

# LURING vs DARING

Dr. Martinus M. Leman, DTMH, Sp.A

**A**danya pandemi COVID-19 telah memaksa perubahan format seminar ilmiah, termasuk dalam dunia kedokteran secara drastis. Seminar, pertemuan ilmiah, kongres nasional, maupun rapat organisasi dipaksa mau tidak mau dilakukan dengan cara daring (*on-line*).

Di awal pandemi, sebagian besar perhimpunan kedokteran masih tampak enggan dan berupaya menunda kegiatan tersebut. Harapannya agar dapat tetap diselenggarakan secara luring (*off-line*). Nyatanya karena pandemi tak kunjung reda di tahun 2020, semua kegiatan pun dialihkan menjadi secara daring. Keengganan seminar daring pun lama-lama terkikis dan tidak sedikit yang jadi terbiasa dan menikmati saja. Memang tidak ada pilihan selain beradaptasi.

Penyedia jasa penyelenggara (*event organizer / EO*) acara seminar pun dipaksa berimprovisasi dalam membuat acara daring semenarik mungkin agar dapat tetap diminati peserta untuk mendaftar ikut serta. Perubahan harga dan jadwal acara mau tidak mau harus dilakukan. Karena secara teknis tidak terlalu sulit juga, bahkan banyak juga yang semula tergantung EO beralih mengerjakan sendiri. Cukup bermodal aplikasi di kompter, sudah mampu menyelenggarakan seminar daring dengan peserta dan pembicara dari berbagai wilayah atau negara. Seminar dalam 2 tahun terakhir ini memang sepertinya justru banyak yang mampu menghadirkan pembicara dari berbagai negara. Tidak perlu repot mengurus akomodasi, cukup komunikasi secara daring semuanya.

Kalau melihat dari aspek teknologi, sesungguhnya seminar daring dapat saja dilakukan bahkan

sejak sebelum pandemi. Paling tidak sudah biasa dilakukan banyak kantor dalam pertemuan secara *teleconference* antar negara. Di tahun 2018 pun kebetulan saya pernah mencicipi presentasi secara *live* dadakan dari Inggris dalam suatu acara ilmiah di Manila. Saat itu dilakukan mendadak karena pembicara terhambat penerbangannya persis sehari sebelum acara. Nyatanya presentasi dan diskusi pun dapat berlangsung lancar dan menarik dengan aplikasi Skype saat itu. Saya ingat moderatornya setengah berkelakar, "mungkin cara seperti ini boleh juga ya dilakukan lagi..."

Meskipun tidak mungkin sama persis '*vibes*'-nya dengan acara luring, akhirnya banyak orang (terpaksa) terbiasa acara daring. Banyak yang semula enggan akhirnya pun terbiasa apalagi dengan semakin baiknya penyelenggara, membuat acara dapat tetap memiliki daya tarik. Bukan hal aneh lagi kalau sekarang seseorang dapat mengikuti dua seminar secara bersamaan, asalkan tersedia dua gawai.

Di bulan April 2022 ini, seperti pandemi sudah mulai melandai. Mudik pun sudah diperbolehkan seiring imunisasi dan *herd immunity* yang sudah semakin tercapai. Pertanyaannya, apakah nanti acara seminar ilmiah tersebut akan kembali secara luring seperti sebelum pandemi? Ataukah akan berlanjut daring karena semua sudah mulai terbiasa dan nyaman dengannya?

Saya mencoba mengumpulkan secara acak pendapat beberapa teman dokter mengenai pilihan seminar luring atau daring. Jawabannya pun terbelah dua, dengan alasan masing-masing seperti pada tabel terlampir.



Pilih format daring/ <i>on line</i>	Pilih format luring/ <i>off-line</i>
Dapat diikuti di mana saja	Lebih dapat merasakan ' <i>vibe</i> '
Dapat sambil tetap bekerja di RS	Dapat bertemu langsung dengan sejawat
Lebih hemat biaya dan waktu	Dapat fokus diskusi karena tak sambil kerja
Tidak habis waktu di perjalanan	Dapat memperoleh kenalan baru
Daya tampung peserta lebih banyak	Tidak lelah menatap monitor gawai
Lebih praktis dan tidak repot	Diskusi lebih enak dan bebas
Tidak perlu bertemu orang lain	Selingan agar tidak di RS terus
	Tidak mengantuk dan membosankan
	Dapat sekalian jalan-jalan ke kota lain
	Sekalian melihat pameran / stand

Ungkapan tersebut mungkin mewakili, mungkin juga tidak, pendapat kebanyakan dokter. Tapi pastinya mewakili pendapat saya. Kalau diperhatikan, dasar pemilihan daring terkesan mengutamakan efisiensi waktu dan biaya. Sedangkan yang pemilihan luring mengutamakan aspek sosialisasi dan kesempatan membentuk jejaring. Saya pun merasakan ada kalanya waktu dan biaya terlalu besar dikorbankan bila ikut acara luring yang tidak banyak kesempatan atau *hands-on*. Sebaliknya, dalam acara daring pun ternyata kita kerap kecewa ketika

sulit diskusi dan interaksi dengan sejawat maupun pembicara. Intinya, keduanya ya ada kekurangan dan kelebihan.

Bagi pembicara pun ternyata memberikan tantangan berbeda antara luring dan daring. Seorang senior saya yang kerap jadi pembicara, mengatakan keduanya memiliki kelebihan dan kekurangan. Acara luring lebih disenangi untuk presentasi yang membutuhkan interaksi peserta, misalnya diskusi kasus atau suatu workshop. Kekurangannya, yaitu ia harus sungguh siap menghadapi pertanyaan atau 'tantangan' dari peserta. Acara daring lebih disenangi untuk membawakan bahan yang tidak begitu perlu interaksi atau tanggapan peserta. Ruginya, ia tidak bisa tahu melihat pendengar tertarik atau bosan presentasinya.

Bagaimana pendapat penyelenggara? "Acara *off-line* memang perlu untuk silaturahmi, *networking*, dan latihan keterampilan. Acara *on-line* bermanfaat untuk menjangkau dokter di seluruh area Indonesia yang mau belajar secara lebih murah," komentar dr. Andi Marsali, senior vice president dari Alomedika. "Sebagai vendor, kami sih tidak ada masalah saat ini, termasuk untuk acara *hybrid* (ga-

bungan luring dan daring). Terpenting permintaan saja."

"Kegiatan *on-line* akan terus berjalan dan berkembang, karena menyebabkan transfer pengetahuan lebih mudah, dan bahkan akan bagus kalau jadi *asynchronous learning*, sehingga tidak harus *mantengin* terus menerus," kata dr. Gregorius Bimantoro, pendiri platform ProSehat.com. "Tetapi *engagement* secara *off-line*, *human relationship*, akan tetap dibutuhkan, sehingga acara *off-line* juga perlu ada, misalnya dalam bentuk *hands-on workshop*."

Terakhir.., bagaimana dari sisi pelaku industri kesehatan, misal alat kesehatan dan farmasi? Beberapa teman yang berkarir di perusahaan farmasi, memberi komentar menarik. Menurut mereka, bagi perusahaan dengan produk tanpa kompetitor, acara daring lebih menguntungkan karena akan lebih irit dalam sosialisasi dan promosi hal baru secara luas. Sedangkan produk dengan banyak kompetitor yang harus bersaing memperebutkan atensi dokter, perlu mengubah strategi pendekatan dan branding yang selama ini mengandalkan pendekatan di acara luring.

Kalau Anda ... Pilih luring atau daring ...? **MD**

