

KEKUASAAN & PENGARUH

Hafid Ari Handoko (135030207111081)

Imam Rahmantio (135030200111088)

Bramantyo Aji (135030200111110)

Arif Ryan Maretama (135030207111076)

Egananda Septian (135030201111056)

JURUSAN ILMU ADMINISTRASI BISNIS

2015

Pengertian Kekuasaan dan Pengaruh

A. Pengertian Kekuasaan

Pengertian Kekuasaan Menurut para Ahli

- Max Weber, kekuasaan itu dapat diartikan sebagai suatu kemungkinan yang membuat seorang actor didalam suatu hubungan sosial berada dalam suatu jabatan untuk melaksanakan keinginannya sendiri dan yang menghilangkan halangan.
- Walter Nord, kekuasaan itu sebagai suatu kemampuan untuk mencapai suatu tujuan yang berbeda secara jelas dari tujuan lainnya.
- Miriam Budiardjo, kekuasaan adalah kemampuan seseorang atau kelompok untuk mempengaruhi tingkah laku orang atau kelompok lain sesuai dengan keinginan dari pelaku
- Ramlan Surbakti, kekuasaan merupakan kemampuan mempengaruhi pihak lain untuk berpikir dan berperilaku sesuai dengan kehendak yang mempengaruhi.

Dengan demikian kita dapat membuat kesimpulan bahwa kekuasaan adalah kemampuan seseorang atau sekelompok manusia untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang atau kelompok lain sedemikian rupa, sehingga tingkah laku itu menjadi sesuai dengan keinginan dan tujuan dari orang yang mempunyai kekuasaan itu.

B. Pengertian Pengaruh

Secara umum pengertian pengaruh diartikan dalam KBBI(2005: 849), adalah sebuah daya tarik yang ada atau timbul dari sesuatu yang ikut membentuk watak, kepercayaan, dan perbuatan seseorang. Beberapa orang berpendapat bahwa kekuasaan dan pengaruh adalah sama. Hubungannya adalah seseorang yang mempunyai kekuasaan biasanya juga mampu memengaruhi orang lain dan lingkungan sekitarnya. Berbagai konsep dan hakikat pengaruh yang berbeda akan disajikan dalam pendapat para ahli berikut ini.

a. Menurut Wiryanto

Pengaruh merupakan tokoh formal maupun informal dalam masyarakat. Mempunyai ciri lebih kosmopolitan, kompeten, inovatif, dan aksesibel dibanding pihak yang dipengaruhi.

- b. Menurut Norman Barry
Pengaruh adalah suatu tipe kekuasaan yang jika seorang dipengaruhi agar bertindak dengan cara tertentu, dapat dikatakan mendorong untuk bertindak demikian, sekalipun ancaman sanksi yang terbuka tidak merupakan motivasi yang mendorongnya.
- c. Pengertian Pengaruh Menurut Uwe Becker
Pengaruh adalah kemampuan yang terus berkembang yang – berbeda dengan kekuasaan – tidak begitu terkait dengan usaha memperjuangkan dan memaksakan kepentingan.
- d. Pengertian Pengaruh Menurut Robert Dahl
A mempunyai pengaruh atas B sejauh ia dapat menyebabkan B untuk berbuat sesuatu yang sebenarnya tidak akan B lakukan.
- e. Pengertian Pengaruh Menurut Bertram Johannes Otto Schrieke
Pengaruh merupakan bentuk dari kekuasaan yang tidak dapat diukur kepastiannya.
- f. Pengertian Pengaruh Menurut Jon Miller
Pengaruh merupakan komoditi berharga dalam dunia politik Indonesia.
- g. Pengertian Pengaruh Menurut Albert R. Roberts & Gilber
Pengaruh adalah wajah kekuasaan yang diperoleh oleh orang ketika mereka tidak memiliki kewenangan untuk mengambil keputusan.

Pengaruh adalah kekuatan yang muncul dari suatu benda atau orang dan juga gejala dalam yang dapat memberikan perubahan terhadap apa-apa yang ada di sekelilingnya. Dari pendapat-pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa pengaruh merupakan suatu daya atau kekuatan yang timbul dari sesuatu, baik itu orang maupun benda serta segala sesuatu yang ada di alam sehingga mempengaruhi apa-apa yang ada di sekitarnya.

Bentuk dari Hasil Pengaruh

A. Bentuk Pengaruh

Jenis-jenis spesifik perilaku yang digunakan untuk mempengaruhi dapat dijadikan jembatan bagi pendekatan kekuasaan dan pendekatan perilaku mengenai kepemimpinan. Sejumlah studi telah mengidentifikasi kategori perilaku mempengaruhi yang proaktif yang disebut sebagai taktik mempengaruhi, antara lain:

1. Persuasi Rasional

Pemimpin menggunakan argumentasi logis dan bukti faktual untuk mempersuapengikut bahwa suatu usulan adalah masuk akal dan kemungkinan dapat mencapaisasaran.

2. Permintaan Inspirational

Pemimpin membuat usulan yang membangkitkan entusiasme pada pengikut dengan menunjuk pada nilai-nilai, ide dan aspirasi pengikut atau dengan meningkatkan rasa percaya diri dari pengikut.

3. Konsultasi

Pemimpin mengajak partisipasi pengikut dalam merencanakan sasarn, aktivitas atauperubahan yang untuk itu diperlukan dukungan dan bantuan pengikut atau pemimpinbersedia memodifikasi usulan untuk menanggapi perhatian dan saran dari pengikut.

4. Menjilat

Pemimpin menggunakan pujian, rayuan, perilaku ramah-tamah, atau perilaku yangmembantu agar pengikut berada dalam keadaan yang menyenangkan atau mempunyai pikiran yang menguntungkan pemimpin tersebut sebelum meminta sesuatu.

5. Permintaan Abadi

Pemimpin menggunakan perasaan pengikut mengenai kesetiaan dan persahabatan terhadap dirinya ketika meminta sesuatu.

6. Pertukaran

Pemimpin menawarkan suatu penukaran budi baik, memberi indikasi kesediaan untuk membalasnya pada suatu saat nanti, atau menjanjiakan bagian dari manfaat bila engikut membantu pencapaian tugas.

7. Taktik Koalisi

Pemimpin mencari bantuan dari orang lain untuk mempersuasi pengikut agar melakukan sesuatu atau menggunakan dukungan orang lain sebagai alasan bagi pengikut untuk juga menyetujuinya.

8. Taktik Pengesahan

Pemimpin mencoba untuk menetapkan validitas permintaan dengan menyatakan kewenangan atau hak untuk membuatnya atau dengan membuktikan bahwa hal itu adalah konsisten dengan kebijakan, peraturan, prakti atau tradisi organisasi.

9. Menekankan

Pemimpin menggunakan permintaan, ancaman, seringnya pemeriksaan, atau peringatan-peringatan terus menerus untuk mempengaruhi pengikut melakukan apa yang diinginkan.

B. Hasil dari Pengaruh

Hasil dari proses pengaruh adalah sebuah *feed back* atau umpan balik dari seseorang yang dipengaruhi. Pilihan mengenai perilaku mempengaruhi tergantung pada position power dan personal power yang dimiliki pemimpin terhadap orang yang dipimpinnya pada situasi tertentu. Perilaku mempengaruhi seorang pemimpin secara langsung mempengaruhi sikap dan perilaku orang yang dipimpin baik berupa komitmen, kepatuhan maupun perlawanan. Hasil dari proses mempengaruhi, juga mempunyai efek umpan balik terhadap perilaku pemimpin.

Selain itu, dampak kekuasaan pemimpin pada dasarnya tergantung pada apa yang dilakukan pemimpin dalam mempengaruhi orang yang dipimpin. Dengan demikian, hasil dari usaha mempengaruhi merupakan akumulasi dari keterampilan mempengaruhi, perilaku mempengaruhi, dan kekuasaan pemimpin. konsep kepemimpinan ini selalu berhubungan pada sebuah organisasi. Bila tidak ada kekuasaan dalam suatu organisasi maka sudah pasti tidak ada yang namanya pemimpin. Jadi dalam hal ini kepemimpinan, pengaruh dan kekuasaan saling berhubungan.

Kesimpulan

Kekuasaan adalah kewenangan yang didapatkan oleh seseorang atau kelompok guna menjalankan kewenangan tersebut sesuai dengan kewenangan yang diberikan, kewenangan tidak boleh dijalankan melebihi kewenangan yang diperoleh atau kemampuan seseorang atau kelompok untuk memengaruhi tingkah laku orang atau kelompok lain sesuai dengan keinginan dari pelaku.

Pengaruh (influence) adalah suatu transaksi sosial dimana seseorang atau kelompok dibujuk oleh seorang atau kelompok lain untuk melakukan kegiatan sesuai dengan harapan mereka yang mempengaruhi.

Beberapa orang berpendapat bahwa kekuasaan dan pengaruh adalah sama. Hubungannya adalah seseorang yang mempunyai kekuasaan biasanya juga mampu memberikan pengaruh bagi orang lain dan lingkungan sekitarnya.

Daftar Pustaka

Yukl, Gary. 2007. Kepemimpinan dalam Organisasi. Jakarta: PT Indeks

<http://id.wikipedia.org/wiki/Kekuasaan>, diakses tanggal 7 November 2015 pukul 20.00

http://www.ut.ac.id/html/suplemen/adpu4334/w2_5_1.htm, 7 November 2015 pukul 20.30

http://fatih-io.biz/definisi_dan_pengertian_pengaruh_menurut_para_ahli.html, diakses tanggal 7 November 2015 pukul 22.00