Universitas Indonesia Library >> UI - Skripsi Membership

Hubungan antara gaya persuasi pemimpin dengan sikap bawahan terhadap perubahan organisasi

Diah Ayu Puji Astuti, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20287419&lokasi=lokal

---

Abstrak

Untuk dapat bertahan hidup, suatu organisasi harus melakukan peberubahan. Pembahan organisasi akan menimbulkan berbagai reaksi dari orang yang terlibat di dalamnya. Organisasi akan mampu mencapai perubahan yang diinginkan apabila anggota organisasi bersedia menerima pembahan tersebut. Reaksi seseorang dapat berlangsung pasif, maupun aktif. Sikap penolakan terhadap pembahan dapat disebabkan karena tidak mengetahui, tidak mampu, atau tidak memiliki keinginan untuk berubah. Komunikasi informasi mengenai pembahan dalam organisasi akan efektif bila dilakukan oleh unsur penting dalam pembahan, yaitu agen pembahan, salah satunya adalah pemimpin. Pemimpin berperan dalam pemberian informasi, yang akan berpengaruh pada pembentukan sikap dari bawahannya. Pemimpin berperan dalam pembahan karena bertugas mempengaruhi orang lain untuk mencapai suatu tujuan, di mana akan mampu menghasilkan pembahan yang efektif apabila mampu mempersuasi orang lain untuk ikut terlibat dalam proses pembahan. Persuasi yang dilakukan oleh seseorang dapat dibedakan menjadi empat macam gaya persuasi, yaitu Logis, Insentif, Empati dan Kelompok.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui gambaran penyebab sikap terhadap pembahan, gambaran gaya persuasi pemimpin, gambaran sikap terhadap pembahan, serta hubungan antara gaya persuasi pemimpin dengan sikap terhadap pembahan. Responden penelitian adalah karyawan dari perusahaan X yang mengalami pembahan dalam struktur organisasi dan kebijakan SDM yang telah dipilih dengan teknik purposive sampling sebanyak 76 orang.

Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 2, yaitu alat ukur gaya persuasi atasan dan alat ukur sikap terhadap pembahan. Alat ukur gaya persuasi dibuat berdasarkan teori dari Eales-White (1994) dengan menggunakan metode rating, sedangkan alat ukur sikap disusun berdasarkan teori dari Judson (2000), Hultinan (1999) dan Galpin (1996) dan menggunakan skala sikap dengan skala 1-6.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan yang signfikan antara gaya persuasi atasan dengan sikap terhadap pembahan organisasi. Selain itu ditemukan juga bahwa gaya persuasi dominan yang dimiliki oleh pemimpin pada pemsahaan X adalah gaya persuasi Logis, sikap yang dimiliki oleh karyawan perusahaan X adalah sikap menerima aktif dan penyebab dari sikap tersebut adalah karena subyek telah mendapat informasi yang memadai mengenai pembahan.

Penelitian ini masih memerlukan penelitian lebih lanjut dengan menambah jumlah responden, menyeimbangkan jumlah item favourable dan unfavourable, menambah jumlah subyek elisitasi, melakukan elisitasi untuk alat ukur gaya persuasi, serta menyamakan proporsi sampel.