

PELATIHAN GAYA KEPEMIMPINAN DALAM BERORGANISASI DAN GAYA NEGOSIASI DALAM MEMASARKAN PRODUK DI MEDIA SOSIAL KEPADA MAHASISWA S-1 KOMUNIKASI STISIPOL CANDRADIMUKA

¹*Budi Santoso, ²Hefriady*

¹*Program Studi Magister Ilmu Komunikasi, Stisipol Candradimuka*

²*Program Studi Ilmu Komunikasi, Stisipol Candradimuka*

**Email: budisantoso@stisipolcandradimuka.ac.id*

ABSTRAK

Pelatihan nilai kepemimpinan dan proses-proses yang harus dilewati oleh seseorang untuk menjadi pemimpin sudah banyak mengalami pergeseran. Evolusi pikiran dan kehidupan sosial yang terus bertumbuh telah membuat paradigma manusia modern berubah dalam memandang konsep kepemimpinan. Gaya kepemimpinan partisipatif, kepemimpinan dalam perubahan organisasi dan bagaimana melakukan pengambilan keputusan dengan tepat. Sebelum mengadakan negosiasi terlebih dahulu harus mengkaji tema negosiasi yang bertujuan agar dalam proses negosiasi lancar dan tidak kekurangan ide-ide untuk memberikan solusi. Untuk mempermudah pengkajian tema negosiasi maka gunakanlah rumus 5W+1H dan jawablah kemungkinan-kemungkinan dari rumus tersebut. Setelah pelatihan ini, diharapkan para pengurus mahasiswa S-1 STISIPOL Candradimuka akan memiliki dan mendemonstrasikan ketrampilan perilaku kepemimpinan dan pintar negosiasi yang siap menjalani tantangan serta dapat menginspirasi mahasiswa di lingkungan sekolah.

Kata Kunci: Pelatihan Gaya Kepemimpinan, Gaya Negosiasi, Media Sosial, STISIPOL Candradimuka

ABSTRACT

Leadership value training and the processes that must be passed by someone to become a leader have undergone many shifts. The evolution of thoughts and social life that continues to grow has made the modern human paradigm change in viewing the concept of leadership. Participative leadership style, leadership in organizational change and how to make the right decision. Before holding a negotiation, you must first review the theme of the negotiation so that the negotiation process runs smoothly and there is no shortage of ideas to provide solutions. To make it easier to study the negotiation theme, use the 5W+1H formula and answer the possibilities of the formula. After this training, it is hoped that the administrators of the S-1 STISIPOL Candradimuka students will have and demonstrate leadership behavior skills and are good at negotiating who are ready to take on challenges and can inspire students in the school environment.

Keywords: Training on Leadership Styles, Negotiation Styles, Social Media, STISIPOL Candradimuka

Pendahuluan

Topik kepemimpinan sejak dahulu hingga saat ini selalu menemukan titik relevansinya dalam setiap konteks kehidupan. Pengertiannya yang paling tradisional, memimpin (*to lead*) itu lebih dekat dengan mengatur (*to direct*) dan sering kali basisnya pada otoritas. Pada zaman modern, menjadi seorang pemimpin bukan lagi sebuah proses

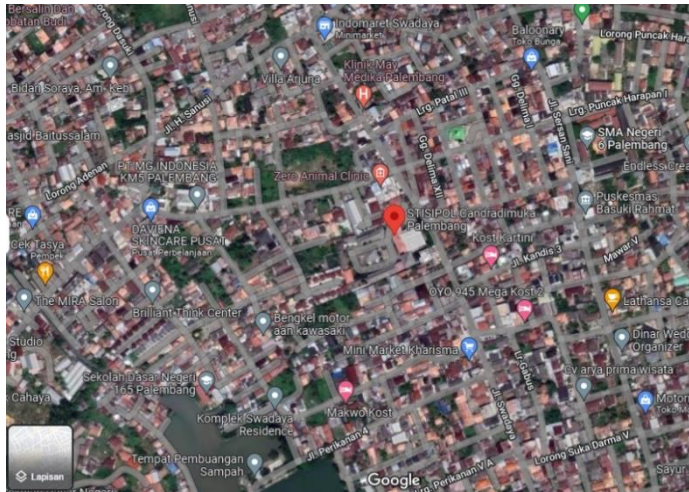
yang given, melainkan ikhtiar pembentukan karakter dan kemampuan yang dapat dilakukan oleh setiap orang. Dalam buku berjudul *The 21 Indispensable Qualities of Leader*, Maxwell (1999) menyebutkan 21 kualitas yang harus dimiliki oleh seorang pemimpin. Beberapa karakter yang dimaksud antara lain communication, charisma, commitment, competence dan vision. Para ahli dibidang kepemimpinan pada umumnya tidak berbicara tentang posisi structural dalam organisasi, melainkan lebih banyak membahas tentang softskill kepemimpinan. Hari ini, setiap insan sejatinya memiliki peluang yang tidak jauh berbeda untuk menjadi seorang pemimpin atau setidaknya untuk memiliki nilai-nilai dan sifat kepemimpinan dasar. Menjadi pemimpin dan memiliki jiwa kepemimpinan adalah sebuah pencapaian yang dapat dipelajari dan diraih, baik secara teoritis maupun seiring dengan akumulasi pengalaman. Tantangan masa depan bagi para calon pemimpin Indonesia adalah kemampuan dalam beradaptasi dengan teknologi, rendahnya kompetisi dan tidak adanya standar atas unit kompetensi berdasarkan kebutuhan organisasi dimasa yang akan datang menyebabkan terjadi rendahnya pula keterlekatan akan makna integritas pemimpin saat ini (Ramaditya, 2020).

Komunikasi adalah salah satu unsur dasar yang harus dimiliki oleh setiap pemimpin dan karyawan, dikarenakan perusahaan merupakan suatu badan usaha yang dijalankan oleh banyak pekerja, maka dari itu ilmu komunikasi sangat dibutuhkan demi menjalin hubungan antar pekerja agar tetap harmonis, karna jika terjadi miss komunikasi antar karyawan yang bertugas maka tidak menutup kemungkinan akan membuat hubungan antar sesama rekan kerja tersebut menjadi tidak harmonis.

Menjamin terjadinya keamanan dan kelancaran dalam bernegosiasi maka negosiator yang ditunjuk untuk melakukan negosiasi harus memiliki pengetahuan, sikap dan keterampilan sebagai berikut. 1. Otoritas akan kewenangan untuk mengambil keputusan. 2. Memiliki wawasan dan keterampilan yang baik dalam bidang yang akan dirundingkan 3. Kemampuan berbicara dan bahasa yang baik. 4. Kemampuan untuk mengekspresikan substansi permasalahan, yang dibuktikan dengan dapat menyampaikan ide dan dapat dicerna oleh pihak lain dengan mudah. 5. Kepercayaan diri yang kuat tetapi tidak berlebihan dan selalu menghargai orang lain. 6. Sikap dan penampilan yang baik, di antaranya bersikap sopan, simpati dan empati serta berpenampilan serasi.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan diawali dengan melihat kondisi mahasiswa STISIPOL Candradimuka baik dari semester 1 sampai semester akhir. Setelah dilakukan observasi kemudian dilengkapi dengan data yang bersumber dari kampus. Gambar Metode Pelaksanaan dapat dilihat dan lokasi pengabdian dapat dilihat pada Gambar 1 dan 2.



Gambar 1. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat
Sumber: diolah oleh Penulis



Gambar 2. Metode Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat
Sumber: diolah oleh Penulis

Hasil dan Pembahasan

Kepemimpinan adalah kemampuan untuk mempengaruhi suatu kelompok menuju pencapaian sebuah visi atau tujuan yang ditetapkan. Kepemimpinan dapat secara formal maupun informal yang timbul diluar struktur organisasi. Tidak semua pemimpin adalah para manajer dan tidak semua manajer adalah para pemimpin, karena dengan adanya hak-hak yang dimiliki oleh manajer, tidak menjamin mereka untuk dapat memimpin secara efektif. Solusi untuk menghadapi permasalahan di lapangan, yaitu:

1. Penjual harus mengetahui lebih dulu berupa apa saja keberatan yang diajukan oleh calon pembeli
2. Dengarkan baik-baik segala keberatan yang diajukan, jangan memotong pembicaraan pembeli Dan jauhkan diri dari pertengkaran.
3. Ulangi keberatan yang diajukan oleh calon pembeli tadi secara pelan-pelan tapi yakin bahwa segala keberatan itu dapat diatasi
4. Tunjukkan penghargaan kepada calon pelanggan atas keberatan yang telah disampaikannya, misalnya calon pelanggan keberatan dalam pembayaran, tetapi tetap pealyan menghargainya dengan memberikan motivasi atau penghibur bahwa calon pelanggan mampu untuk membayarnya
5. Berilah kesempatan calon pelanggan untuk menyampaikan harapan-harapannya
6. Sebelum diakhiri pembicaraan diulangi kembali secara spesifik dan jelas

7. Sampaikanlah gambaran alternatif pemecahannya terhadap keberatan yang disampaikan calon pelanggan
8. Ambil tindakan sesegera mungkin untuk menyelesaikan keberatan dari calon pelanggan tersebut sesuai prosedur yang berlaku di perusahaan.

Adapun hasil kegiatan pelatihan terkait gaya kepemimpinan dan negosiasi dalam pemasaran di media sosial dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 3. Pelatihan kepada Mahasiswa STISIPOL Candradimuka
Sumber: diolah oleh Penulis

Kesimpulan dan Saran

1. Pengaruh komunikasi terhadap peningkatan kinerja pemasaran sangatlah penting, dimana tanpa adanya komunikasi yang baik antar sesama rekan dapat mempengaruhi produktivitas dari suatu pemasaran produk di media sosial.
2. Kepemimpinan yang baik mencakup aspek pemberian tugas yang tepat, perencanaan kerja yang baik yang berdasarkan diskusi dari seluruh aspek SDM sehingga dapat mencapai perencanaan kerja yang sesuai dengan bidang karyawan masing-masing, dan membuat hubungan antar rekan sejawat.
3. Selalu melakukan perubahan dan inovasi baru agar membuat pelanggan tetap setia berbelanja pada produk yang di jual di media sosial.

Ucapan Terima Kasih

Permohonan ampun dan terima kasih kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas ridho dan rahmat-Nya kami telah menyelesaikan pengabdian kepada masyarakat, serta kepada semua pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada kami, Pemerintah Kota, Kepala Camat Bapak Amiruddin Sandy, bapak lurah sukamaju dan seluruh pihak yang turut mendukung kegiatan ini. Semoga pengabdian ini dapat bermanfaat, berguna di masa mendatang, serta dapat memberikan informasi sekaligus menjadi solusi jangka panjang bagi semua.

Daftar Pustaka

- Aminatun, T. (2007). Pelatihan Budidaya Jamur Tiram Dengan Sistem Susun Pada Masyarakat Desa Kasihan, Bantul Sebagai Upaya Meningkatkan Pendapatan Keluarga. Tersedia: staff.uny.ac.id (15 Juli 2014)
- Dinas Pertanian Tanaman Pangan Provinsi Jawa Barat. (2012). Produksi Sayuran. Diakses melalui: diperta.jabarprov.go.id (15 Juli 2014)
- Wulandari, A. (2009). "Pengaruh Pengaruh Lingkungan Eksternal dan Lingkungan Internal terhadap Orientasi Wirausaha Dalam Upaya Meningkatkan Kinerja Perusahaan". Pengembangan Wiraswasta. 11 (2), hlm. 142-152
- Yunal, Vivin Oblivia & Ratih Indriyani. (2013). "Analisa Pengaruh Motivasi Berwirausaha dan Inovasi Produk terhadap Pertumbuhan Usaha Kerajinan Gerabah di Lombok Barat". AGORA, 1, (1).