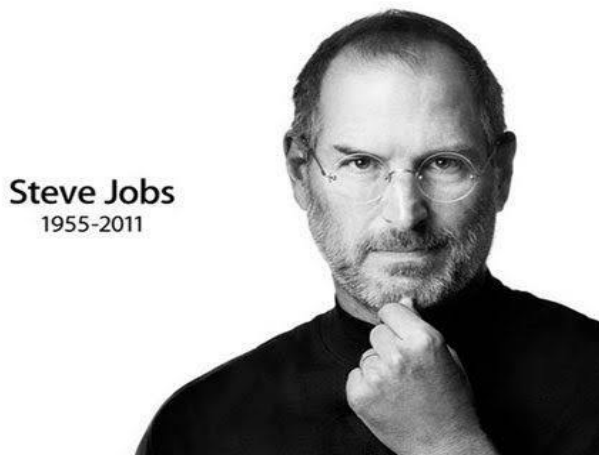


## Task Psychology of Leadership

### Kelompok 1

- **Ahmad Muarif Hasan (188600181)**
- **Yosua Yohannes Manalu (188600188)**
- **Shavilla Azzura Helmi (188600190)**
- **Rida Lutfiana (188600191)**
- **Syafitri Ananda Hasibuan (188600195)**
- **Eka Jaya Pradana (188600406)**

Tokoh yang dianggap sukses : **Steve Jobs**



#### 1. Mengapa ia dianggap sukses : hal-hal yang membuat Steve Jobs sukses besar :

##### 1) Mengantisipasi masa depan.

Apabila kita flashback sebentar ke tahun 2007, Steve Jobs pernah berkata, “Ada sebuah kutipan dari Wayne Gretzky yang saya sukai, yaitu saya meluncur kemana skate itu mendarat, bukan ke tempat yang di daratnya dan (perusahaan) kami selalu mengupayakan melakukan hal itu untuk Apple. Meskipun masih baru – baru awal, tapi kami akan terus mencoba.”

Apple sudah menjadi sangat modern, dan hampir selalu mendesain produk yang lebih baik mengalahkan yang lainnya selama bertahun – tahun. Penyebab mereka

menjadi perusahaan yang besar adalah karena Steve selalu memerhatikan apa yang masyarakat butuhkan di masa mendatang, bukan pada saat itu saja. Pada dasarnya, Jika kita berpikir tentang apa yang masyarakat butuhkan sekarang, maka nantinya kebutuhan itu akan tertinggal dan digantikan dengan kebutuhan yang baru di masa depan. Jadi, kita harus mengidentifikasi kemanakah pasar akan pergi, namun bukan cuma ke tempat yang sekarang, namun juga diperhatikan di masa mendatang.

2) Selalu mengejar kesempurnaan.

Steve Jobs juga selalu melakukan sesuatu dengan sempurna. Jika kita hendak melakukan sesuatu, lakukan dengan BENAR setiap saat, dalam kondisi apapun. Hingga hal detil, tak peduli besar atau kecil hal tersebut, jangan pernah menganggap remeh, lakukan dengan maksimal dan sempurna, itulah yang dilakukan oleh Steve Jobs.

Yah, karena hal tersebut, Steve Jobs selalu mampu menciptakan produk dengan inovasi mutakhir dan kompleks, seperti pemutar musik, gadget, dan komputer. Mereka di desain agar mudah digunakan (*user-friendly*) dan tampak elegan. Produk-produknya selalu memiliki unsur powerful, simple, hingga detil kecil yang dianggap bermanfaat pun tak terlupakan olehnya dalam mewujudkan kesempurnaan tersebut, dan itulah yang membuatnya berhasil dalam bisnisnya mengembangkan Apple juga bisnis lainnya.

3) Belajar apa saja yang bisa dipelajari.

Steve Jobs dulunya seorang mahasiswa yang berhenti kuliah, meskipun ilmunya sangat diatas dari kata pemula. Entah darimana seorang Steve Jobs memperoleh ilmunya yang sangat luar biasa, Mungkin saat menyelami hal mesin, dia belajar dari ayah angkatnya, dia mempelajari kehidupan dan filosofi hidup saat dia berkeliling dunia, atau belajar tentang gadget bersama sekumpulan orang – orang IT atau yang disebut sebagai “geek”, namun Steve Jobs benar-benar selalu belajar.

Ada sebuah kutipan unik dari Jim Rohn, “Pendidikan formal memang dapat membuatmu hidup, namun otodidak dapat membawamu ke suatu keberuntungan.” Steve Jobs mengupayakannya dalam segala cara.

4) Selalu melangkah ke depan.

Steve Jobs sudah sering memperoleh keberhasilan lewat inovasinya. Setiap dia melakukan pengembangan dalam bidang bisnis, karir atau yang lainnya, dia selalu menjadi lebih baik dan lebih baik lagi.

Dia bersama Steve Wozniak pernah kehabisan modal saat mengembangkan komputer Apple pertama mereka. Bukannya menyerah, dia malah menjual mobil vannya dan Wozniak menjual kalkulator grafiknya untuk mendapatkan modal.

Setelah dia dipecat dari Apple, perusahaan yang pernah dia pimpin itu menjadi bangkrut, gagal produk, dan kesulitan. Namun setelah dipecat, uniknya Steve Jobs tidak menganggur. Dia terus maju melangkah, dan bekerja di perusahaan bernama Next dan Pixar meskipun hanya sebentar. Selanjutnya, dia kembali ke perusahaan lamanya, Apple pada akhir tahun '90-an. Dia mampu membawa perusahaan itu kembali dari kebangkrutan dengan menggunakan pengalaman bisnis dan pengalaman kegagalannya.

Jadikan sebuah kegagalan menjadi pembelajaran dan kesempatan untuk tumbuh menjadi pribadi yang profesional, bukan sebagai penindasan mental untuk diri sendiri.

5) Bergaul dengan orang sukses.

Secara profesi, Steve bukan orang teknik, dia adalah pimpinan dan juga pemasar. Dia selalu memiliki pandangan dan pemikiran yang keren.

Steve Jobs mendapatkan semua itu lewat pengalamannya dan tertular pengaruh kumpulan orang hebat di sekelilingnya. Dari situlah Steve mendapat saluran dan pemikiran – pemikiran cerdas.

6) Berani ambil resiko.

Ingat selalu filosofi resiko besar, hadiah besar. Jika kita ingin sukses dalam berbisnis, kita juga harus merasakan banyaknya resiko yang akan kita tanggung. Entah resiko tersebut berpengaruh pada personil, produk, kompetitor, banyak sekali.

Steve Jobs kadang harus mempertaruhkan perusahaannya sendiri dalam keputusannya mengambil resiko. Banyak CEO lain yang ragu – ragu dalam peluncuran iPhone ini, karena dapat membuat peran iPod tergantikan, namun Steve Jobs tetap ambil resiko. Pada akhirnya, itulah hal yang membuat iPhone menjadi salah satu produk tersukses sepanjang masa.

7) Waktu yang tepat untuk melakukan sesuatu adalah sekarang.

“Ingatlah, bahwa kematian ku nanti merupakan alat paling mujarab yang pernah kutemukan untuk membuatku mengambil pilihan yang besar dalam hidup. Karena

dari hampir segala aspek, seperti harapan, kewibawaan, takut malu, atau takut gagal, nantinya juga akan terkubur dengan kematianku” - Steve Jobs

Jika kita ingin melakukan sesuatu dalam hidup, waktunya adalah sekarang, jangan menunda – nunda lagi. Jangan menyerah pada cita-cita, hilangkan sesuatu yang membuat kita ragu dalam mengambil keputusan, seperti intimidasi, penghinaan, cemoohan, acuhkan dulu semua itu selagi kita masih muda, berjuang tanpa rasa malu dan gengsi, suatu saat nanti ketika kita sudah tua, kita bisa menjadi orang yang berwibawa dengan membawa sejuta pengalaman yang menjadi investasi kesuksesan di hari tua. Kejarlah passion dan siap sedia untuk mengambil kesempatan jika kesempatan itu datangnya sekarang. Kita punya banyak sekali waktu di dunia ini, namun jangan sampai terbuang percuma. Hitunglah waktu yang kita sia – siakan untuk hal yang tidak berguna. Dan mulai sekarang gerakan kakimu untuk melangkah menghadapi tantangan.

Terlepas dari segala kontroversi mengenai dirinya, Steve Jobs telah memberikan warisan berupa 7 prinsip yang diyakini telah membawanya meraih kesuksesan di usia yang masih terbilang muda.

Ketujuh prinsip yang dimilikinya yaitu :

- 1) Prinsip pertama : **lakukan yang anda sukai**. “*People with passion can change the world for the better,*” kata Jobs suatu ketika. Inilah prinsip pertama yang ia praktekkan selama hidup; ia selalu mengikuti apa kata hatinya. Menurutnya, passion itulah yang membuat segara perbedaan. Akan sulit untuk menghasilkan ide yang baru dan kreatif ketika Anda tidak memiliki ketertarikan dan minat khusus pada apa yang Anda kerjakan.
- 2) Prinsip kedua : **bebaskan visi anda**. Passion akan menyediakan bahan bakar untuk meuncurkan roket, tapi visi-lah yang mengarahkan tujuan kepada sesuatu yang benar-benar diinginkan. Ketika mendirikan Apple bersama Steve Wozniak pada 1976, Jobs memiliki visi untuk memperkenalkan komputer personal kepada khayalak umum. Pada 1979, Jobs untuk pertama kalinya melihat desain antarmuka yang menjadi konsep dasar PC (*personal computer*) di fasilitas Xerox di California. Saat itu, Xerox tidak menyadari potensi dari desain antarmuka tersebut karena visi mereka hanya sebatas “membuat mesin fotokopi baru”. Jobs dan Wozniak juga melihat konsep mesin

fotokopi tersebut, tapi keduanya mempersepsikannya secara berbeda, berdasarkan visi mereka sendiri.[magicactionbox].

- 3) Prinsip ketiga : **perkaya pikiran anda.** Suatu saat, Steve Jobs pernah berkata, *“Creativity is connecting things.”* *Connecting things* yang dimaksud Jobs adalah kemampuan untuk ‘mencuri’ inspirasi dari industri dan tempat-tempat lain. Dalam hidupnya, Jobs mengambil inspirasi dari berbagai tempat: buku telepon, meditasi ala Zen, kunjungannya ke India, blender di Macy’s, hingga jaringan hotel The Four Season. Semuanya ia serap untuk memperkaya pikiran dan ‘memberi makan’ sisi kreatifnya.
- 4) Prinsip keempat : **jangan menjual produk, jual lah mimpi.** Bagi Steve Jobs, mereka yang membeli produk Apple bukanlah “pelanggan”. Mereka adalah orang-orang yang dipenuhi dengan harapan, mimpi dan ambisi. Ia membuat produk untuk membantu orang-orang ini mewujudkan mimpi. *“Some people think you’ve got to be crazy to buy a Mac, but in that craziness we see genius,”* kata Jobs. Bagaimana Anda melihat pelanggan Anda? Bantulah mereka melepaskan sisi jeniusnya dan Anda akan memenangkan hati dan pikiran mereka.
- 5) Prinsip kelima : **katakan tidak pada 1000 hal.** *“I’m as proud of what we don’t do as I am of what we do,”* kata Jobs suatu ketika. Ia berkomitmen untuk mengembangkan produk dengan desain yang sederhana dan rapi. Komitmen tersebut diwujudkan di semua produk Apple, dari mulai produknya sendiri hingga kemasannya. Dalam dunia Apple, inovasi adalah menghilangkan hal-hal yang tidak perlu, dengan demikian hal-hal yang penting akan terlihat.
- 6) Prinsip keenam : **ciptakan pengalaman yang amat sangat menyenangkan.** Apple Store telah menjelma menjadi toko ritel terbaik dengan memperkenalkan inovasi sederhana, yang dapat diadopsi dan didalami oleh semua bisnis. Inovasi tersebut membantu mereka memperkuat hubungan emosional dengan pelanggan. Contohnya, tidak ada kasir di Apple Store. Mereka punya staf ahli, konsultan, teknisi jenius, tapi tidak ada kasir. Mengapa? Karena Apple Store bukanlah bisnis yang ‘menjual sesuatu’; mereka adalah bisnis yang ‘memperkaya hidup’. Disinilah perbedaan besarnya.

- 7) Prinsip ketujuh : **kuasai pesannya**. Steve Jobs dianggap sebagai pencerita ulung, yang kerap menyulap acara peluncuran produk menjadi suatu ‘pertunjukan seni’. Anda bisa saja memiliki ide paling inovatif sedunia. Tapi jika Anda tidak bisa membuat orang lain memahami dan merasa *excited* dengan ide Anda, maka sia-sia saja.

## 2. Gaya kepemimpinan yang dipakai Steve Jobs :

Steve Jobs menggunakan gaya kepemimpinan otoriter. Seorang Steve Jobs dengan gaya kepemimpinan yang otoraksi, otoriter yang tidak menerima sedikitpun masukan dari anggota di perusahaannya. Seorang pemimpin yang memainkan perannya sebagai pencetus segala keputusan melalui ide-idenya sendiri. Walaupun kelihatannya gaya kepemimpinan ini cukup keras, namun dengan cara ini Steve Jobs mampu membuka jendela kesuksesannya bagi perusahaan yang ia dirikan. Melalui setiap ide-idenya yang inovatif ia mampu menciptakan perusahaan teknologi yang sukses dan dikenal oleh dunia.

Pada kenyataannya gaya kepemimpinan seorang Steve Jobs dianggap sombong oleh beberapa kalangan, namun dedikasi yang tinggi untuk berinovasi telah memberikan tidak hanya keuntungan bagi perusahaannya, Apple, tetapi juga mendatangkan keuntungan bagi konsumen di seluruh dunia. Dalam perjalanan kariernya sebagai pemimpin besar ia melakukan berbagai kesalahan namun ia tetap belajar dari kesalahan yang ia buat, serta mampu berkembang dengan segala macam kemungkinan untuk meraih kesuksesan.

Steve Jobs tidak mengerti akan perlunya kerja sama dalam tim, dia lebih banyak menuntut para pekerjanya dengan tipe diktator. Walaupun gaya kepemimpinannya cukup sulit untuk diikuti oleh orang-orang yang bekerja dengannya, mereka cukup efektif bekerja untuk kesuksesan perusahaan Apple. Steve Jobs memiliki pemikiran yang kreatif, dia berkeinginan untuk mengembangkan produknya. Steve pernah berkata “orang-orang tidak akan tahu apa yang mereka mau hingga anda menunjukkan kepada mereka apa yang mereka mau”. Melalui pemikiran inilah Steve Jobs menciptakan berbagai produk yang dibutuhkan oleh berbagai konsumennya.

Steve Jobs memiliki kemampuan untuk mengenal keahlian para setiap pekerjanya. Dia adalah seorang motivator yang handal dia memiliki kemampuan untuk menarik perhatian orang agar tertarik pada sesuatu. Dia menciptakan suasana kerja melalui pikiran- pikiran yang positif

dan inovatif. Melalui proses tersebut Apple mampu menjadi perusahaan yang sukses dalam bidang teknologi telepon genggam dan komputer.