

PANTONE 108 C

Manajemen Kepemimpinan Organisasi

Oleh: Ni Wayan Suarniati



Tujuan



Peserta pelatihan memiliki pengetahuan, sikap dan keterampilan sebagai pemimpin untuk dapat memotivasi dan menyelesaikan konflik dalam organisasi



Sub Materi

Kepemimpinan

Motivasi

Manajemen
Konflik



Kepemimpinan

X Young

bentuk dominasi atas dasar kemampuan individu yang mampu mengajak dan mendorong orang lain untuk melakukan sesuatu berdasar penerimaan dari kelompok, dan mempunyai suatu keahlian khusus yang tepat dalam situasi tertentu.

X Tead, Terry, Hoyt

seni mempengaruhi orang lain supaya mau bekerjasama berdasar atas kemampuan orang tersebut dalam memberikan bimbingan dan arahan guna mencapai tujuan yang diinginkan oleh kelompok.

X Moejiono

merupakan akibat dari satu arah yang mungkin dikarenakan sang pemimpin memiliki kualitas tertentu yang membuatnya unggul di antara pengikutnya.

Teori

Sifat

sifatnya, ciri khas yang dimiliki, dan perangnya

Perilaku

mengutamakan bawahan, bersikap ramah, mendukung, membela, mau mendengarkan, mau berkonsultasi, dan memikirkan kesejahteraan kelompoknya

Situasional

sesuai dengan tuntutan situasi organisasional dan situasi kepemimpinan yang dihadapi dengan mempertimbangkan faktor ruang dan waktu.



Komponen dan Tipe

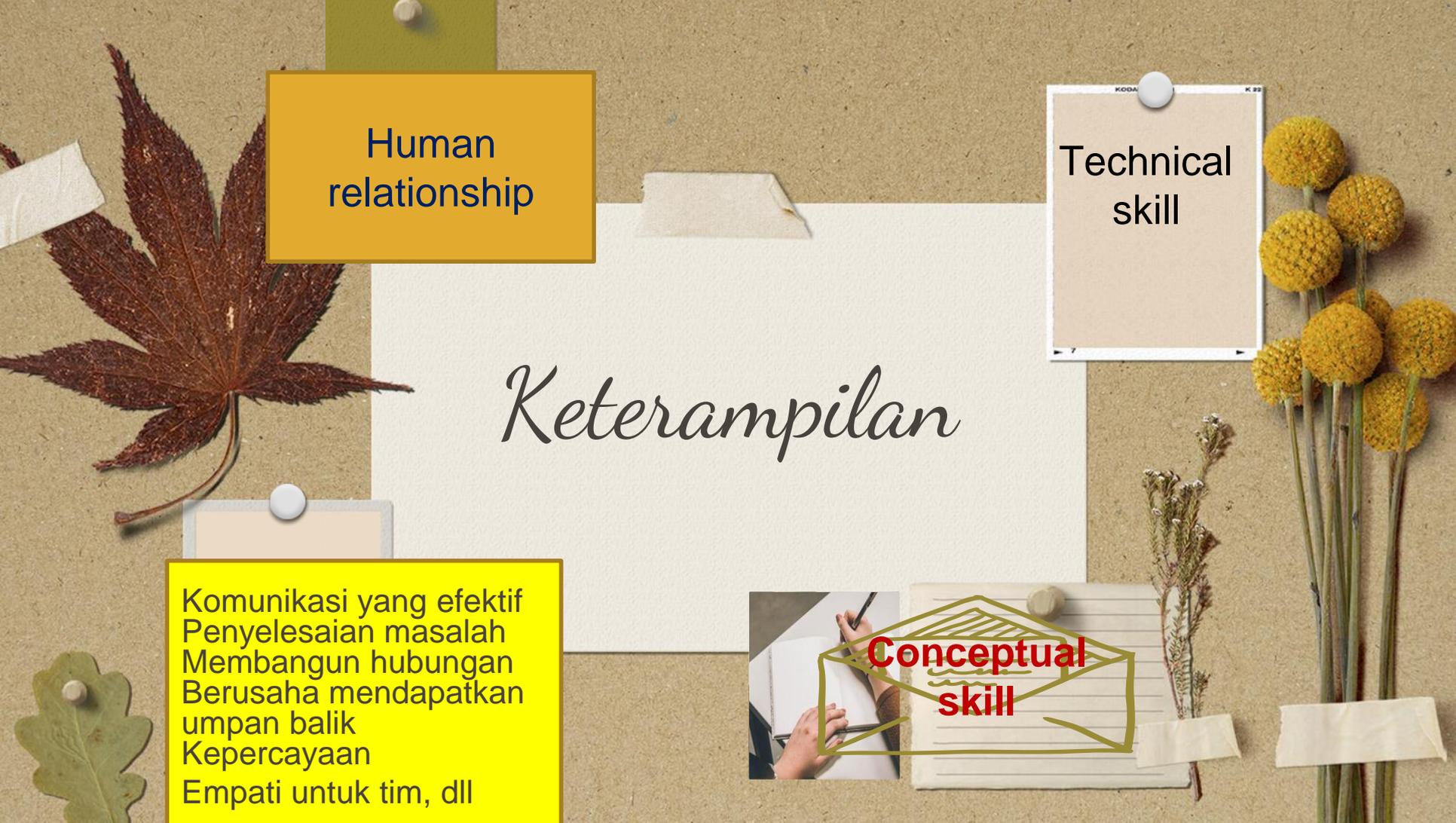
Komponen

1. Tujuan
2. Pemimpin
3. Yang dipimpin
4. Interaksi
5. Situasi

Tipe

1. Demokratis
2. Otoriter
3. Karismatik
4. Militeristik
5. Paternalistik





Human
relationship

Technical
skill

Keterampilan

Komunikasi yang efektif
Penyelesaian masalah
Membangun hubungan
Berusaha mendapatkan
umpan balik
Kepercayaan
Empati untuk tim, dll



**Conceptual
skill**

Motivasi



Teori Klasik

Teori-teori Motivasi



Teori Behavioral

fokus pada perubahan di dalam tingkah laku yang merupakan hasil dari pengalaman dengan lingkungan

Teori Humanistik

Menekankan pada usaha individu untuk memaksimalkan seluruh potensinya sebagai manusia.

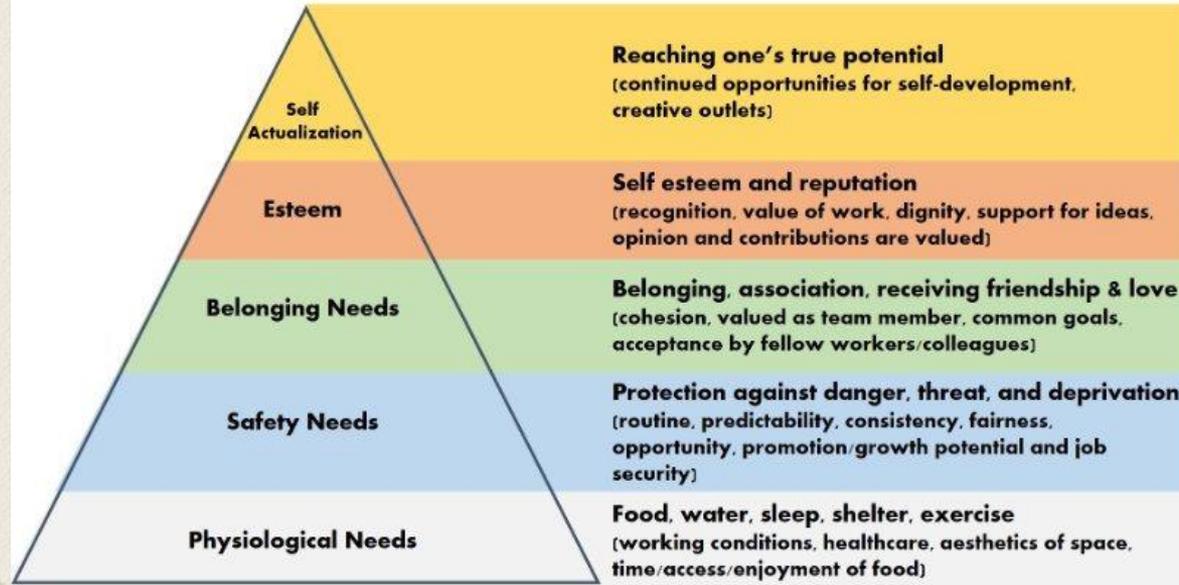
Teori Cognitive

Menguji harapan dan keyakinan individu dan usaha mereka untuk memahami bagaimana kerja lingkungan

Maslow

Maslow's Hierarchy of Human Needs

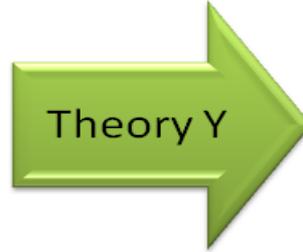
(with workplace examples)



Mc. Gregor



Theory X



Theory Y

Attitude

We dislike work, find it boring, and will avoid it if we can.

We need to work and want to take an interest in it. Under the right conditions, we can enjoy it

Direction

We must be forced or coerced to make the right effort.

We will direct ourselves towards a target that we accept.

Responsibility

We would rather be directed than accept responsibility, which we avoid.

We will seek and accept responsibility, under the right conditions

Motivation

We are motivated mainly by money and fears about their job security.

Under the right conditions, we are motivated by the desire to realize our own potential.

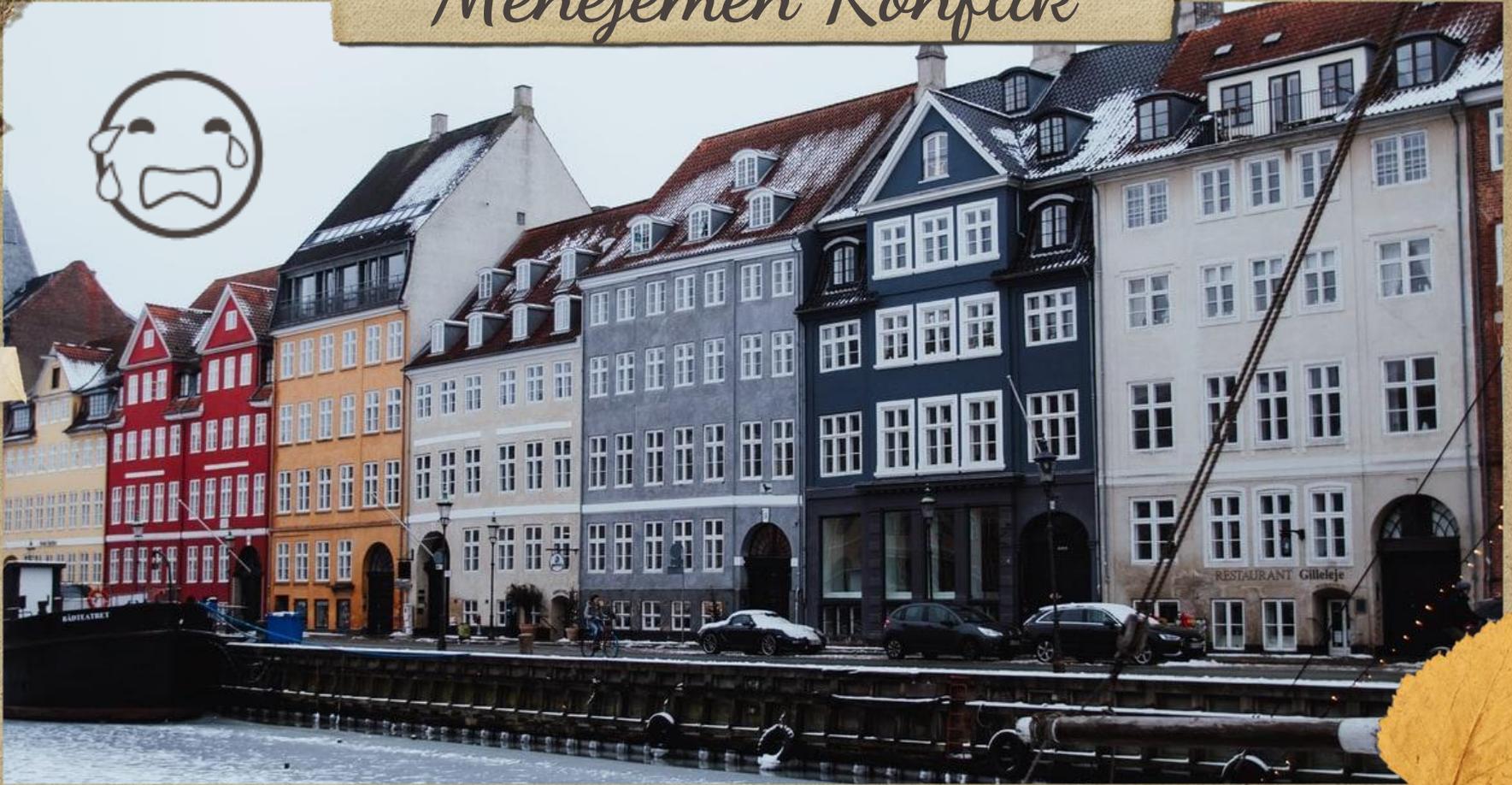
Creativity

Most of us have little creativity – except when it comes to getting around rules.

We are highly creative creatures – but are rarely recognized as such or given the opportunity to be.



Menejemen Konflik



Dampak Interaksi Sosial

asosiatif
(hubungan semakin
erat)



Kerjasama

disosiatif
(hubungan
merenggang)



Konflik



4 Faktor Penyebab Konflik

Perbedaan
antar
Individu

Perbedaan
Kebudayaan dan
latar belakang
individu/
kelompok

Perbedaan
Kepentingan

perubahan
sosial yang
terlalu cepat



Teori-teori Konflik

X Karl Marx

Kesenjangan

- Struktur kelas di masyarakat
- Kepentingan ekonomi
- Gaya hidup
- Perubahan sosial

X Lewis A. Coser

sistem sosial bersifat fungsional

- positif
- negatif

X Ralf Dahrendorf

- * relasi-relasi sosial dalam sistem.
- * kekuasaan
- * konflik kepentingan



Cara Menyelesaikan Konflik

HIGH VALUE 2

**Hindari Menyudutkan
Satu Belah Pihak**

**Menjadi Mediator yang
Bijaksana**

**Mengambil Keputusan
Bersama/musyawarah**

Melakukan Evaluasi

LOW VALUE 1

HIGH VALUE 1

LOW VALUE 2

Tips Penyelesaian Konflik

Menciptakan Suasana Positif	Ketahui Apa yang Penting Bagi Orang Lain	Konsisten dan tepat janji	Jangan Menghakimi di Depan Umum
Menerima Perbedaan Karakter	musyawarah/ negosiasi	Libatkan Tim dan Berikan Informasi yang Sesuai	Berikan Kritik dengan Cara yang Benar dan Santun
Hindari Perilaku Emosional	Dahulukan Dukungan daripada Kritikan	Tinggalkan Masalah Pribadi	gali informasi sebanyak mungkin
Berkomunikasi dengan Santun	ingatkan pada tujuan	Selesaikan Masalah Kecil	Harga Pendapat Orang Lain



Pantun penutup

Jalan-jalan ke Surabaya
Jangan lupa membeli ronde
Kita bangga dengan Unidha
Karena mahasiswanya pasti okee



Thank You!

