

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan

Taktik mempengaruhi sangat penting bagi setiap orang dalam ranah atau lingkungan manapun, baik sebagai pimpinan, bawahan ataupun rekan sekerja. Pemanfaatan taktik pengaruh bukan hanya semata-mata untuk mencapai tujuan pribadi, namun dapat menjadi alat untuk mencapai tujuan bersama. Penelitian ini meneliti tentang taktik pengaruh berdasarkan tiga arah pengaruh beserta dengan efektivitas masing-masing taktik pengaruh.

- 1. Taktik Pengaruh Bawahan ke Atasan (*Upward Influence*).** Taktik pengaruh ke atas di dominasi oleh taktik *ingratiation*, dimana memberikan pujian sering digunakan untuk memberikan pengaruh kepada pimpinan di Dinas Pemuda dan Olahraga Kota Bandung. Taktik yang paling tidak digunakan adalah taktik *pressure* atau tekanan. Bawahan tidak menggunakan tekanan atau tidak memiliki kapasitas memberikan tuntutan kepada pimpinan agar mengikuti keinginan dari bawahan. Taktik pengaruh ke atasan ini hanya kadang-kadang digunakan atau bawahan tidak sering mempengaruhi atasannya.
- 2. Taktik Pengaruh Bawahan ke Atasan (*Downward Influence*).** Taktik pengaruh ke bawah lebih banyak digunakan dibandingkan dengan pengaruh ke atas maupun ke samping. Artinya, atasan sering mempengaruhi bawahan. Konsultasi

merupakan taktik yang paling banyak digunakan sedangkan yang digunakan paling sedikit adalah banding pribadi dan koalisi. Meskipun sedikit tetap kadang-kadang digunakan oleh pimpinan Dinas Pemuda dan Olahraga Kota Bandung.

3. **Taktik Pengaruh ke Rekan Sekerja (*Lateral Influence*)**. Sama dengan pengaruh ke atas, *ingratiation* merupakan taktik pengaruh yang sering digunakan pada arah pengaruh ke samping. Sedangkan koalisi dan tekanan merupakan taktik yang jarang digunakan oleh pegawai Dinas Pemuda dan Olahraga Kota Bandung kepada rekan sekerjanya.
4. **Efektivitas Taktik Mempengaruhi**. Taktik pengaruh paling efektif bagi pegawai Dinas Pemuda dan Olahraga Kota Bandung adalah konsultasi. Secara keseluruhan, efektivitas taktik mempengaruhi berada pada tingkat kepatuhan.

7.2. Saran

Penggunaan taktik pengaruh di Dinas Pemuda dan Olahraga Kota Bandung, sebaiknya semakin ditingkatkan dan diarahkan dengan baik. Tujuannya agar efektivitas taktik semakin meningkat dan menghasilkan komitmen bagi target pengaruh. Kemudian, saran untuk peneliti selanjutnya untuk meneliti taktik pengaruh dengan dua arah baik sebagai agen dan target, untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat. Penelitian tentang efektivitas pengaruh juga dapat dilakukan dengan meneliti dari masing-masing arah pengaruh baik sebagai agen maupun target pengaruh.

DAFTAR PUSTAKA

Dari Buku:

Harrell,M.C. dan Bradley,M.A. *Data collection methods: Semi structured interviews and focus groups*. United State: Rand corporation, 2009.

Hodge,B.J. *et al. Organization Theory a Strategic Approach*. New Jersey : Prentice Hall, 2002.

Kinicki, A. & Fugate, M. *Organizational Behavior A Pratical, Problem-Solving Approach*. New York: Mc Graw Hill Education, 2017.

Kreitner. *Organzational Behavior*. New York : McGraw-Hill, 2010.

Lussier,R.N. *Human Relations in Organizations Application and Skill Building*. United States of America: McGraw-Hill, 2017.

Robbins,S.P. & T.A.Judge. *Organizational Behavior*. Seventeenth Edition. United States:Pearson Education Limited, 2017.

Silalahi, U. *Metode Penelitian Sosial Kuantitatif* . Bandung: Refika Aditama, 2015.

Silalahi, U. *Metodologi Analisis Data dan Interpretasi Hasil untuk Penelitian Sosial Kuntitatif*. Bandung: Refika Aditama,2018.

Surbakti, R. *Memahami Ilmu Politik*. Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia,1992.

Artikel Jurnal:

C.Turner,John.‘Explaining the Nature of Power: A Three-Process Theory’ *European Journal of Social Psychology*, 35 (2005) :1-22. Diakses pada tanggal 18 Mei 2021 di www.interscience.wiley.com, DOI: 10.1002/ejsp.244.

Gattiker, T. F., & Carter, C. R. ‘Understanding project champions ability to gain intra-organizational commitment for environmental projects,’ *Journal of Operations Management*, 28. (2010): 72-85. Diakses pada tanggal 18 Mei 2021 di <https://doi.org/10.1016/j.jom.2009.09.001>.

Jensen, J.L. ‘Getting One’s Way In Policy Debates: Influence Tactics Used In Group Decision-Making Settings,’ *Public Administration Review*, 67 (2007): 216-227. Diakses pada tanggal 21 Mei 2021 di <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6210.2007.00708.x>.

D.R. Lee & Sweeney P.J. ‘An Assessment Of Influence Tactics Used By Project Managers’ *Engineering Management Journal*, 13 (2001): 16-24. Diakses pada tanggal 21 Mei 2021 di <https://doi.org/10.1080/10429247.2001.11415112>.

Pfeffer,J. ‘Understanding Power in Organization’. *California Management Review*, 34 (1992) :34. Diakses pada tanggal 1 April 2021 di https://www.researchgate.net/publication/272553944_Understanding_Power_in_Organizations.

Yukl, G., Chavez, C., Seifert, C.F. 'Assessing the construct validity and utility of two new influence tactics', *Journal of Organizational Behavior*, 26 (2005): 705–725. Diakses pada tanggal 18 Mei 2021 di <https://doi.org/10.1002/job.335>.

Yukl, G., Seifert, C. F., & Chavez, C. 'Validation of the extended Influence Behavior Questionnaire'. *The Leadership Quarterly*, 19(2008): 609–621. doi:10.1016/j.leaqua.2008.07.006. Diakses pada tanggal 18 Mei 2021 di <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2008.07.006>.

Artikel Internet

Zakky, 'Pengertian Kekuasaan Menurut Para Ahli dan Secara Umum'. Diakses dari <https://www.zonareferensi.com/pengertian-kekuasaan/> (05.05.18).