

	STIE GEMA WIDYA BANGSA	Dosen Pengampu	: Dr. Ghoffar Husnu, MS
	FAKULTAS :	Tahun Akademik	: 2020/2021
	PROGRAM STUDI :	Jenis Tes	: Pilihan Benar dan Salah

## Ujian Akhir Semester

**Hari** : Jum'at, 09 Juli 2021

**Waktu** : 19.45 – 21.00

**Pilih Benar atau Salah Pertanyaan di bawah ini (Waktunya 60 Menit)**

No	Pilihan	Soal
<b>Manajemen Sumber Daya Manusia</b>		
1	B	S
		Langkah terakhir dalam fungsi pengorganisasian adalah penempatan sumber daya manusia ke dalam setiap bagian yang telah ditentukan dalam organisasi. Kegiatan ini sering kali dinamakan sebagai <i>Planning</i>
2	B	S
		<i>Actuating</i> bisa didefinisikan sebagai proses serta upaya untuk merekrut, mengembangkan, memotivasi, serta mengevaluasi keseluruhan sumber daya manusia yang diperlukan perusahaan dalam pencapaian tujuannya.
3	B	S
		<i>Efektif</i> diartikan sebagai Setiap tenaga kerja tahu dan mampu memilih, menganalisa serta melakukan apa yang seharusnya dilakukan dalam kaitannya dengan fungsinya di dalam perusahaan dan kaitannya dalam pencapaian tujuan perusahaan.
4	B	S
		<i>Efisien</i> dimaksudkan sebagai tenaga kerja yang mampu untuk melakukan sesuatu dengan benar ( <i>doing things right</i> )
5	B	S
		Proses manajemen sumber daya manusia adalah segala proses yang berkaitan dengan upaya yang dilakukan dari mulai : <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Perencanaan sumber daya manusia,</li> <li>2. Perekrutan,</li> <li>3. Penandatanganan kontrak kerja,</li> <li>4. Penempatan tenaga kerja, hingga pembinaan dan pengembangan tenaga kerja guna menempatkan dan tetap memelihara tenaga kerja pada posisi dan kualifikasi tertentu serta bertanggung jawab sesuai dengan persyaratan yang diberikan kepada tenaga kerja tersebut.</li> </ol>
6	B	S
		Terdapat dua jenis rekrutmen yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yaitu rekrutmen Partisipatif dan rekrutmen Instruksional

7	B	S	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin-bottom: 10px;"> <p style="text-align: center; background-color: #800000; color: white; padding: 5px;"><b>Ciri-Ciri On The Job Training dan Off The Job Training</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; padding: 5px;"><b>Metode praktis (On The Job Training)</b></th> <th style="width: 50%; padding: 5px;"><b>Metode praktis (Off The Job Training)</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="padding: 5px; vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dilaksanakan di tempat kerja</li> <li>Karyawan baru /prestasi menurun</li> <li>untuk memberikan kecakapan yang diperlukan</li> <li>Pengetahuan/keterampilan berupa pengalaman (praktik langsung)</li> <li>Dilaksanakan secara individual</li> <li>Biaya relatif kecil</li> </ul> </td> <td style="padding: 5px; vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dilaksanakan di luar tempat kerja</li> <li>Karyawan lama/ Pengembangan diri</li> <li>Dilaksanakan apabila banyak pekerja yang harus dilatih</li> <li>Pengetahuan/Keterampilan berupa konsep</li> <li>Dilaksanakan secara kelompok</li> <li>Biaya relatif besar</li> </ul> </td> </tr> </tbody> </table> </div> <p>Tabel diatas menggambarkan metode pelaksanaan pelatihan dan pengembangan SDM</p>	<b>Metode praktis (On The Job Training)</b>	<b>Metode praktis (Off The Job Training)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dilaksanakan di tempat kerja</li> <li>Karyawan baru /prestasi menurun</li> <li>untuk memberikan kecakapan yang diperlukan</li> <li>Pengetahuan/keterampilan berupa pengalaman (praktik langsung)</li> <li>Dilaksanakan secara individual</li> <li>Biaya relatif kecil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dilaksanakan di luar tempat kerja</li> <li>Karyawan lama/ Pengembangan diri</li> <li>Dilaksanakan apabila banyak pekerja yang harus dilatih</li> <li>Pengetahuan/Keterampilan berupa konsep</li> <li>Dilaksanakan secara kelompok</li> <li>Biaya relatif besar</li> </ul>
<b>Metode praktis (On The Job Training)</b>	<b>Metode praktis (Off The Job Training)</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Dilaksanakan di tempat kerja</li> <li>Karyawan baru /prestasi menurun</li> <li>untuk memberikan kecakapan yang diperlukan</li> <li>Pengetahuan/keterampilan berupa pengalaman (praktik langsung)</li> <li>Dilaksanakan secara individual</li> <li>Biaya relatif kecil</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dilaksanakan di luar tempat kerja</li> <li>Karyawan lama/ Pengembangan diri</li> <li>Dilaksanakan apabila banyak pekerja yang harus dilatih</li> <li>Pengetahuan/Keterampilan berupa konsep</li> <li>Dilaksanakan secara kelompok</li> <li>Biaya relatif besar</li> </ul>						
8	B	S	<p>Berikut ini adalah bentuk-bentuk pembayaran yang biasa dilakukan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Upah harian</i>. Banyak karyawan dibayar (dalam kas) pada setiap akhir hari kerja berdasarkan jumlah jam kerja.</li> <li>2. <i>Upah insentif</i> (seperti bonus dan komisi</li> <li>3. <i>Rencana pembagian laba</i> (profit sharing plan), di mana karyawan menerima sejumlah prosentase tertentu dari laba perusahaan sebagai pendapatan ekstra dan</li> <li>4. <i>Upah Minimum</i>, Perusahaan membayar sesuai dengan kemampuan</li> </ol>				
<b>Motivasi dan Komunikasi Organisasi</b>							
9	B	S	<p><i>Komunikasi formal</i>, memiliki wewenang dan tanggung jawa melalui instruksi-instruksi lisan dan tulisan sesuai prosedur fungsional dari arus atasan ke bawahan/sebaliknya.</p>				
10	B	S	<p><i>Komunikasi vertikal</i>, Berlangsung secara dua arah antara pihak organisasi/lembaga dengan pihak luar.</p>				
11	B	S	<p>Syarat Komunikasi Efektif Menurut Wilbur Schramm (<i>The condition of succes in communication</i>) adalah :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pesan haruslah direncanakan dan disampaikan setepat mungkin untuk menarik perhatian sasaran yang dituju</li> <li>2. Pesan harus menggunakan tanda-tanda yang didasarkan pada pengalaman yang sama antara komunikator dan komunikan, sehingga terjadi kesamaan pengertian</li> </ol>				

			<p>3. Pesan harus membangkitkan kebutuhan pribadi dari sasaran dan menyarankan cara-cara untuk mencapai kebutuhan tersebut</p> <p>4. Pesan harus menyarankan suatu jalan untuk memperoleh kebutuhan yang layak bagi situasi kelompok dimana kesadaran pada saat ia digerakkan untuk memberikan respon sesuai yang dikehendaki</p>															
<b>Manajemen Konflik</b>																		
<b>12</b>	<b>B</b>	<b>S</b>	Pengertian Konflik secara umum adalah: Suatu kondisi tanpa adanya keharmonisan, suatu kondisi dimana terjadi suatu pertentangan dan suatu kondisi dimana tidak ada kesepakatan															
<b>13</b>	<b>B</b>	<b>S</b>	Konflik merupakan kondisi yang selalu dapat menghambat proses pelaksanaan tugas guna pencapaian tujuan organisasi.															
<b>14</b>	<b>B</b>	<b>S</b>	<p><b>Hendricks, W. (1992) mengidentifikasi proses terjadinya konflik terdiri dari tiga tahap, yaitu :</b></p> <p>1. Peristiwa sehari-hari; ditandai adanya individu merasa tidak puas dan jengkel terhadap lingkungan kerja.</p> <p>2. Adanya tantangan; apabila terjadi masalah, individu saling mempertahankan pendapat dan menyalahkan pihak lain.</p> <p>3. Timbulnya pertentangan; masing-masing individu atau kelompok bertujuan untuk menang dan mengalahkan kelompok lain.</p>															
<b>15</b>	<b>B</b>	<b>S</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%; text-align: center;">TAHAP I</th> <th style="width: 20%; text-align: center;">TAHAP II</th> <th style="width: 20%; text-align: center;">TAHAP III</th> <th style="width: 20%; text-align: center;">TAHAP IV</th> <th style="width: 20%; text-align: center;">TAHAP V</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">Oposisi atau ketidakcocokan potensial</td> <td style="text-align: center;">Kognisi dan Personalisasi</td> <td style="text-align: center;">Maksud</td> <td style="text-align: center;">Perilaku</td> <td style="text-align: center;">Hasil</td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Kondisi Anteseden</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunikasi</li> <li>• Struktur</li> <li>• Variabel Pribadi</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Konflik yang dipersepsikan</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Konflik yang dirasakan</div> </td> <td style="vertical-align: top;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Maksud penanganan konflik</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bersaing</li> <li>• Kerjasama</li> <li>• Berkompromi</li> <li>• Menghindari</li> <li>• Mengakomodasi</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Perilaku terbuka</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perilaku pihak</li> <li>• Reaksi Orang lain</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Kinerja Kelompok Meningkat</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Kinerja Kelompok Menurun</div> </td> </tr> </tbody> </table> </div> <p>Robbins (2003) menjelaskan konflik terjadi melalui lima tahap, seperti pada gambar diatas.</p> <p>Berdasarkan gambar tersebut, tahap III merupakan tahapan yang paling krusial dalam mengelola konflik</p>	TAHAP I	TAHAP II	TAHAP III	TAHAP IV	TAHAP V	Oposisi atau ketidakcocokan potensial	Kognisi dan Personalisasi	Maksud	Perilaku	Hasil	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Kondisi Anteseden</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunikasi</li> <li>• Struktur</li> <li>• Variabel Pribadi</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Konflik yang dipersepsikan</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Konflik yang dirasakan</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Maksud penanganan konflik</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bersaing</li> <li>• Kerjasama</li> <li>• Berkompromi</li> <li>• Menghindari</li> <li>• Mengakomodasi</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Perilaku terbuka</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perilaku pihak</li> <li>• Reaksi Orang lain</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Kinerja Kelompok Meningkat</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Kinerja Kelompok Menurun</div>
TAHAP I	TAHAP II	TAHAP III	TAHAP IV	TAHAP V														
Oposisi atau ketidakcocokan potensial	Kognisi dan Personalisasi	Maksud	Perilaku	Hasil														
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Kondisi Anteseden</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Komunikasi</li> <li>• Struktur</li> <li>• Variabel Pribadi</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Konflik yang dipersepsikan</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Konflik yang dirasakan</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Maksud penanganan konflik</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bersaing</li> <li>• Kerjasama</li> <li>• Berkompromi</li> <li>• Menghindari</li> <li>• Mengakomodasi</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Perilaku terbuka</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perilaku pihak</li> <li>• Reaksi Orang lain</li> </ul>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">Kinerja Kelompok Meningkat</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Kinerja Kelompok Menurun</div>														

16	B	S	Dubrin mengemukakan bahwa sebagian besar konflik disebabkan oleh : Sifat Agresif Individu-individu, Persaingan Sumber-Sumber Yang Terbatas dan Perbedaan Kepentingan Dan Tujuan,
17	B	S	Pandangan interaksonis ( <i>interactionism view of conflict</i> ) yaitu : Semua konflik adalah buruk, dipandang secara negatif dan disinonimkan dengan istilah kekerasan, perusakan dan ketidakrasionalan serta memiliki sifat dasar yang merugikan dan harus dihindari.
18	B	S	Jika konflik dikelola secara sistematis, akan dapat berdampak positif yaitu, memperkuat hubungan kerjasama, meningkatkan kepercayaan dan harga diri, mempertinggi kreativitas dan produktivitas dan meningkatkan kepuasan kerja.
19	B	S	Manajemen konflik dengan cara menerapkan sanksi yang berat bagi penentang dan berusaha menekan bawahan yang menentang kebijakan merupakan cara yang paling efektif untuk meningkatkan stabilitas perusahaan/organisasi
20	B	S	<b>Problem Solving</b> merupakan Pendekatan menangani konflik atau disebut juga dengan win-win solution. Dalam model ini, para pelaku bertemu untuk mendiskusikan permasalahan dan isu-isu yang berkaitan dengan konflik. Tujuannya adalah untuk mengintegrasikan kebutuhan-kebutuhan dari masing-masing kelompok.