunikasi sehingga menghambat penyampaian pesan dari pengirim kepada penerima (Arbi dkk., 2021). Grogi adalah salah satu gangguan yang kerap kali muncul pada saat seorang individu melakukan aktivitas public speaking. Grogi menjadi satu momok yang sering dialami oleh setiap pembicara. Menurut kamus besar bahasa indonesia, grogi adalah perasaan takut atau canggung ketika berhadapan dengan banyak orang. Ada banyak faktor yang membuat grogi dirasakan oleh pembicara. Pahrudin (2020) menyebutkan penyebab grogi pada saat tampil di depan publik adalah kurangnya pengalaman dan keberanian dari pembicara.

Sejalan dengan pernyataan tersebut, informan, FN, mengungkapkan beberapa penyebab munculnya rasa grogi. Menurutnya, "Ada beberapa faktor yang menyebabkan grogi muncul saat berbicara di depan umum. Di antaranya adalah pengalaman pertama, tampil di depan otoritas lebih tinggi, belum menguasai materi, dan jumlah audiens yang banyak."

Lebih lanjut, informan menjelaskan faktor-faktor tersebut secara rinci:

1. Pengalaman Pertama: "Momen tampil pertama memang selalu menegangkan. Belum adanya pengalaman membuat narasumber memiliki banyak kekhawatiran, terlebih ekspektasi dirinya kepada audiens yang hadir."
2. Tampil di Depan Otoritas Lebih Tinggi: "Berhadapan dengan audiens yang lebih tinggi, baik secara jabatan, pendidikan, gelar, dan lainnya, memang membuat narasumber menjadi ciut. Ada perasaan bahwa audiens lebih hebat dari narasumber. Hal itulah yang membuat grogi semakin terasa begitu besar."
3. Belum Menguasai Materi: "Bagi narasumber, penguasaan materi menjadi wajib karena itulah pesan utama yang akan disampaikan. Jika materinya belum dikuasai, maka wajar grogi akan dirasakan."

4. Jumlah Audiens yang Banyak: "Bagi sebagian orang, tampil di depan audiens dengan jumlah yang banyak adalah sebuah hal yang menakutkan. Perasaan bahwa dirinya ditatap oleh banyak pasang mata membuat jantung berdebar begitu kencang dan grogi tidak mampu dikendalikan."

Seorang pembicara yang baik hendaknya bisa mengatasi hal-hal yang menjadi hambatan pada kegiatan public speaking. Ada beberapa cara mengatasi perasaan grogi ketika akan tampil di depan publik seperti yang dikatakan oleh Pahrudin (2020) ketika pembicara berbicara di depan publik dengan jumlah audiens yang banyak, pembicara perlu mempersiapkan diri. Salah satu cara mempersiapkan dirinya adalah dengan mencari tahu cara-cara efektif untuk mengusir grogi ketika tampil.

Salah satu cara mengatasi grogi pada saat tampil di depan publik juga dipaparkan oleh informan kami. Berdasarkan informasi dari informan, grogi disebabkan oleh belum adanya pengendalian emosi dalam diri narasumber, kemudian efeknya sangat terasa pada area fisik yang tentu terlihat juga oleh audiens. Maka, salah satu tips mengatasi grogi adalah memastikan area fisik audiens terlihat seperti percaya diri. Metode PEGAS bisa membantu mengatasi grogi dengan efektif.

PEGAS merupakan sebuah unsur yang merumuskan secara sederhana mengenai tingkat kemampuan public speaking seseorang. PEGAS adalah singkatan yang terdiri dari pose, ekspresi, gerakan tangan, atraktif dan suara. Kelima hal tersebut merupakan unsur komunikasi yang masuk dalam kategori non verbal. PEGAS dicetuskan oleh informan setelah melewati banyak momen ketika diminta menjadi narasumber atau mengisi berbagai acara pelatihan. Proses penyampaian pesan mengenai ilmu public speaking membuat informan akhirnya menemukan satu redaksi yang tepat untuk mewakili unsur penting dalam public speaking. Unsur PEGAS ini bisa menjadi ciri untuk mengetahui tingkat grogi narasumber bahkan juga bisa menjadi ciri tingkat percaya diri.

Berikut pemaparan unsur PEGAS, yaitu: 1) Pose, ada dua jenis pose yang bisa digunakan, high power pose (pose terbuka) dan low power pose (pose tertutup). Pose terbuka mencerminkan kekuasaan yang tinggi sedangkan pose tertutup mencerminkan kekuasaan yang rendah (Cuddy dkk., 2012). Dalam konteks public speaking, pose terbuka juga mencerminkan percaya diri dan bisa membuat public speaking terlihat

semakin baik. Sebaliknya, pose tertutup mencerminkan rasa minder dan penampilannya menjadi tidak optimal. 2) Ekspresi, merupakan komponen non verbal yang memiliki pengaruh yang sangat besar. Mehrabian menyimpulkan bahwa dampak total dari sebuah interaksi atau komunikasi dapat diuraikan menjadi 7% verbal + 38% vokal + 55% bahasa tubuh (Bonoma & Felder, 1977). 3) Gerakan Tangan, memiliki fungsi untuk memperkuat pesan lisan yang disampaikan. FN sebagai informan menyampaikan bahwa setiap menjadi narasumber, berbicara dengan Gerakan tangan membuat penyampaian materi menjadi mudah dipahami dan membuat audiens semakin tertarik kepada narasumber yang sedang berbicara. 4) Atraktif, merupakan sebuah metode agar penyampain materi bisa dua arah, dalam istilah lain, diksi interaktif lebih dikenal. Sebuah studi terbaru menunjukkan bahwa 64% orang percaya bahwa presentasi yang fleksibel dengan interaksi dua arah lebih menarik daripada presentasi standar (Caitlin McGuire). Interaksi merupakan salah satu bentuk yang membuat public speaking semakin baik dan audiens bisa tertarik dengan apa yang disampaikan. 5) Suara, media terakhir yang menjadi alat untuk menyampaikan pesan dengan jelas. FN menyampaikan bahwa seorang narasumber tidak perlu memiliki suara yang merdu untuk berbicara, namun perlu suara dengan pelafalan yang jelas, intonasi yang sesuai sehingga pesan bisa terdengar clear bagi audiens.

PEGAS menjadi unsur penting yang perlu dilatih sehingga bisa memaksimalkan penampilan saat melakukan public speaking, terutama ketika narasumber menghadapi tantangan awal ketika akan tampil, yaitu rasa grogi. Untuk lebih jelasnya, cara mengatasi grogi dengan metode PEGAS akan dijelaskan melalui tabel 1 dibawah ini:

Tabel 1. Cara Mengatasi Grogi dengan Metode PEGAS

Metode PEGAS	Kondisi Ketika Grogi	Tips Untuk Mengatasi Grogi
Pose	a. Wajah menunduk b. Badan membungkuk c. Mata tidak menatap audiens d. Berjalan dengan pelan dan ragu	a. Wajah lurus menatap audiens b. Badan tegap c. Menata menyapu dan menatap audiens d. Berjalan dengan yakin
Ekspresi	a. Ekspresi datar b. Senyum tertahan	a. Berekspresi sesuai yang dirasakan b. Senyum dengan lepas (membuka mulut)

Gerakan Tangan	<ul style="list-style-type: none"> a. Tangan disimpan di saku b. Tangan dilipat di depan perut c. Tangan disimpan di area belakang d. Tangan terbujur kaku di kiri dan kanan badan 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tangan bergerak lepas b. Tangan mulai berani dibuka untuk memperkuat pesan c. Tangan bergerak secara aktif dan dinamis
Atraktif	<ul style="list-style-type: none"> a. Berbicara satu arah b. Tidak menyapa audiens c. Tidak berani melontarkan pertanyaan kepada audiens 	<ul style="list-style-type: none"> a. Berbicara dua arah b. Sering menyapa audiens c. Mulai lontarkan pertanyaan kepada audiens
Suara	<ul style="list-style-type: none"> a. Volume suara melemah dan pelan b. Tone suara cenderung datar c. Artikulasi tidak jelas 	<ul style="list-style-type: none"> a. Bicara dengan volume suara yang terdengar jelas b. Berani memainkan tone suara (naik turun) c. Bicara dengan artikulasi yang jelas

Metode PEGAS jika dioptimalkan akan membantu rasa grogi teratasi dan imbasnya penampilan menjadi semakin percaya. Contoh tips tabel diatas merujuk pada satu kalimat dari Tony Robbins yang berbunyi, “motion creates emotions”. Secara sederhana, gerakan yang ditampilkan narasumber menciptakan emosi tertentu. Gerakan pada kolom kedua ternyata membuktikan bahwa itulah yang terjadi ketika rasa grogi sedang melanda. Sedangkan Gerakan pada kolom ketiga merupakan Gerakan yang dirasakan oleh narasumber yang sudah mampu mengatasi grogi dan bisa tampil dengan percaya diri.

Informan menyampaikan, bahwa hal tersebut juga ditemukan di lapangan khususnya ketika sedang mengisi berbagai acara pelatihan. Informan menyebutkan, salah satu contohnya ketika meminta peserta maju untuk perkenalan di depan peserta lainnya. Tanpa disadari, peserta yang merasa grogi menunjukkan pose tubuh yang tertutup, kemudian juga berbicara dengan nada yang terbata-bata dan alhasil perkenalannya menjadi kurang optimal. Akhirnya, informan membantu peserta untuk mengulang perkenalannya dengan memperbaiki pose tubuhnya menjadi tegap, ekspresi wajah dengan tersenyum serta nada suara yang tenang. Hasilnya ada perubahan dari rasa percaya diri peserta dengan Nampak lebih riang serta rasa grogi yang bisa dikendalikan. Dari pengalaman dan informasi yang disampaikan informan, maka jika

peserta mampu menggunakan metode PEGAS, maka secara tidak langsung ia berhasil menurunkan rasa groginya dan tampil dengan lebih baik serta percaya diri.

KESIMPULAN

Public speaking merupakan salah satu kemampuan penting yang perlu dimiliki dalam kehidupan sehari-hari. Salah satu peran dalam public speaking yang sering kita jumpai adalah sebagai narasumber yang tampil di depan publik. Tantangan yang sering kali dirasakan oleh narasumber ketika berbicara di depan publik salah satunya adalah perasaan grogi. Beberapa penyebab rasa grogi itu muncul, diantaranya pengalaman pertama, tampil di depan otoritas lebih tinggi, belum menguasai materi, jumlah audiens yang banyak. PEGAS menjadi unsur penting yang perlu dilatih sehingga bisa memaksimalkan penampilan saat melakukan public speaking, terutama ketika narasumber menghadapi tantangan awal ketika akan tampil, yaitu rasa grogi. Metode PEGAS bisa membantu mengatasi grogi dengan efektif.

Penggunaan Metode PEGAS yang dapat digunakan untuk mengurangi dan mengatasi perasaan grogi yang muncul disebabkan oleh belum adanya pengendalian emosi dalam diri narasumber, kemudian efeknya sangat terasa pada area fisik yang tentu terlihat juga oleh audiens. Salah satu tips mengatasi grogi adalah memastikan area fisik audiens terlihat seperti percaya diri. PEGAS adalah singkatan yang terdiri dari pose, ekspresi, gerakan tangan, atraktif dan suara. Metode PEGAS jika dioptimalkan akan membantu rasa grogi teratasi dan imbasnya penampilan menjadi semakin percaya diri. Tujuan tulisan ini terpenuhi dimana membuka wawasan dan pengetahuan baru tentang bagaimana cara mengatasi grogi yang biasa muncul dalam pelaksanaan public speaking. Berdasarkan informasi dari informan, grogi Unsur PEGAS ini bisa menjadi ciri untuk mengetahui tingkat grogi narasumber bahkan juga bisa menjadi ciri tingkat percaya diri. Saran peneliti yaitu PEGAS merupakan unsur penting yang perlu dilatih agar narasumber bisa memaksimalkan penampilan saat melakukan public speaking. Syarat menjadi seorang narasumber tidak harus memiliki suara yang merdu ketika berbicara, akan tetapi memerlukan suara dengan pelafalan yang jelas, intonasi yang sesuai sehingga pesan bisa terdengar jelas dan mudah dipahami oleh audiens.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarawati, A. (2021). Urgensi Keterampilan Komunikasi Nonverbal Guru pada Era Society 5.0. *Jurnal Darussalam: Jurnal Pendidikan, Komunikasi dan Pemikiran Hukum Islam*, 12(2).
- Anggriani, D., Hamima, N. W., Azka, K. F. L., & Umara, N. S. (2022). Mengembangkan Keterampilan Berbicara dan Rasa Percaya Diri Melalui Public Speaking bagi Anak Panti Asuhan Wisma Karya Bakti. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1–6.
- Arbi, M., Dedi, B. ;, & Rahadi, R. (2021). Analisis Komunikasi Interpersonal Antar Mahasiswa President University. *Jurnal Communicology*, 9(1), 123–137. <http://journal.unj.ac.id/>
- Bonoma, T. V., & Felder, L. C. (1977). Nonverbal Communication in Marketing: Toward a Communicational Analysis. *Journal of Marketing Research*, 14(2), 169–180. <https://doi.org/10.1177/002224377701400204>
- Cuddy, A. J. C., Wilmuth, C. A., & Carney, D. R. (2012). The Benefit of Power Posing Before a High-Stakes Social Evaluation. *Harvard Business School Working Paper*, 13(027), 1–18. <https://doi.org/10.3928/0147-7447-19980301-23>
- Daryanto, & Rahardjo, M. (2016). *Teori Komunikasi*. Gava Media.
- Girsang, L. R. M. (2018). Public Speaking sebagai Bagian dari Komunikasi Efektif (Kegiatan PKM di SMA Kristofforus 2, Jakarta Barat). *Jurnal Pengabdian dan Kewirausahaan*, 2(2), 81–85. <https://doi.org/10.30813/jpk.v2i2.1359>
- Kasmita, M., Hery, R. N., Rifani, R., Asmunandar, Aswan, M., & Umar, F. (2023). Pelatihan Public Speaking Membangun Kepercayaan Diri dan Berbicara Pada Siswa Sekolah Menengah Pertama (SMP) Telkom Makassar. *Joong-Ki: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 440–446.
- KBBI. (t.t.). Grogi. <https://kbbi.web.id/grogi> .
- Moleong, J. L. (2018). *Metode Penelitian Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Muharman, N., Sulaiman, A., Anisah, N., & Sartika, M. (2020). Analisis Kemampuan Public Speaking Kepala Sekolah Tingkat SMP Negeri Di Kota Banda Aceh. *Jurnal Communicology* , 8(1), 40–49. <http://journal.unj.ac.id/>
- Nurhadi, Z. F. (2017). *Teori Komunikasi Kontemporer*. Kencana.
- Pahrudin, P. (2020). *Pengantar Ilmu Public Speaking*. ANDI.
- Purbakusuma, A. I. M. (2021). Analisis Fenomenologi Perilaku Komunikasi Etnis Tionghoa Di Kota Batam. *Jurnal Communicology* , 9(1), 69–83. <http://journal.unj.ac.id/>
- Puspitasari, N. (2023). Peningkatan Kapasitas Mahasiswa Melalui Pelatihan Public Speaking. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 2(2), 89–96.

<https://doi.org/10.54099/jpma.v2i2.622>

Sari, R. K. (2023). Berbicara Tanpa Kecemasan dalam Praktek Public Speaking. *Akrab Juara*: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial, 8(3), 164–177.
<https://doi.org/10.58487/akrabjuara.v8i3.2147>

Stake, R. E. (1995). *The Art of Case Study Research*. SAGE Publications, Inc.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.