

# KEKUASAAN DAN PENGARUH

IKA RUHANA

---

# KEKUASAAN



Kekuasaan:  
kemampuan mempengaruhi Perilaku ,  
mengubah peristiwa, mengatasi perlawanan  
dan meminta orang melakukan sesuatu  
yang tidak ingin mereka lakukan  
(Pfeffer dalam Luthans 2005:482)

Kekuasaan adalah potensi/ kapasitas dari  
satu pihak (agen) untuk mempengaruhi  
pihak lain (target) (Robbins, 1996, 2:84)

# PENGARUH

- Pengaruh : Efek dari satu pihak terhadap pihak yang lain.
- Pengaruh dapat mengenai sikap, persepsi, perilaku atau kombinasi dari hasil –hasil tersebut.

# PROSES –PROSES MEMPENGARUHI

- ◆ **INSTRUMENTAL COMPLIANCE**: Orang yang ditargetkan mendapat pengaruh, mau melaksanakan karena adanya tujuan untuk mendapatkan imbalan / reward atau menghindari hukuman / punishment.
- ◆ **Internalization**: target menjadi terpengaruh karena dipikirkan secara intrinsik memang diinginkan dan benar.
- ◆ **Identification**: target meniru / mencontoh perilaku yang memberi pengaruh

# Hasil usaha pengaruh

- **Komitmen.** Permintaan pemimpin diterima pengikut secara antusias, dan mereka berusaha secara maksimal untuk melaksanakannya
- **Kepatuhan:** pengikut rela melakukan apa saja yang diminta pemimpin tetapi dengan sikap apatis dengan upaya minimal
- **Penolakan:** pengikut dengan berbagai dalih secara aktif menghindari untuk melaksanakan apa yang diminta pemimpin

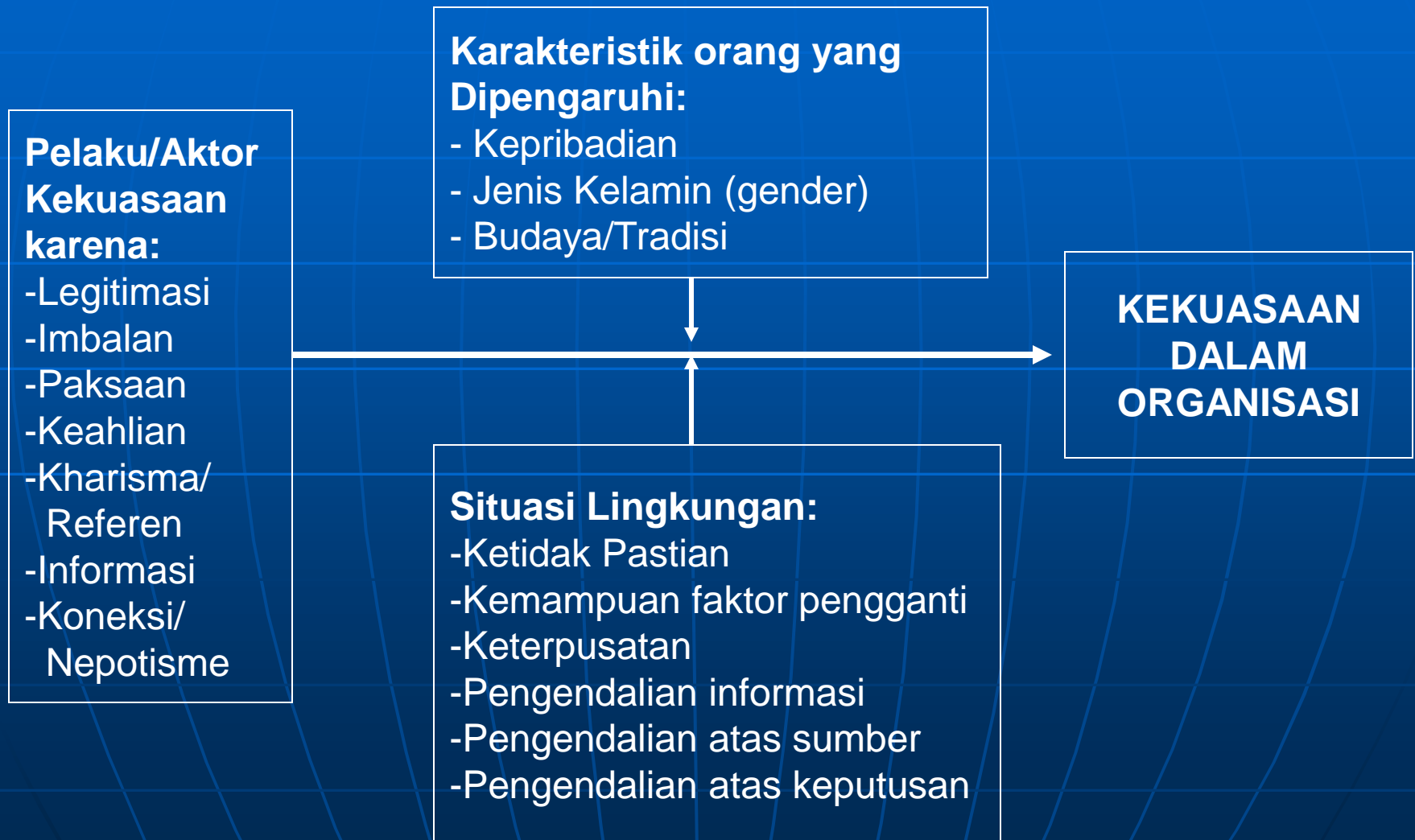
# SUMBER-SUMBER KEKUASAAN

1. **Kekuasaan Penghargaan (*Reward power*)**, kekuasaan yang bersumber pada kemampuan orang mengontrol sumberdaya dan memberikan imbalan pada orang lain
2. **Kekuasaan koersif (*Coercive power*)**, kekuasaan yang bersumber pada kemampuan dalam menggunakan ancaman dan hukuman
3. **Kekuasaan Legitimasi (*Legitimate power*)**.  
kekuasaan yang bersumber pada hak atau wewenang resmi dalam organisasi.
4. **Kekuasaan Keahlian (*Expert power*)**, kekuasaan yang bersumber pada kemampuan spesifik (keahlian) dalam bidang tertentu.
5. **Kekuasaan Referen (*Referent power*)**, kekuasaan yang bersumber pada ciri khas kepribadian tertentu.

# POWER DAN KOMPONEN KEPEMIMPINAN



# SUMBER-SUMBER KEKUASAAN DALAM ORGANISASI





# Taktik Kekuasaan

Cara-cara yang ditempuh individu untuk menerjemahkan sumber kekuasaan menjadi tindakan yang spesifik

Paling Populer



Kurang Populer

Ketika manajer mempengaruhi atasan	Ketika manajer mempengaruhi bawahan
Penalaran	Penalaran
Koalisi	Ketegasan
Persahabatan	Persahabatan
Tawar – menawar	Koalisi
Ketegasan	Tawar – menawar
Otoritas atasan	Otoritas atasan
-	Sanksi

- Penalaran / persuasi rasional: menggunakan fakta dan data untuk membuat penyajian gagasan yang logis atau rasional
- Persahabatan / permintaan pribadi: menggunakan sanjungan, rendah hati, sebelum mengajukan permintaan
- Koalisi: mencari dukungan orang lain untuk mendukung permintaan
- Tawar menawar / pertukaran: melakukan perundingan lewat pertukaran manfaat atau kepentingan
- Ketegasan / mengesahkan: menggunakan aturan sebagai dasar kepatuhan
- Otoritas lebih tinggi
- Menekan :sangsi / ancaman
- Konsultasi: Mengikutsertakan partisipasi target



---

# POLITIK

- Adalah kekuasaan dalam tindakan
  - Adalah fakta kehidupan dalam organisasi
  - Penggunaan kekuasaan untuk mempengaruhi pengambilan keputusan dalam organisasi atau perilaku anggota yang secara organisasional tidak bersanksi.
-



---

# PROSES –PROSES POLITIK

- Menyangkut usaha para anggota organisasi untuk meningkatkan kekuasaan atau melindungi sumber-sumber kekuasaan.
  - Dengan Cara:
    1. Koalisi
    2. Kontrol terhadap keputusan penting
    3. Cooptation: menekan oposisi
-



---

# CONTOH PERILAKU POLITIK

- ❑ Menahan informasi utama dari pengambil keputusan.
  - ❑ Penyebaran desas desus
  - ❑ Pembocoran informasi rahasia mengenai kegiatan informasi ke media masa
  - ❑ Mengeluh kepada penyelia, membangun koalisi, melaksanakan aturan secara berlebihan
  - ❑ Perilaku politik tidak sah yg melanggar aturan yang tersirat dari aturan permainan.
-



# PERILAKU POLITIK DALAM ORGANISASI

---

- Meliputi perilaku untuk mempengaruhi diluar sistem formal atau bersifat illegal dan seringkali bersifat sembunyi-2 (laten)
  - Perilaku politik berada di luar tuntutan pekerjaan spesifik seseorang, namun menuntut suatu upaya untuk menggunakan dasar kekuasaan seseorang.
  - Perilaku politik dirancang untuk memperoleh dan mempertahankan kekuasaan (statusquo), dengan melalui cara-cara yang bersifat memecah belah, pertentangan maupun konflik
-

# FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU POLITIK

## FAKTOR INDIVIDU

- Pemantau diri yang tinggi
- Tempat kedudukan kendali internal
- Machiavelian/pragmatisme
- Investasi organisasional
- Alternatif pekerjaan yang dipahami
- Harapan untuk sukses

## FAKTOR ORGANISASIONAL :

- Realokasi sumberdaya
- Kesempatan promosi
- Kepercayaan rendah
- Peran ganda (dwi arti )
- Sistem monev kinerja yang tidak jelas
- Pengambilan keputusan demokratis
- Tekanan/stress kerja yang tinggi
- Manajer senior

## PERILAKU POLITIK

Rendah ← --- → Tinggi

Kekuasaan tidak berjalan konstan (statis); tetapi elastis tergantung Gelombang kekuasaan (struggle of Power)

**KELUARAN YANG MENDUKUNG**  
(Reinforcement) :

- Reward
- Punishment