



KEPEMIMPINAN PENGARUH KOMUNIKASI DALAM BISNIS PERTEMUAN KEENAM

ATRIBUTU KEPEMIMPINAN

KEPEMIMPINAN KHARISMATIK

Cerdas, mudah bergaul, perhatian

Keyakinan tinggi, dominasi, pendapat kuat

Struktur lembaga dan konsiderasi

PEMIMPIN EFEKTIF

Gaya kepemimpinan

EFEKTIFITAS

SIFAT

PERILAKU

INTERVEN

HASIL

KEPEMIMPINAN

EFEKTIFITAS

KEKUASAAN

Hukuman, imbalan

SITUASI

Situasional, pemimpin berbeda

KONTINGENSI

Gab. Sifat, perilaku, kekuasaan, situasional

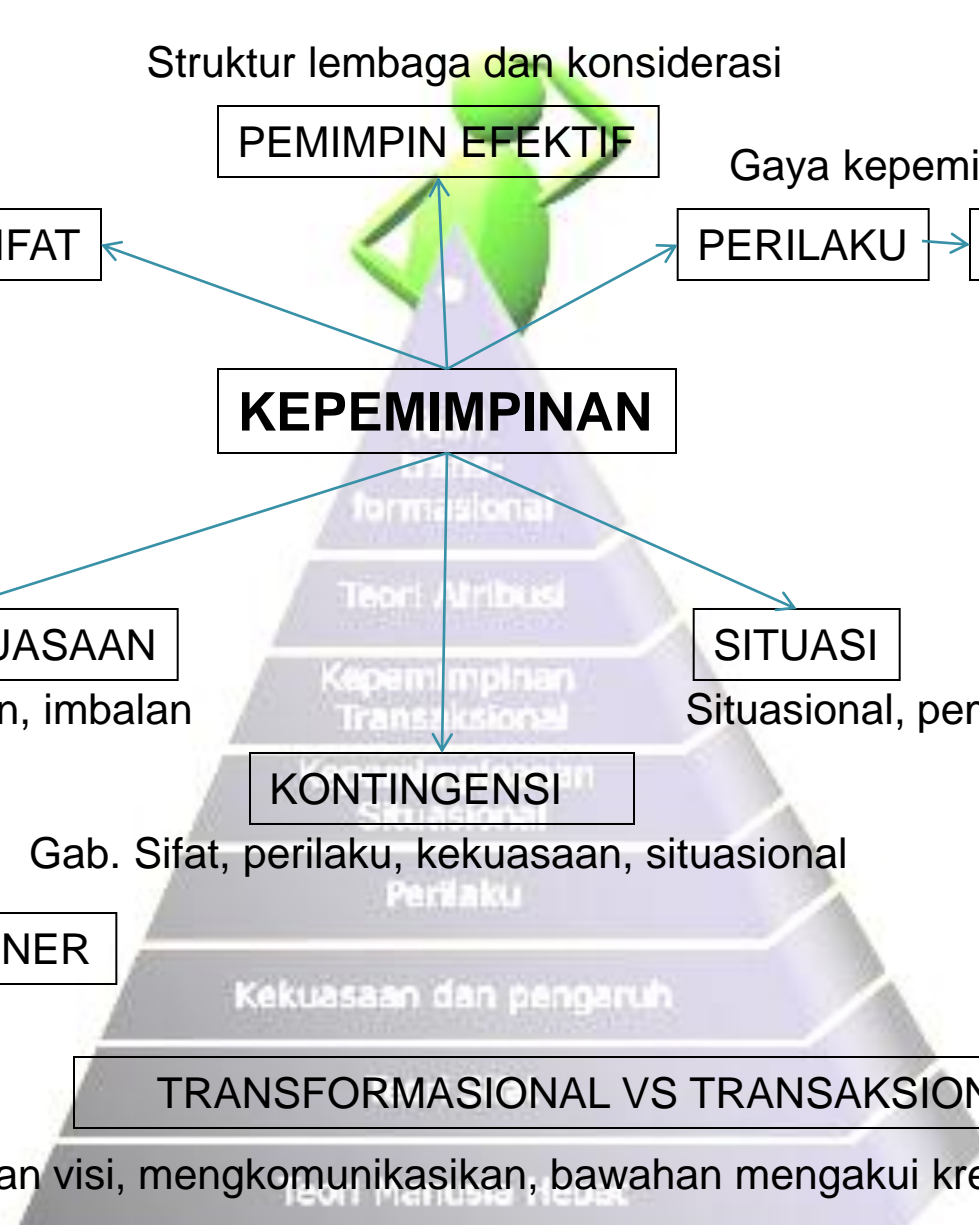
KEPEMIMPINAN VISIONER

KEPEMIMPINAN TIM

TRANSFORMASIONAL VS TRANSAKSIONAL

Mendefinisikan visi, mengkomunikasikan, bawahan mengakui kredibilitas)

Otoritas birokrasi dan legitimasi (penyelesaian tugas organisasi)



MANAJER SEBAGAI PEMIMPIN

- Boone & Kurtz(2002:298) Komponen terpenting yang dapat dilihat dari tanggung jawab seorang manajer adalah kepemimpinan (leadership), yang mengarahkan atau memberi inspirasi kepada orang lain untuk meraih sasaran organisasi.
- Karakteristik pemimpin yang efektif.
 - Memiliki visi dan kekuatan (powerful and visionary)
 - Empati, kemampuan menempatkan diri dalam posisi orang lain
 - Berani menantang kondisi status quo dan membantu pihak lain untuk menghadapi tantangan adaptif dari lingkungan.
 - Obyektif dalam menghadapi orang lain

PENGARUH DAN KEKUASAAN (POWER)

- Kepemimpinan mencakup penggunaan pengaruh dan kekuasaan.
- Kekuasaan adalah kemampuan/ potensi seseorang (agen) untuk mempengaruhi perilaku orang lain (target), sehingga target bertindak sesuai dengan keinginan agen.
- Hasil pengaruh dapat berupa;
 1. Komitmen, Permintaan pemimpin diterima pengikut secara antusias, dan mereka berusaha secara maksimal untuk melaksanakannya
 2. Kepatuhan, pengikut rela melakukan apa saja yang diminta pemimpin tetapi dengan sikap apatis dengan upaya minimal
 3. Penolakan, pengikut dengan berbagai dalih secara aktif menghindari untuk melaksanakan apa yang diminta pemimpin

Sumber Kekuasaan

1. Kekuasaan imbalan (Reward power)
 - kekuasaan yang bersumber pada kemampuan mengontrol sumberdaya dan memberikan imbalan yang dipandang bernilai oleh orang lain
2. Kekuasaan koersif (Coercive power)
 - kekuasaan yang bersumber pada kemampuan menciptakan rasa takut terhadap akibat negatif yang mungkin terjadi bila ia tidak patuh. Aplikasi kekuasaan ini dengan menggunakan ancaman dan hukuman
3. Kekuasaan legitimasi) Legitimate power.
 - kekuasaan yg bersumber pada posisi struktural seseorang dalam organisasi, yang dilambangkan pada hak atau wewenang resmi dalam organisasi
4. Kekuasaan karena keahlian (Expert power)
 - kekuasaan yang bersumber pada kemampuan spesifik (pengetahuan atau keterampilan) dalam bidang tertentu.
5. Kekuasaan rujukan (Referent power)
 - kekuasaan yang bersumber pada identifikasi terhadap seseorang yang memiliki sifat atau ciri khas pribadi yang menyenangkan dari seseorang.

TAKTIK MEMPENGARUHI

Robbins (2007:193) 9 taktik menggunakan kekuasaan yaitu;

1. Legitimasi, mengandalkan posisi kewenangan seseorang atau menekankan kebijakan atau aturan yang berlaku.
2. Persuasi rasional, menyajikan argumen yang logis dan berbagai bukti faktual, untuk menunjukkan bahwa sebuah permintaann itu masuk akal
3. Memberi inspirasi, mengembangkan komitmen emosional, dengan cara menyerukan nilai-nilai, kebutuhan, harapan dan aspirasi sebuah sasaran.
4. Konsultasi, melibatkan pihak yang menjadi sasaran dalam memutuskan rencana atau perubahan yang akan dijalankan
5. Pertukaran, agen menawarkan imbalan bila target menaati permintaan
6. Seruan pribadi, meminta kepatuhan berdasarkan persahabatan, atau kesetiaan.
7. Tekanan, menggunakan peringatan, pengawasan, dan ancaman
8. Koalisi, mencari bantuan orang lain untuk membujuk target untuk setuju.
9. Mengambil hati, menggunakan rayuan, pujian, dalam memberikan pengaruh.

PENDEKATAN KEPEMIMPINAN

Menurut jenis variabel kunci yang digunakan, teori dan riset kepemimpinan digolongkan kedalam empat pendekatan yaitu:

1. Pendekatan ciri
2. Pendekatan perilaku
3. Pendekatan Kekuasaan-pengaruh
4. Pendekatan Situasional

GAYA KEPEMIMPINAN (Leadership Styles)

- 👤 Cara yang disenangi dan digunakan dalam mempengaruhi
- 👤 Boone & Kurtz (2002:299) para peneliti mengidentifikasi serangkaian gaya kepemimpinan berdasarkan tingkat partisipasi karyawan.
 - 👤Kepemimpinan Otorokratik
 - 👤Kepemimpinan Demokratis
 - 👤Kepemimpinan Bebas Kendali

Kepemimpinan Otoriter

Adalah gaya kepemimpinan dimana segala kegiatan yang akan dilakukan diputuskan oleh pimpinan semata tanpa melibatkan karyawan

1. Wewenang mutlak terpusat pada atasan
2. Keputusan dan kebijakan dibuat oleh pimpinan tanpa konsultasi dg karyawan
3. Komunikasi berlangsung satu arah
4. Pengawasan dilakukan secara ketat
5. Lebih banyak kritik daripada pujian
6. Pimpinan menuntut kesetiaan dan prestasi sempurna

Kepemimpinan Demokratis

Adalah gaya kepemimpinan dimana bawahan dilibatkan dalam pengambilan keputusan

1. Pimpinan bersedia melimpahkan wewenang kepada bawahan
2. Keputusan dan kebijakan dibuat bersama antara pimpinan dan bawahan
3. Komunikasi berlangsung dua arah
4. Bawahan diberi kesempatan untuk berprakarsa dan menyampaikan saran
5. Tugas kepada bawahan lebih bersifat permintaan daripada instruksi
6. Pujian dan kritik kepada bawahan diberikan secara seimbang

KEPEMIMPINAN BEBAS KENDALI

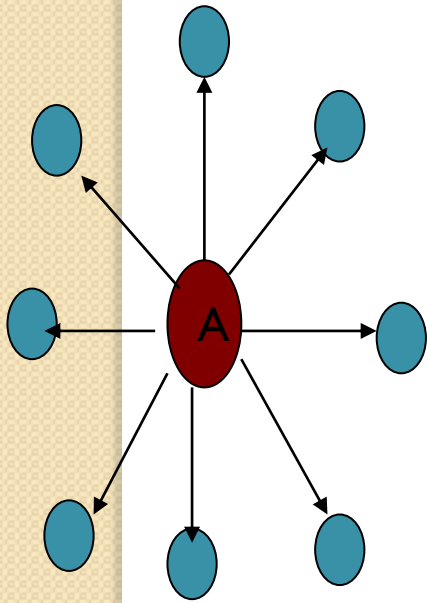
(Free-rein leadership)

Adalah gaya kepemimpinan yang percaya pada supervisi minimal, dan menyerahkan sebagian keputusan kepada bawahan

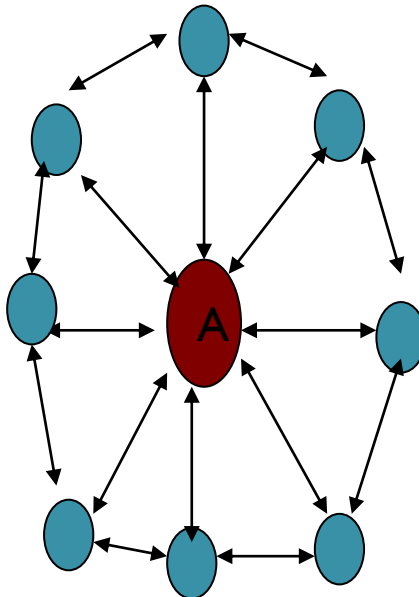
1. Menyerahkan sebagian besar keputusan pada bawahan
2. Pengawasan kepada bawahan sangat minimal
3. Prakarsa selalu datang dari bawahan
4. Kepentingan pribadi lebih utama dp kelompok
5. Hampir tidak ada pengarahan dari atasan
6. Pimpinan hanya berkomunikasi apabila diperlukan oleh bawahan

Arah komunikasi dan gaya kepemimpinan

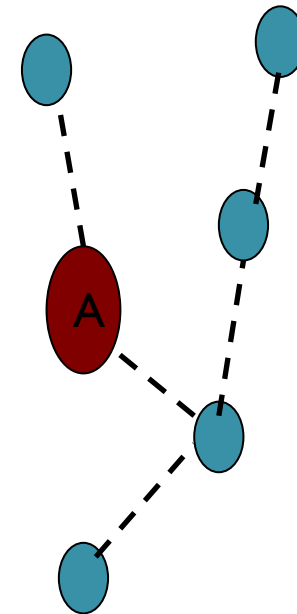
GAYA OTORITER





GAYA DEMOKRATIS

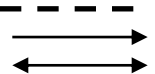


GAYA BEBAS KENDALI



 =
Pimpinan

 =
bawahan

 = arah
hubungan

FUNGSI KOMUNIKASI DALAM ORGANISASI

- Fungsi Informatif, ini berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan informasi yang diperlukan agar setiap anggota organisasi dapat melaksanakan pekerjaannya secara lebih pasti
- Fungsi regulatif, ini berkaitan dengan penyampaian peraturan-peraturan yang berlaku dalam suatu organisasi.
- Fungsi persuasif, ini berkaitan dengan upaya menumbuhkan komitmen bawahan dalam melaksanakan tugasnya.
- Fungsi Integratif, berkaitan dengan upaya organisasi menyediakan saluran komunikasi baik formal maupun informal.