

ANALISIS DAUR HIDUP (*PRODUCT LIFE CYCLE*)
PRODUK IKAN TUNA OLAHAN
(Suatu penelitian DI PT. Betel Citra Seyan Gorontalo)

Zainal Abidin Umar
Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Gorontalo

ABSTRAK

Umumnya pemasaran setiap produk melalui tahapan yang terdapat dalam siklus kehidupan usaha produk, yang terdiri dari tahapan pengenalan (*introduction*), tahapan pengembangan (*growth*) tahapan pematangan (*maturity*), dan tahap penurunan (*decline*)

Dari hasil analisis bahwa Posisi daur hidup produk yang dihasilkan oleh PT. Betel Citra Seyan Gorontalo secara keseluruhan mengalami masa penurunan. Penurunan ini diakibatkan antara lain: kondisi musim, kapasitas tangkap bahan baku yang relatif menurun, ketatnya persaingan, potensi laut teluk tomini semakin menurun, kebijakan pemerintah, Harga bahan baku berfluktuasi dikarenakan oleh iklim, Biaya produksi meningkat, Teknologi penyimpanan dan pengolahan yang belum canggih, Transportasi pengiriman, Sistem distribusi sering mengalami hambatan.

Kata Kunci : Product Life Cycle, Ikan Tuna olahan

Pendahuluan

Dewasa ini terdapat persaingan yang semakin tajam dalam pemasaran produk, baik yang termasuk dalam barang konsumsi maupun barang industri dan jasa. Persaingan ini terutama terdapat dalam kondisi pasar pembeli, dimana pembeli yang mempunyai peranan yang dominan di pasar. Dalam hal ini pembeli dianggap raja, yang harus dipenuhi dan dilayani kepuasannya atas barang atau jasa yang dibelinya. Dengan menekankan pada pemberian kepuasan kepada konsumen atas barang atau jasa yang dipasarkan, maka terdapat pergeseran atas konsep pendekatan dalam pemasaran produk, yaitu dari konsep penjualan menjadi konsep pemasaran. Konsep pemasaran menekankan orientasinya pada pemberian kepuasan kepada konsumen melalui strategi pemasaran terpadu agar tujuan perusahaan mendapatkan keuntungan jangka panjang dapat tercapai. Sedangkan konsep penjualan menekankan pada orientasi kepentingan si penjual atau produsen agar target penjualan dapat tercapai melalui kegiatan penjualan dan promosi produk, sehingga tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek dapat tercapai. Oleh karena dalam pemasaran produk pada akhir-akhir ini peranan konsep pemasaran semakin penting, maka setiap produsen atau pengusaha akan mencari strategi pemasaran yang tepat bagi produknya, sehingga sasaran pasar dan tujuan bidang pemasarannya dapat tercapai. Dalam rangka ini

perlu diperhatikan salah satu faktor yang penting bagi keberhasilan strategi pemasaran yang dijalankan adalah tahapan kehidupan usaha (*Product Life Cycle*)

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, PT Betel Citra Seyan Gorontalo harus dapat memperhatikan langkah-langkah strategis dalam evaluasi produk yaitu melakukan kajian tentang perkembangan pemasaran dengan melakukan analisis Daur Hidup Product (*Product Life Cycle*) Karena dengan lemahnya konsep bauran pemasaran akan mengurangi volume penjualan perusahaan dimasa akan datang. Dalam melakukan ekspansi usaha PT. Betel Citra Seyan menyadari belum optimalnya implementasi sistem pemasaran terutama yang berkaitan dengan konsep Daur Hidup Product (*Product Life Cycle*) dan strategi fokus produk pada perusahaan. Daur Hidup Product (*Product Life Cycle*) merupakan konsep dalam mengevaluasi dan menganalisis secara langsung permintaan stock baik ekspor maupun lokal.

Berdasarkan hal ini maka penulis melakukan studi tentang Analisis Siklus Daur Hidup Produk di PT Betel Citra Seyan Gorontalo.

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah dikemukakan didepan, maka masalah penelitian adalah Bagaimanakah Siklus Daur Hidup Produk PT. Betel Citra Seyan Gorontalo

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mendiskripsikan tentang Siklus Daur Hidup Produk ikan tuna olahan pada PT Betel Citra Seyan Gorontalo.

. Hasil penelitian dapat bermanfaat :

1. Sebagai masukan bagi PT Betel Citra Seyan Gorontalo dalam menentukan Siklus Daur hidup Produk perusahaan untuk meningkatkan Pemasaran Produk.
2. Sebagai masukan bagi perusahaan pada umumnya dalam rangka merebut pasar dalam era globalisasi
3. Sebagai bahan informasi bagi pimpinan PT Betel Citra Seyan Gorontalo untuk menjadi bahan acuan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pemasaran ekspor produk ikan tuna.

Siklus Kehidupan Usaha/Daur Hidup Produk (*Product Life Cycle*)

Konsep pemasaran menekankan orientasinya pada pemberian kepuasan kepada konsumen melalui strategi pemasaran terpadu agar tujuan perusahaan mendapatkan keuntungan jangka dapat tercapai. Sedangkan konsep penjualan menekankan pada orientasi kepentingan si penjual/produsen agar target penjualan dapat tercapai melalui kegiatan penjualan dan promosi produk, sehingga tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan jangka pendek dapat tercapai. Setiap perusahaan akan mencari strategi pemasaran yang tepat bagi produknya, sehingga sasaran pasar dan tujuan bidang pemasarannya dapat tercapai. Dalam rangka ini perlu diperhatikan salah satu faktor yang penting bagi keberhasilan strategi pemasaran yang dijalankan adalah tahapan kehidupan usaha produk (*product life cycle*).

Menurut Assauri (2004:289) Siklus daur hidup produk ada empat tahapan, yaitu : tahapan pengenalan (*introduction*), tahap pengembangan (*growth*), tahapan pematangan (*maturity*), dan tahapan penurunan (*decline*)

1. Tahap Perkenalan (Introduction)

Pada tahap ini produk baru diperkenalkan di pasar biasanya biaya yang dikeluarkan cukup tinggi terutama biaya periklanan sedang volume penjualan masih kecil. Promosi pada tahap ini memegang peranan yang sangat penting, yang pada hakekatnya promosi dilaksanakan dengan berorientasi penjualan.

Tahap penjualan suatu produk menunjukkan ciri-ciri dimana tingkat keuntungan belum begitu nampak hasil penjualan relatif kecil sedangkan biaya yang dikeluarkan cukup tinggi. Tahap perkenalan produk biasanya terjadi pada perusahaan-perusahaan yang baru memulai kegiatan operasional atau perusahaan yang sudah ada yang menciptakan atau menjual produk baru.

2. Tahap Pertumbuhan (growth)

Tahap pertumbuhan produk yang dimaksudkan yaitu karena produk sudah mulai dikenal dalam masyarakat sehingga hasil penjualan sudah mulai meningkat. Perhatian pembeli terhadap produk mulai tumbuh dan akan mencoba produk apabila cocok dengan selera mereka maka pada kesempatan lain dapat membeli lagi.

Dalam tahap ini perusahaan mulai menikmati keuntungan karena volume penjualan mulai meningkat sedangkan pengusaha-pengusaha lain mulai melihat bahwa produk tersebut dapat memberikan keuntungan sehingga mereka juga akan beramai-ramai mengusahakan barang atau jasa yang identik sama, baik ukuran maupun kualitas.

3. Tahap Kedewasaan (maturity)

Pada tahap kedewasaan produk persaingan sudah mulai semakin tajam dimana sudah terdapat beberapa perusahaan lain yang juga memasarkan produk yang sama sehingga penjualan perusahaan tidak dapat ditingkatkan lagi kecuali perusahaan mengambil langkah yang tepat dalam situasi tersebut.

Kebijaksanaan harga jual dan promosi sangat menentukan dalam tahap ini, dimana perusahaan dapat menurunkan harga dan melakukan kegiatan promosi yang lebih agresif tergantung pada kemampuan perusahaan dan perolehan keuntungan. Hal ini dapat terjadi pada setiap perusahaan-perusahaan manufaktur yang semakin lama semakin pula menghadapi situasi persaingan yang kian meningkat.

4. Tahap Kemunduran (decline)

Pada tahap ini jumlah produk yang sama atau serupa meningkat, masing-masing perusahaan yang bersaing tidak bergerak secara leluasa karena pembeli mempunyai banyak pilihan. Pemberian potongan harga dan sejenisnya mulai bermunculan dan kegiatan promosi semakin meningkat. Adapun volume

penjualan pada beberapa perusahaan tidak dapat berkembang sedang biaya pemasaran semakin meningkat. Karena biaya pemasaran tidak dapat diimbangi oleh hasil penjualan menyebabkan keuntungan usaha perusahaan-perusahaan yang bersaing menurun secara keseluruhan.

Pada tahap ini kemunduran ini biasanya sudah dilakukan lagi pengenalan produk-produk baru. Tahap ini memberikan ciri-ciri yang kurang menguntungkan. Pembeli sudah tidak memperhatikan lagi produk yang lama tetapi mereka akan memilih produk yang baru muncul yang dianggap lebih bermanfaat dari produk lama.

Dengan memperhatikan daur kehidupan produk maka suatu perusahaan menyusun strategi kombinasi produk atau kebijakan produk baru dalam peranannya menghasilkan keuntungan meningkatkan volume penjualan atau perencanaan produk harapan masa mendatang

Metode

Jenis penelitian ini adalah studi kasus pada sistem pemasaran produk PT. Betel Citra Seyan yaitu mengarah kepada Analisis Daur Hidup Produk (*Product Life Cycle*) Ikan Tuna olahan

Lokasi penelitian ini adalah PT. Betel Citra Seyan Salah satu perusahaan swasta yang bergerak di bidang usaha industri pengolahan Ikan Tuna di Propinsi Gorontalo. Lokasi ini dipilih atas dasar pertimbangan bahwa lokasi penelitian tersebut merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang usaha agroindustri perikanan yang ada di Propinsi Gorontalo.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer internal diperoleh melalui wawancara, kuesioner yang pada pihak manajemen perusahaan dan laporan perkembangan produk perusahaan. Sedangkan data sekunder internal diperoleh dari dokumen-dokumen yang telah tersedia yang diambil berdasarkan pengamatan langsung. Penelusuran dan pengamatan dilakukan terhadap informasi dan hasil-hasil penelitian yang terkait dengan materi penelitian.

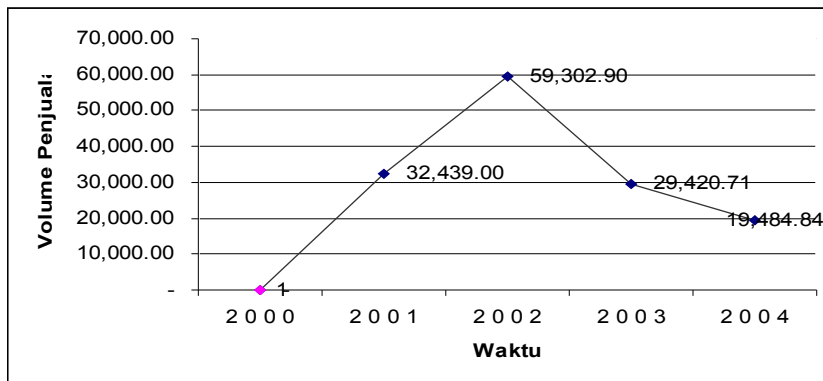
Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam melakukan analisis daur hidup, dilakukan dengan menganalisis secara parsial masing-masing jenis produk yang diolah dan secara keseluruhan mengenai penjualan. Hal ini seperti diungkapkan oleh Assauri (2004 : 288) bahwa pengukuran daur hidup produk dapat diukur, baik secara parsial jenis produk maupun secara totalitas produk.

Berdasarkan uraian di atas bahwa pengukuran yang dilakukan oleh penulis yakni dengan melihat perjenis produk ikan tuna yang dihasilkan oleh perusahaan. Ada empat) jenis produk yang dihasilkan oleh PT Betel Citra Seyan Gorontalo. Adapun hasil analisis daur produk dari masing-masing jenis produk sebagai berikut:

1. Jenis Produk Loins

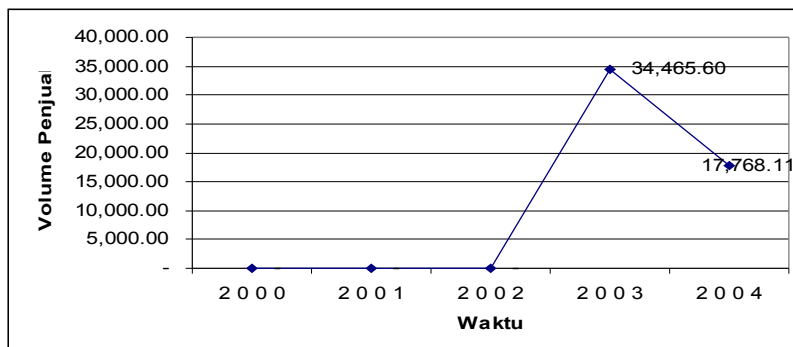
Jenis produk ini berdasarkan gambar 4.3. mengalami masa pengenalan pada tahun 2001, dan untuk pertengahan tahun 2001 sampai dengan pertengahan tahun 2002 mengalami masa pertumbuhan dengan volume penjualan secara fisik berkisar antara 32.439 Kg s.d. 59.302 Kg. Masa kematangan produk ini terjadi pada tahun 2002 dengan volume penjualan secara fisik mencapai 59.302,90 Kg, dan masa penurunan volume penjualan secara fisik pada jenis produk Loins tersebut terjadi pada tahun 2003 dan 2004.



Gambar 1. Daur Hidup Jenis Produk Ikan Tuna Loins

2. Jenis Produk Saku

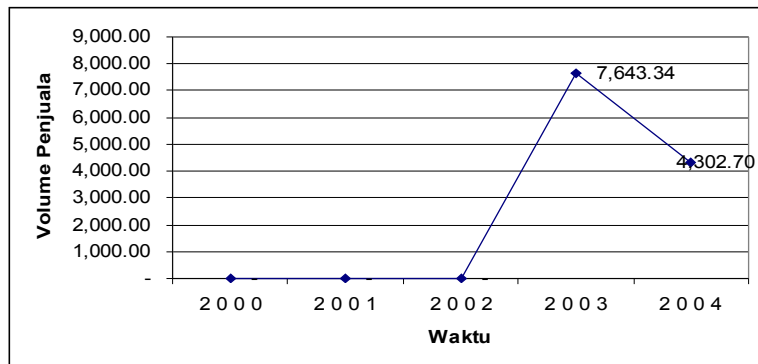
Jenis produk ini berdasarkan gambar 4.4. mengalami masa pengenalan dan pertumbuhan pada tahun 2002, dan untuk tahun 2003 mengalami masa kematangan produk 34.465,60 Kg dan masa penurunan volume penjualan secara fisik pada jenis produk Saku tersebut terjadi pada tahun 2004.



Gambar 2. Daur Hidup Jenis Produk Ikan Tuna Saku

3. Jenis Produk Poki dan Strip

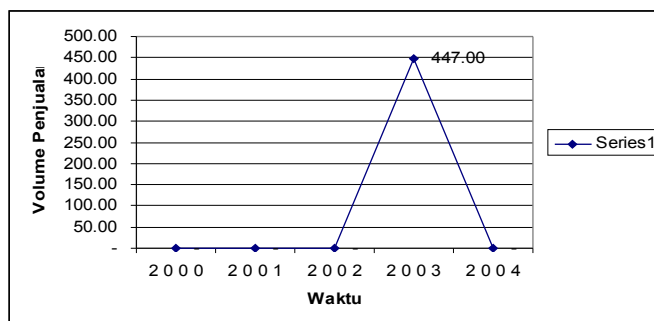
Jenis produk ini berdasarkan gambar 4.5. mengalami masa pengenalan pada tahun 2002, dan untuk pertengahan tahun 2002 sampai dengan pertengahan tahun 2003 mengalami masa pertumbuhan. Masa kematangan produk ini terjadi pada tahun 2003 dengan volume penjualan secara fisik mencapai 7.643,34 Kg, dan masa penurunan volume penjualan secara fisik pada jenis produk Poki/Trips tersebut terjadi pada tahun 2004.



Gambar 3. Daur Hidup Jenis Produk Ikan Tuna Poki dan Strip

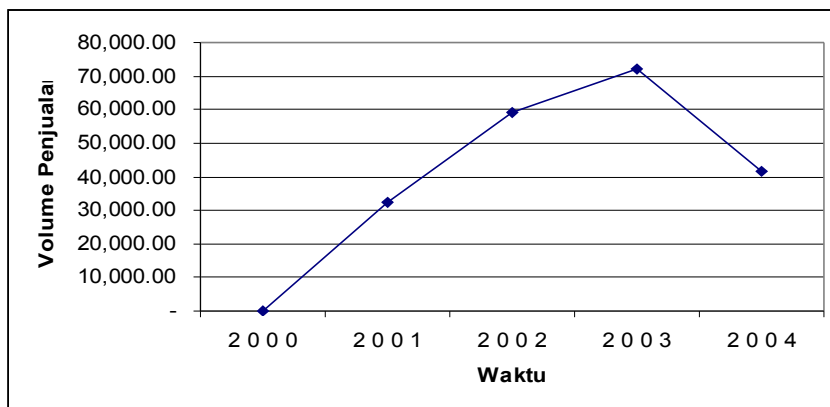
4. Jenis Produk Lain-lain (Ikan Dasar dan Layang)

Jenis produk ini berdasarkan gambar 4.6. mengalami masa pengenalan dan pertumbuhan tahun 2002, sedang untuk masa kematangan produk ini terjadi pada tahun 2003 dengan volume penjualan secara fisik mencapai 447 Kg, dan masa penurunan volume penjualan secara fisik pada jenis produk lain-lain tersebut terjadi pada tahun 2004 yakni tidak melakukan penjualan. Hal ini diakibatkan karena untuk jenis produk ini merupakan jenis produk pelengkap dan nilai jualnya hanya untuk memenuhi pasar lokal. Di samping itu pula jenis produk ini hanya merupakan produk uji coba yakni pada tahun 2003.



Gambar 4. Daur Hidup Jenis Produk Lain-lain

Berdasarkan uraian daur hidup dari keempat jenis produk tersebut, maka secara keseluruhan jenis produk ini seperti yang ada pada gambar 4.7. mengalami masa pengenalan pada tahun 2000-2001. Pada tahun 2002 mengalami masa pertumbuhan dengan volume penjualan secara fisik sebesar 59.302,90 Kg, hal ini diakibatkan karena masih difokuskan pada jenis Ikan Tuna Loins. Sedangkan masa kematangan terjadi pada tahun 2003 dengan volume penjualan sebesar 71.976,65 Kg, hal ini dikarenakan jenis ikan yang dijual menjadi 4 (empat) jenis yakni: Loins, Poki/Strip, Saku dan lain-lain. Namun pada tahun 2004, volume penjualan secara fisik yang dilakukan pihak perusahaan mengalami masa penurunan. Penurunan ini diakibatkan antara lain: kondisi musim, kapasitas tangkap bahan baku yang relatif menurun, ketatnya persaingan, potensi laut teluk tomini semakin menurun, dan lain-lain.



Gambar 5. Daur Hidup Produk Secara Keseluruhan

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis di atas maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

Posisi daur hidup produk yang dihasilkan oleh PT. Betel Citra Seyan Gorontalo secara keseluruhan jenis produk yang ada mengalami masa pengenalan pada tahun 2000-2001. Pada tahun 2002 mengalami masa pertumbuhan dengan volume penjualan secara fisik sebesar 59.302,90 Kg, hal ini diakibatkan karena masih difokuskan pada jenis Ikan Tuna Loins. Sedangkan masa kematangan terjadi pada tahun 2003 dengan volume penjualan sebesar 71.976,65 Kg, hal ini dikarenakan jenis ikan yang dijual menjadi 4 (empat) jenis yakni: Loins, Poki/Strip, Saku dan lain-lain. Namun pada tahun 2004, volume penjualan secara fisik yang dilakukan pihak perusahaan mengalami masa penurunan. Penurunan ini

diakibatkan antara lain: kondisi musim, kapasitas tangkap bahan baku yang relatif menurun, ketatnya persaingan, potensi laut teluk tomini semakin menurun, dan lain-lain.

Rekomendasi

Untuk kembali ke tahap pertumbuhan dan kematangan, pihak perusahaan PT. Betel Citra Seyan harus lebih intensif melakukan penerapan marketing mix, meningkatkan produktifitas nelayan, melakukan kegiatan budidaya yang diseimbangkan dengan kegiatan tangkap, melakukan kemitraan yang dapat meningkatkan kapasitas produksi serta penerapan strategi yang baik sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.

Daftar Pustaka

- Kertajaya Hermawan, 2000. *A Business Strategy Model*. MarkPlus Online
- Kleinsteuber alih bahasa Sutojo Siswanto 2002. *Strategi Manejemen Pemasaran*, Damar Mulia Pustaka Jakarta.,
- Kotler Philip, 1993. *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan Implementasi dan Kontrol*, Volume I Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Jakarta.
-,1997 *Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan Implementasi dan Kontrol*, Edisi Revisi Jilid 1, 2 PT. Prenhalindo Jakarta.
- Murniyati A.S. 2004. *Biologi 100 Ikan Laut Ekonomis Penting*. Departemen Kelautan dan Perikanan Jakarta
- Purnomo, Hari dan Zulkieflimansyah 1998. *Manajemen Strategi*. Penerbit PFE UI, Jakarta.
- Simamora Bilson Riset Pemasaran 2004. *Falsafah, Teori dan Aplikasi*. Gramedia Jakarta
- Soegiyono, 2004. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung, Alfabetha.
- Sofjan Assauri, 2004. *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep*. Strategi PT. Radja Grafindo Jakarta.

NILAI-NILAI KEPEMIMPINAN SULTAN NUKU

Muhammad Ishak

INTISARI

Perkembangan kehidupan bangsa Indonesia sekarang tidak terlepas dari perkembangan kehidupan bangsa ini yang telah terjadi pada masa lampau. Masa lampau merupakan kenyataan yang benar-benar telah terjadi dan tidak mungkin terulang kembali. Daerah kepulauan Maluku Utara memiliki sejarah masa lampung yang sangat dibanggakan oleh masyarakatnya. Sebab tampilnya Nuku sebagai pemimpin yang mempunyai nilai-nilai kepemimpinan yang patut ditiru oleh pemimpin-pemimpin sekarang yakni; *Budi Se Rasa*, (tutur kata *Ngaku Se Rasai* (Amanah), *Mae Se Kalfino* (Rasa malu dan takut pada diri sendiri), dan *Cing Se Cengeri* (Rendah hati).

Kata-kata kunci; Nilai Kepemimpinan

Pendahuluan

Hakekat sosial yang dimiliki oleh setiap manusia, mendorong untuk saling mendekat satu sama yang lain, sehingga terjadi pergaulan dalam berbentuk kelompok hidup atau masyarakat. Disamping itu pergaulan juga terbentuk karena manusia secara individu harus berusaha memenuhi kebutuhan hidupnya, yang banyak diantaranya tidak diperoleh hanya dengan mengandalkan usaha sendiri.

Di dalam masyarakat setiap manusia sebagai individu dan makhluk sosial, mewujudkan kehidupannya sebagai usaha mengaktualisasikan atau merealisasikan dirinya, untuk menemukan dan mengembangkan jati diri masing-masing. Dalam keadaan seperti itulah maka manusia berusaha mengatur kebersamaannya. Pengaturan itu disatu pihak bermaksud untuk melindungi hak-hak setiap individu, sedangkan dipihak lain pengaturan itu bermaksud untuk membatasi penggunaan hak dan usaha aktualisasi diri secara individual yang dapat merugikan individu yang lain. Untuk mengendalikan kehidupan kelompok dan bahkan kehidupan masyarakat dalam arti luas, selalu diperlukan seorang pemimpin.

Kepemimpinan merupakan proses kegiatan dalam memimpin, membimbing, mempengaruhi atau mengontrol pikiran atau tingkah laku orang lain kesatu tujuan tertentu. Jadi jelaslah bahwa kepemimpinan merupakan kegiatan yang terjadi antara kedua pihak yaitu pemimpin kepada yang dipimpin. Jadi kepemimpinan adalah pangkal utama dan utama penyebab daripada kegiatan, proses atau kesediaan untuk merubah pandangan atau sikap dari pada kelompok orang-orang, baik dalam hubungan dengan organisasi formal maupun dengan organisasi informal. Kemampuan menggerakkan pengikut-pengikutnya untuk bekerja sama dengan kepercayaan serta tekun mengerjakan tugas-tugas yang diberikan oleh pemimpin mereka. Kepemimpinan tumbuh secara alami diantara orang-orang yang dihimpun untuk mencapai tujuan dalam suatu kelompok.

Masyarakat Indonesia, sejak masa lampau telah memiliki pemimpin yang memiliki sikap kharismatik, yakni kemampuan menggerakkan orang lain dengan mendayagunakan keistimewaan atau kelebihan dalam sifat atau aspek kepribadian yang dimiliki pemimpin, sehingga menimbulkan rasa hormat, segan dan kepatuhan kepada orang yang memimpinya.

Sejalan dengan hal tersebut diatas, masyarakat *Maluku Kie Raha (Tidore)* memiliki kepemimpinan yang berakar pada struktur sosial yang tersusun berdasarkan cirri khas masyarakat seturunan yang masing-masing bertempat tinggal di suatu lingkungan atau wilayah terpisah dari masyarakat seturunan yang lain. Bagian dari kesatuan itu yang mempunyai kedudukan sendiri merupakan suatu daerah dinamakan *Soa*. Masing-masing *Soa* memilih pemimpinnya sendiri. Kepemimpinan lahir berdasarkan kelahiran, kekayaan dan status. Pemimpin kebanyakan berasal dari golongan bangsawan bangsawan, dan golongan aristokrasi (orang-orang dari kelas sosial yang paling tinggi) pada umumnya. Golongan ini dikenal sebagai penguasa atau pemerintah.

Daerah *Maluku Kie Raha* (Sekarang Propinsi Maluku Utara) adalah negeri Kesultanan, terdiri dari Kesultanan Tidore, Kesultanan Ternate, Kesultanan Bacan dan Kesultanan Jailolo yang dipimpin oleh Sultan. Kesultanan Tidore sebelum dipimpin oleh Sultan Nuku, pernah diperintah oleh beberapa orang Raja dan Sultan, mulai dari *Sultan Syarifuddin (kaeici Golafino)* 1657-1674 sampai pada *Sultan Hairul Alam Kamaluddin Asgar* 1784-1797, dan setelah itu Sultan Nuku memerintah sejak 1797-1805.

Dalam masa kepemimpinannya banyak keberhasilan yang dicapai, yakni *pertama*; Dalam perluasan wilayah, wilayah kesultanan Tidore mencakup Papua, Batanta, Salawati, Waigama, Misol Seram Timur dan pilau-pulau di sebelah tenggaranya sampai dengan pulau Kai, *Kedua*; Sultan Nuku dalam memimpin menegakan keadilan kerajaan Tidore yang merdeka dan berdaulat, yang mengalami kemerosotan pada masa Kesultanan Kamaluddin, *Ketiga* Sultan Nuku dalam masa kepemimpinannya berhasil menyatukan keragaman suku yang ada di Tidore saat itu, *Keempat* ; memulihkan dan mempersekutukan empat kesultanan Maluku Utara dan menentang kolonialisme barat.

Berdasarkan pada hal-hal yang telah diuraikan diatas, maka tulisan ini bertujuan untuk menggambarkan bagaimana proses pembentukan kerajaan atau kesultanan Tidore dan menggambarkan nilai-nilai kepemimpinan Sultan Nuku pada masa pemerintahanya.

Metodologi Penelitian

Mengingat penelitian ini termasuk jenis penelitian sejarah, maka metodologi yang dipergunakan juga adalah metodologi sejarah, dengan langkah-langkah penelitian sebagai berikut: *Pertama*; Heuristik yakni tahap mencari dan menemukan fakta-fakta sejarah, *Kedua*; Kritik yakni tahap menilai sumber guna memperoleh fakta yang asli atau turunan. Kritik ini terdiri dari dua macam yaitu kritik ekteren dan kritik interen, *Ketiga*; yakni tahap intrpretasi atau penafsiran,

tahap ini sejarawan mencari saling hubungan antara berbagai fakta sejarah yang telah ditemukan kemudian menafsirkannya. *Keempat*; Historiografi yakni tahap penulisan sejarah.pada tahap ini rangkaian fakta yang telah ditafsirkan disajikan secara tertulis sebagai kisah atau cerita sejarah.

Kajian Pustaka

Menurut George R. Tenny (1998: 17) “Kepemimpinan adalah hubungan yang ada dalam diri seorang atau pimpinan, mempengaruhi orang-orang untuk bekerja sama secara sadar dalam hubungan tugas untuk mencapai yang diinginkan pemimpin”

Sedangkan menurut Fred E. Fiedler (1967) “Kepemimpinan adalah proses mempengaruhi aktifitas kelompok untuk mencapai tujuan”. Kemudian Fred E. Fiedler (1967) menambahkan bahwa kepemimpinan didefinisikan “sebagai hubungan pribadi yang kekuasaan dibagikan tidak sama rata sehingga seorang mampu mengarahkan dan mengontrol kegiatan dan kegiatan orang lain lebih luas dari pada mengarahkan dan mengontrol dirinya.

Menurut Courtois (dalam Sutarto 1991: 1) merumuskan bahwa “kelompok tanpa pemimpin seperti tubuh tanpa kepala, mudah menjadi sesat, panik kacau, anarki”. Sebagai makhluk sosial yang hidup dalam kelompok memerlukan pemimpin, demikian pendapat Yung (Sutarto 1991: 1) dalam beberapa pengertian organisasi ditegaskan adanya kepemimpinan sebagai salah satu faktor organisasi. Misalnya pendapat Ralp Currier Davis (Sutarto : 1991) yang menyatakan bahwa “organisasi adalah suatu kelompok orang yang sedang bekerja kearah tujuan bersama”.

Dari penjelasan tersebut nampak dengan jelas bahwa kepemimpinan merupakan masalah dalam suatu masyarakat. Maju mundurnya daerah, dinamis statisnya daerah tumbuh kembangnya daerah mati hidupnya daerah, senang tidaknya seorang bekerja dalam jabatan pemerintahan, serta maju tidaknya daerah sebagian ditentukan oleh tepat tidaknya kepemimpinan yang diterapkan dalam daerah yang bersangkutan.

Dengan memberikan hubungan yang menyeluruh antara pemimpin dan kekuasaan, Hersey, Blanchard dan Natemeyer (Miftah Thoha 2003 : 91) merumuskan bahwa para pemimpin seharusnya tidak hanya menilai perilakunya sendiri agar mereka dapat mengerti bagaimana mereka mempengaruhi orang-orang lain, akan tetapi juga mereka harus meneliti posisi mereka dengan cara menggunakan kekuasaan.

Menurut Max Weber, (dalam Mifta Thoha 2003: 91 – 92) dalam kekuasaan itu sebagai suatu kemungkinan yang membuat seorang aktor di dalam suatu hubungan sosial berada dalam suatu jabatan untuk melaksanakan keinginannya sendiri dan menghilangkan halangan. Walter Nord (dalam Mifta Thoha 2003 : 92) merumuskan kekuasaan itu sebagai suatu kemampuan untuk mempengaruhi aliran, energi dan yang tersedia untuk mencapai suatu tujuan yang berbeda secara jelas dari tujuan lainnya.

Dari pendapat di atas kepemimpinan ada dua macam yang dominan yaitu mempengaruhi dan saling dipengaruhi. Atas dasar itu, maka kepemimpinan adalah rangkaian kegiatan penataan berupa kemampuan mempengaruhi perilaku orang lain dalam situasi tertentu agar bersedia bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Beberapa pokok pengertian tentang kepemimpinan yang dikemukakan oleh Atmosudirjo sebagai berikut :

- a. Kepemimpinan dapat dipandang sebagai pangkal penyebab daripada kegiatan-kegiatan, proses atau kesediaan untuk merubah pandangan atau sikap (mental/fisik) dari pada kelompok orang-orang baik dalam hubungan organisasi formal maupun informal.
- b. Kepemimpinan dapat dirumuskan sebagai kepribadian (personality) seseorang yang mendatangkan keinginan pada kelompok orang-orang untuk mencontohkannya atau mengikuti serta memancarkan suatu pengaruh yang tertentu untuk kekuatan atau wibawa yang sedemikian rupa sehingga membuat kelompok orang-orang mau melakukan apa-apa yang dikehendakinya.
- c. Kepemimpinan adalah suatu seni (Art) kesanggupan (Ability) atau tehnik untuk membuat sekelompok orang bawahan dalam organisasi formal atau para pengikut atau simpatisan dalam organisasi yang informal mengikuti menaati segala apa yang dikehendakinya, membuat mereka begitu antusias atau bersemangat untuk mengikutinya bahkan ada yang sanggup berkorban. Selanjutnya diuraikan beberapa pokok pemikiran menyangkut masalah nilai. Menurut Abdul Syani (1994: 63) mendefinisikan nilai sebagai kumpulan perasaan mengenai apa yang boleh dilakukan atau yang tabuh dilakukan. Sedangkan menurut Alvin L. Bertrand (dalam Abdul Syani 1994: 63) menyatakan bahwa nilai-nilai (dalam pengertian sebagai gambaran kecenderungan terhadap apa yang disukai dan apa yang tidak disukai) akan kelihatan bila sistem-sistem sosial dipakai sebagai alat konsepsi di dalam menganalisis tindakan-tindakan sosial.

Menurut tinggi rendahnya, Max Sceler (dalam Kaelan: 2004: 88) mengelompokkan nilai-nilai dalam empat tingkatan sebagai berikut

- a. Nilai-nilai kenikmatan; dalam tingkatan ini terdapat deretan nilai-nilai yang mengenakan dan tidak mengenakan, yang menyebabkan orang senang atau menderita tidak enak.
- b. Nilai-nilai kehidupan; dalam tingkatan ini terdapatlah nilai-nilai yang penting bagi kehidupan, misalnya kesehatan, kesegaran jasmani, kesejahteraan umum.
- c. Nilai-nilai kejiwaan; dalam tingkat ini terdapat nilai-nilai kejiwaan yang sama sekali tidak tergantung dari keadaan jasmani maupun lingkungan.
- d. Nilai-nilai kerohanian; dalam tingkat ini terdapatlah modalitas nilai dari yang suci dan tak suci.

Sementara Walter G. Everet, menggolongkan nilai-nilai manusiawi dalam delapan kelompok yaitu; nilai-nilai ekonomis, nilai-nilai kejasmanian, nilai-nilai hiburan, nilai-nilai sosial, nilai-nilai watak, nilai-nilai estetis, nilai-nilai intelektual, nilai-nilai keagamaan

Sementara Notonagoro membagi nilai menjadi tiga macam, yaitu :

- a. Nilai material ; yaitu sesuatu berhubungan dengan kebutuhan material manusia
- b. Nilai vital, yaitu sesuatu yang berguna bagi manusia untuk dapat mengadakan kegiatan atau aktifitas
- c. Nilai kerokhaniaan, yaitu segala sesuatu yang berguna bagi rohani manusia. Nilai ini dibedakan atas empat macam yaitu, nilai kebenaran, nilai keindahan, nilai kebaikan, nilai religius.

Hasil Penelitian dan Pembahasan.

Pulau Tidore juga disebut dengan nama Kie Duko yang artinya gunung berapi, pada kehidupan penduduknya berkelompok dan bersuku-suku , setiap kelompok atau suku dikepalai oleh seorang suku yang tangkas dan pemberani disebut “*Momole*”. Menurut Hasan sekitar abad ke VIII atau sekitar tahun 779 , di Pulau Tidore terdapat beberapa kelompok yang merupakan suatu masyarakat yang masih statis, mereka hidup berkelompok dan bersuku-suku, kelompok-kelompok yang dipimpin oleh seorang kepala suku yang dianggap memiliki karisma kepemimpinan, kesaktian dan terkenal dikalangan mereka.

Masyarakat yang hidupnya masih terpisah-pisah dan bersuku-suku pada waktu itu, dengan adanya perubahan peradaban maka, timbul rasa ingin bersatu dan berkehendak mendirikan suatu persekutuan hidup. Akhirnya disepakati pada tahun 1081M didirikan kerajaan Tidore dengan Raja pertama Sahajat Muhammad Nakil (Samadi 16/10/2005).

Kesepakatan pembentukan kerajaan tersebut dilaksanakan bertempat di *Kadaton Selawaring* artinya Istana Pelepa Beringinyang tangguh. Di sini Kalano atau Sultan pertama bertahta. Periode ini disebut periode Kalano Se I rakyat artinya Sultan bersama rakyat. Pada periode belum dikenal system pemerintahan sehingga segala sesuatu yang berkaitan dengan pemerintahan disampaikan oleh raja kepada rakyatnya, (M. Amin 16 -10-2005). Pada tahun 1108,

Dalam masa pemerintahan Kalano Ciriliati terbentuklah system pemerintahan dengan dua Departemen yaitu *Bobato dunia* yang dikepalai oleh *Jojou dan Bobato akhirat* dikepalai oleh *Jokalem*. Dalam masa pemerintahan Kalano Ciriliati ini juga kalano berubah menjadi Sultan sebab Islam sudah diterima menjadi agama resmi kerajaan.

Tahun 1657 Syarifudin Syah atau terkenal dengan nama Kaicil Golafino naik tahta, pada masa pemerintahannya melakukan penyempurnaan sistem pemerintahan dengan empat departemen dengan bentuk pemerintahan “ *Kalano se I Bobato pihak Raha se I Rakyat*” artinya Sultan dengan empat menteri

bersama rakyat, sekaligus memberikan hak otonomi kepada daerah-daerah penguasaanya.

Sultan Syaifudi Syah lebih dikenal Kaicil Golafino bertahta di Toloa Kadaton Bijinagara(Istana anak negeri), Kedaton pertama terletak di Rum dikenal dengan nama Kedaton Salawaring. Dan atas pertimbangan keamanan, keadaan alam dan letak geografis ibukota kerajaan dipindahkan ke Limou Timore (Soasio) yang menjadi Ibukota Kota Tidore kepulauan sekarang dengan nama Kadaton Kie artinya Istana Gunung, disinilah kadaton terakhir bertahtanya Sultan Nuku.

Nuku sebelum diangkat menjadi Sultan, sudah memperhatikan sifat agresif. Hal ini terlihat setelah ayahnya dinobatkan sebagai Sultan Tidore pada tahun 1757, dalam delegasi yang mengadakan perundingan dengan Ternate tentang masalah utang 50,000 ringgit dan Seram Timur. Dalam perundingan itu terdapat seorang pengeran muda yang berumur 30 tahun putra kedua dari Jamaludin, Kaicil Syaifrudin alias Nuku memportte jika ayahnya menandatangani perjanjian dalam perundingan itu.

Nuku menuntut agar janji harus ditegaskan dalam tulisan, Badiuzaman Garomahongi, raja muda Tidore, putra sulung Jamaluddin juga sependapat dengan Nuku. Kedua pura Raja itu menentang politik monopoli dan ekspansi kompeni, mereka mengadakan organisasi rahasia atau pergerakan dibawah tanah guna menentang monopoli kompeni.

Tahun 1780, dengan kekuatan pihak kompeni Belanda sewenang-wenang mendakan pemusnahan kebun cengkeh serta mencampuri urusan pergantian Sultan dan pejabat Istana. Belanda sewenang-wenang melantik Putra Alam sebagai Sultan Tidore. Menurut djafar Syah(19-10- 2005) bahwa pengangkatan Sultan tersebut bertentangan dengan adapt istiadat dan sangat dimurkai oleh masyarakat dan kalangan Istana Kesultanan Tidore.

Sebagai mahkota kerajaan Tidore, Nuku melihat rakyatnya yang menderit akibat penjajahan, maka setelah meloloskan dirinya penangkapan Belanda mengasingkan diri ke pulau Halmahera dan menghimpun kekuatan melawan Belanda. Tahun 1783 Nuku berhasil mengusir Belanda di Bacan dan Makian dan mendarat di Tidore

Menurut Djafar Syah (20-10-2005) bahwa dalam percalonan Sultan, seorang Sultan Mendapat gelar raja Muda, yang mempunyai atau memiliki karisma sebagai seorang calaon pemimpin, cerdas dan tangkas serta menunjukkan kecakapannya dalam urusan pemerintahan.Nuku diangkat sebagai Sultan pada kesultanan Tidore tahun 1797. sebagai sorang pemimpin ia bekerja sama dengan para menteri-menterinya, Bobato-bobato, kapitan-kapitan laut mengatur, mengurus dan menyusun pamong praja, rencana operasi dan perbekalan.

Menurut Amin (21-10-2005) bahwa Nuku dalam masa pemerintahannya , merupakan seorang pemimpin yang tidak mengenal kompromi dengan pihak lawan, dengan memiliki nilai-nilai kepemimpinan, yakni; *Budi Se Bahasa*

(Tutur kata); Ngaku Se Rasai (Amanah); mae Se Kalfino (Rasa malu dan takut pada diri sendiri) dan Cing Se Cengeri (rendah hati).

Menurut Amin (22- 10-2005), Nuku adalah seorang pemimpin yang ramah tamah dalam bertutur kata, masyarakat senang dan patuh padanya, ditambahkan bahwa Nuku adalah seorang pemimpin yang berani berkata benar dihadapan lawan. Hal ini dibenarkan oleh Hadi (23-10-2005), bahwa Nuku adalah seorang pemimpin yang memiliki penderian yang tenguh dan apa yang dibicarakan selalu dapat di pertanggung jawabkan.

Sementara Mansur (27-10-2005) menuturkan bahwa Nuku merupakan sosok seorang pemimpin yang mampu membina hubungan antar manusia dengan tidak membedakan Agama, Suku, latar belakang budaya, Ekonomi, status sosial dan lainnya. Walaupun usianya sudah lanjut selalu memberikan nasehat dan motifasi kepada masyarakat dalam bertutur kata harus selalu dilandasi dengan nilai-nilai kejujuran. Ini seperti pada ungapannya” *berapa lama sudah beta berjuang beta berjuang”? ujar Nuku selanjutnya sudah dua puluh tiga tahun, belum juga beta berhasil berjuang, gemarkah beta hidup senang*”

Ungkapan tersebut menandakan bahwa Nuku adalah seorang yang rendah hati dan tidak angku, sebab sudah banyak yang beliau lakukan tetapi belum merasa banyak yang diperbutnya untuk kepentingan masyarakat , dan agama.

Selain memiliki nilai kepemimpinan Budi Se Bahasa (Tutur kata) Nuku memiliki nilai kepemimpinan lainnya adalah Ngaku Se Rasai (Amanah). Menurut Suni Falasimo (29-10-2005) bahwa setelah dinobatkan sebagai Sultan pada kesultanan Tidore, Nuku selalu berpegang teguh kepada Bobato, adapt se aturan (amanah) yang diberikan kepadanya, dengan salah satu misi utamanya adalah membebaskan wilayah kesultanan Tidore dari belengguh penjajahan. Ini Nuku buktikan dengan memecat Kamaludin sebagai “Kaici” (pangeran) karena yang bekerja dengan bangsa penjajah. Sifat amanah ini perlu dicontoh atau dimiliki oleh setiap orang yang dipercaya sebagai pemimpin dalam mengambil setiap kebijakan selalu berorientasi pada kepentingan umum diatas kepentingan pribadi, walaupun kebijakan tersebut berimbas kepada keluarga, orang-orang terdekat karena tidak aman.

Disamping Nuku sebagai pemimpin yang amanh, beliu juga sangat malu dan takut ketika amanah yang diberikan tidak mampuh beliu jalankan, nilai yang terkandung disini adalah bagaimana seorang pemimpin sebagai pengayom masyarakat mampu mempertanggungjawabkan semua kebijakan yang dibuat baik kepada rakyat atau masyarakat dan terutama kepada Tuhan Yang Maha Esa, sebagai pemberi amanah. Menurut Suni Folasimo (30-10-2005) bahwa Nuku adalah seorang mempunyai nilai kepribadian terpuji, sehingga tidak merasa sombong dan angkuh yang tertanam pada dirinya.

Nuku juga meruapakan sebagai seorang pemimpin yang rendah hati. Menurut Amin (26-10-2005) Nuku terkenal sebagai pemimpin yang rendah hati dan tidak sombong atau merasa angkuh, dimasa kepemimpinannya tidaka

memandang rakyatnya berdasar pada factor krpangkatan, golongan, suku, agama dan ras. Nuku juga suka berbaur dengan masyarakat. Setiap persoalan baik itu yang terjadi dikesultanan maupun diluar kesultana seperti konflik sesama kerajaan tetangga, seperti Ternate, Jailolo dan Bacan selalu dihadapi sengan arif dan bijak sana dengan penuh kerendahan hati.

Berdasarkan nilai-nilai kepemimpinan sultan Nuku tersebut di atas, hal ini tercermin dalam program kerjanya, yaitu (1) Mempersatukan dan membulatkan kerajaan Tidore; (2) Memulihkan empat Kesultanan di Maluku; (3) Menentang kekuasaan asing di Maluku

Mempersatukan dan membulatkan kerajaan Tidore.Nuku dalam menjalankan politik sangat bijaksana, baik ke dalam dan keluar, maka kerajaan Tidore utuh dan kuat, hal ini ada dua faktor, yakni faktor politik dan faktor ekonomi.

Faktor politik ; sejak berdirinya kerajaan Tidore mempunyai wilayah yang terluas; yakni pada pemerintahan Jamaludin, terdiri dari Pulau Tidore, Maitara, serta Mare dan bagian terbesar yaitu bagian tengah Halmahera, Gebe, Wilayah Kalana Fat atau Raja Ampat, yakni Waigeo, Salawati, dan Misol dengan ratusan pulau-pulau keci! taklukannya dan Irian Barat, Pada masa pernerintahan Sultan Nuku daerah ini diperluas mencakup: seluruh Seram Timur, Pulau-Pulau Keffing, Geser, Seram Laut, Pulau-pulau Gorong, Pulau-pulau Watubeta dan Tidore.

Hal ini dibenarkan oleh M. Jafar (, 27-10 2005), bahwa. daerah kekuasaan kerajaan Tidore pada kepemirnpinan Sultan Nuku, yakni; Tidore, Maitara, Mare, Haimahera (Maba, Patani, Gebe), Seram Timur, serta Irian.

Faktor Ekonomi: bertarnbah maju sejak Nuku bertahta di Kerajaan Tidore. tidak mendapat pengaruh dari ekspansi dan ekspansi serta monopoli kompeni. Hasil burnt dan laut untuk ekspor dapat dijual dengan harga yang lumayan kepada pedagang-pedagang asing. Adapun hasil bumi yang dijual yakni; Cengkeh, Pala. Fuli, mutiara dan kulit mutiara, kulit penyu, kulit bulu Cendrawasi, ikan kering, kulit dan tanduk rusa,

Nuku adalah satu-satunya Sultan Tidore yang tetap mengunjungi daerah kerajaarmya tiga (3) kali dalam setahun, untuk mengadakan kunjungan ke daerah-daerah merupakan program yang sudah ditentukan; yakni: sekali dalam bulan syawal sesudah hari raya lepas puasa, lebaran atau Idul Fitri, sekali dalam bulan Zulhijah sesudah hari raya Idhul Qurbanatau Idul Adha, dan sekali dalam buian Rabiulawal atau maulid sesudah hari rava Maulid Nabi. Hal ini dilakukan untuk mengontrol pemerintahan, apakah rakyat mendapat perlakuan adil dari kepala-kepalanya, dan Nuku ingin menyaksikan dengan mata kepala sendiri cara rakyat merayakan hari rayanya yang adalah menjadi ukuran taraf kemakmuran. Responen M. Jalal (27/10/2005).

Dalam politik ke luar, Nuku menjalankan politik bebas, artinya mau hidup damai dan bersahabat dengan penguasa-penguasa asing.

Memulihkan Empat Kesultanan Maluku; Menurut Alting (28-10- 2005) Nuku dengan sungguh-sungguh, mengangkat *Jogugu Tahani*, dengan gelar *Sultan Muhammad Arif Billa, Kaicil Jailolo* menjadi raja Halmahera atau Jailolo. Dengan *korakora*, senjata dan tenaga orang dibantunya Jailolo untuk merebut kerajaannya sendiri, yaitu utara Halmahera.

Dalam pendapatnya yang lain Alting (28-10- 2005), menambahkan bahwa, Kaicil Jailolo yang disebut orang Inggris dan Belanda "Tuan Jailolo" dilindungi oleh Nuku terhadap kuasa-kuasa asing. Hal ini dikatakan bahwa soal Jailolo semata-mata soal Maluku., yang tidak boleh dicampurtangani mereka. Nuku memegang sungguh-sungguh programnya, selama empat kerajaan Maluku belum pulih, tidak akan ada keamanan dan ketentraman di puiau ini.

Mempersekutikan Empat Kesultanan, Untuk Meneniang Penjafahan Asing, Kerajaan Bacan telah dikuasai dan memihak kepada Nuku, sultan-sultan berulang-ulang diajak melepaskan diri dari kompeni Belanda dan mengadakan persekutuan den-gan Tidore, hal ini dilakukan untuk memerangi dan mengeluarkan Belanda dari Maluku.

Hal ini diperkuat oleh M. Alting (29-10- 2005) bahwa untuk niencapai cita-citanya, berbagai macam hal yang dilakukan untuk mewujudkan impiannya (politik. ekonorai) Nuku menyatuhkan empat kesultanan dari penindasan Kompeni Belanda. Dengan bantuan beberapa orang pangeran Ternate yang telah memihak kepadanya, Nuku merebut dan raenduduki seluruh jazirah selatan Halmahera, yakni: Makian, Kayoa.

Setelah berhasil Nuku menaklukkan kompeni Belanda dan Temate atas kerjasama Inggris di bawah pimpinan Kolonel Burr pada tahun 1801. Bagi Nuku merupakan suatu hal yang paling bahagia selama hidupnya, dikelitingi oleh kapal-kapal perang oleh pasukan pengawalnya, diiringi oleh 5000 orang tentaranya yang terdiri dari berjenis-jenis suku bangsa orang Tidore, Halmahera (N%ba, Patani, dan Weda). Papua, Seram dan Gorong, *Alifuru* Halmahera, *Alifuru* Seram, masing-masing suku itu siap dalam barisannya. Responden Sabandia (10/30/2005)

Sementara itu Sabandia (10/30/2005) menambahkan bahwa Cransen yang pada saat itu menjadi Gubemur Ambon, berusaha mengancam Seram, wilayah kerajaan Tidore. Karena menganggap bahwa Nuku merendahkan martabat Kompeni di mata dunia. Akhirnya Cranssen berusaha sekuat tenaga akan merebut kembali Seram Timur, memulihkan keamanan dan ketentraman di seluruh Maluku untuk memperbaiki wibawa kompeni yang kian merosot. Maka direncanakannya suatu espedisi dengan teliti dan saksama akan memhinasakan kuasa Nuku di Seram dan memusnakan semua bajak laut kaki tangan "kepala pemberontak" itu.

Perang nota masih berkobar di Maluku Utara, Cranssen sudah menyerang kedudukan Nuku di Seram dengan maksud mengembalikan Seram timur dan pulau-pulau sekitarnya dibawa kekuasaan Kompeni. Dikirimnya pasukan *Arumbai* dibawa pimpinan Peter Weynand ke Seram, Tetapi Nuku telah mendahului

Cranssen., Nuku memerintahkan Jailolo mengatur pertahanan di Seram Timur dan mengadakan serangan-serangan di daerah-daerah Kompeni; Seram Barat, manipi, Kelang, dan Bum.

Kekecewaan dan kepudaran hatinya tentang kegagalan semua usahanya untuk membinasakan Nuku dan kerajaannya, maka Cranssen pada sekian kalinya menetapkan bahwa Nuku ialah seorang "*musuh yang tidak bisa diperdamaikan*", dan memerintahkan kepada Welling dan Dewan Temate supaya "memutuskan semua perhubungan dengan Tidore dan menghentikan semua korespondensi/diplomatik dengan Sultan Nuku". Hal ini disebabkan perhubungan Ambon-Ternate pulang pergi diganggu dan diancam oleh *korakora* Nuku. Dan akhirnya mutai tanggal 5 Oktober 1805, dalam sidang Dewan ditetapkan "memutuskan semua perhubungan dengan Tidore dan menghentikan semua korespondensi/diplomatik dengan Nuku".

Seorang pemimpin sejati, Nuku di gelar sebagai "*Sri Paduha Maha Tuan Sultan Saidul Jihad Muhammad Amiruddin Syah Kaicil Paparangan*". Dengan demikian maka melihat kepemimpinan Sultan Nuku, timbul penilaian atas kepemimpinannya, Hal ini bisa dinilai bahwa keistimewaan kepemimpinan Nuku yaitu seorang kepemimpinan Kharismatik. Sabarun (wawancara I November 2005)

Pemimpin kharismatik harus memiliki *mysterious quality* berupa keyakinan yang luar biasa dari pengikutnya tanpa keraguan sedikitpun atas kualitas dan kemampuannya dalam mengkomunikasikan ide-ide dan nilai-nilai yang dikembangkannya dengan cara yang jelas dan menawan, Rajiba Sandiyah (, 2 -11- 2005).

Hal ini dibenarkan oleh Do'a (5-11-2005) bahwa Sultan Nuku adalah seorang kepemimpinan kharismatik yang memiliki keistimewaan dalam kepemimpinan, dan benar-benar telah menciptakan sikap patriotisme rakyat Maiuku untuk bersatu berjuang merebut kemerdekaan serta menentang kolonialisme di Indonesia.

Segala cita-cita dan perjuangan Nuku ini dapat dibuktikan dengan diangkatnya sebagai pahlawan nasional dengan penghargaan "*Negara Bintang Maha Putra Adhl Pradana*" pada tahun 1990, karena jasanya yang besar dalam memajukan kesejahteraan, menentang penjajahan di Maiuku.

Penutup

Kepemimpinan adalah kemampuan seseorang dalam mempengaruhi orang lain untuk mencapai tujuan bersama yang telah dirumuskan. Kepemimpinan Sultan Nuku pada kesultanan Tidore, berdampak sangat signifikan dalam perkembangan Kesultanan. Nuku sebagai seorang pemimpin dalam bertutur kata sangat halus dan lembut, Nuku sebagai seorang pemimpin yang sangat amanah, Nuku sebagai seorang pemimpin yang memiliki perasaan malu dan takut pada diri sendiri, bila melakukan kesalahan dan Nuku sebagai seorang pemimpin rendah hati dan tidak sombong.

Daftar Pustaka

- Abdul Syani, 1995. *Sosiohgi dan Perubahan Masyarakat*. Dunia Pustaka Java. Bandar Lampung.
- Ade Kamaluddin, 2000 *Otonomi Daerah Maluku Utara (Peluang & Tantangan)*. Yayasan Lintas Ternate.
- Andreas Lako, 2004. *Kepemimpinan Dan Kerja Organisasi (Isu, Teoridan Solusi)*. Arnarah Books. Jogyakarta.
- D.F.M. J. Smith, 2003. *Prinsip'Prinsip Manajemen*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Eddy Suwardi, 1982 *Aspek-aspek Kepemimpinan Dalam Manqjemen Operasional* Percetakab Ofset Alumni. Bandung.
- E. Katopo, 1957 "*Nuku*", SinarHarapan. Bandung.
- Ek. Imam Munawwir. *Asas-Asas Kepemimpinan Dalam Islam*. Usaha Nasional. Surabaya.,.
- Kaelan, 2004. *Pendidikan Pancasila*. Paradigma. Yogjakarta.
- Lsxy J. Maleoag, 2004 *Metode PeneUtian Kualitatif*. Remaja Rosdakarv'a. Bandung.
- Miftah Ihoha, 2003 *Kepemimpinan Dalam Manajemen*. P.T Taja Grafmdo Persada. Jakarta,
- Mohammad Amis, 2000. *Sejarah SingkaiPulau Tidore*, Tidore; YPPM.
- Sutarto, 1991. *Dasar'Dasar Kepemimpinan Administrasi*. Gaja Mada University Press. Yogyakarta.