

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil uraian wawancara *key informan* dan *informan*. Gaya komunikasi yang dilakukan oleh *sales manager* PT. Artaboga Cemerlang cabang Cileungsi Bogor adalah *The Dynamic Style* dan *The Equalitarian Style*. Dilihat dari berbagai situasi yang telah diungkapkan oleh para *informan*, pemimpin tim menggunakan gaya komunikasi yang variatif, tergantung pada situasi dan kondisi dari suatu saat tertentu. Pemimpin tim sales Artaboga memiliki kombinasi enam gaya komunikasi yaitu *controlling, equalitarian, structuring, dynamic, relinquishing dan withdrawal*. Dari keenam gaya komunikasi tersebut yang dominan dimiliki pemimpin tim sales adalah *dynamic* dan *equalitarian*, sedangkan keempat lainnya hanya terlihat pada situasi tertentu. Perlu diketahui gaya komunikasi *The Dynamic Style* adalah gaya komunikasi yang dinamis, memiliki kecenderungan agresif, karena pengirim pesan atau sender memahami bahwa lingkungan pekerjaannya berorientasi pada tindakan (*action-oriented*). *The dynamic style of communication* ini sering dipakai oleh supervisor yang membawa para wiraniaga (*salesmen atau saleswomen*). Tujuan utama gaya komunikasi yang agresif ini adalah mestimulasi atau merangsang pekerja/karyawan untuk bekerja dengan lebih cepat dan lebih baik. Isi pesan dari gaya komunikasi *The Dynamic Style* adalah memberikan motivasi kepada sales agar sales semangat dalam mencapai target dan memberikan teguran apabila ada sales yang bermasalah. Dilakukan secara langsung ketika *breafing* pagi sebelum berangkat ke area. *The equalitarian style of communication* adanya landasan kesamaan ini ditandai dengan berlakunya arus penyebaran pesan verbal secara lisan maupun non verbal secara tertulis yang bersifat dua arah (*two-way traffic of communication*). Dalam gaya komunikasi ini, *sales manager* PT. Artaboga Cemerlang cabang Cileungsi melakukan komunikasi secara terbuka. Artinya, setiap anggota *sales* dapat mengungkapkan gagasan ataupun pendapat dalam suasana yang rileks, santai dan informal. Gaya komunikasi ini pula yang

menjamin berlangsungnya tindakan *sharing* atau berbagi informasi di antara *sales manager* dan timnya seperti saat *briefing* pagi, dan di saat acara di luar kantor (liburan).

Kinerja sales menurut *sales manager* meningkat karena *sales manager* memberikan solusi dari setiap masalah yang diberikan. Namun hal ini tidak sependapat dengan sales karena sales manager hanya memikirkan target sehingga kinerja sales belum meningkat, pada kenyataannya pemimpin tim sales pada PT. Artaboga Cemerlang cabang Cileungsi telah melakukan beberapa gaya komunikasi kepemimpinan yang artinya tidak ada masalah dalam gaya komunikasi kepemimpinan yang membuat kinerja tidak maksimal, melainkan dari individu karyawan atau sales di PT. Artaboga Cemerlang cabang Cileungsi Bogor.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis memberikan saran Praktis dan Akademis kepada PT. Artaboga Cemerlang cabang Cileungsi khususnya divisi *sales* sebagai berikut :

Saran Praktis :

1. Diharapkan bagi para *sales* yang mengalami kesulitan saat berjualan seperti persaingan harga atau sepi pembeli, para *sales* bisa melakukan penjualan secara online melalui media sosial.
2. Ketika para *sales* memiliki pencapaian dan kontribusi yang luar biasa diakui dan dihargai. Ini dapat menciptakan lingkungan yang positif dan kompetitif yang mendorong anggota tim untuk mencapai yang terbaik.
3. Bagi *sales manager* praktikan keterlibatan aktif dengan mendengarkan anggota tim. Sediakan platform untuk diskusi terbuka dan berpartisipasi dalam dialog dengan anggota tim, sehingga dapat memahami kekhawatiran, ide, dan harapan mereka.

Saran Akademis:

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan referensi dan lebih dikembangkan lagi dalam hal komunikasi kepemimpinan antara atasan dengan bawahan khususnya dengan mengkaji komunikasi antara atasan dan bawahan pada divisi lain.

