



Universitas Mercu Buana
Fakultas Ilmu Komunikasi
Bidang Studi *Public Relations*
Siti Sarah
44212110121

ABSTRAK

Gaya Komunikasi Pemimpin di Sales PT Home Credit Indonesia TB Simatupang Jakarta Selatan Dalam Memotivasi Karyawan, Jumlah halaman : 100 halaman | Bibliografi : 22 acuan

Keluar-masuk nya karyawan karena suasana kerja yang tidak nyaman atau kompetisi yang tinggi antar karyawan. Lingkungan kerja atau kantor yang negatif tidak akan dapat menjaga stabilitas dan kenyamanan kerja, terutama bagi karyawan baru. Untuk alasan ini, alangkah baiknya jika perusahaan terus memantau suasana kerja dalam politik perusahaan atau kantor yang merupakan penyebab pergantian karyawan yang tinggi.

Turnover adalah kondisi pembubaran hubungan kerja antara perusahaan dan karyawan tetap. Pergantian mengakibatkan perusahaan ditinggalkan oleh karyawan untuk membayar kembali proses rekrutmen, maka organisasi terancam dan bahkan produktivitas perusahaan terganggu.

Keberhasilan suatu organisasi, baik secara keseluruhan maupun berbagai kelompok dalam suatu organisasi tertentu, sangat tergantung pada efektivitas, kenyamanan kerja dan kepemimpinan. Dari kasus di Departemen Sales di PT Home Credit Indonesia, dapat dikatakan bahwa kualitas pemimpin dalam suatu organisasi memainkan peran yang sangat dominan dalam keberhasilan organisasi dalam menjalankan berbagai kegiatannya, terutama dilihat dalam kinerja perusahaannya dan para karyawan.

Karena perubahan kepemimpinan di Sales Department PT Home Credit mempengaruhi turnover. Karena karyawan yang telah bekerja lebih lama tidak dapat menyeimbangkan cara kepemimpinan yang baru. Bisa dikatakan tidak sesuai dengan gaya kepemimpinan baru.

Keberhasilan suatu organisasi sangat ditentukan oleh seorang pemimpin yang dapat mengelola sumber daya manusia yang ada dalam organisasi, yang memiliki kemampuan mempengaruhi, menggerakkan dan mengarahkan suatu tindakan pada karyawan untuk mencapai tujuan organisasi. Teori yang mendukung dalam penelitian ini adalah gaya komunikasi.

Tipe penelitian yang digunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif dengan teknik pengumpulan data dengan wawancara kepada narasumber di PT. Home Credit Indonesia TB Simatupang, Jakarta Selatan.

Berdasarkan hasil dari penelitian menunjukkan bahwa gaya komunikasi yang diterapkan oleh Pimpinan PT. Home Credit Indonesia TB Simatupang, Jakarta Selatan untuk mencapai tujuan dan target yang ingin dicapai adalah gaya komunikasi *The Equalitarian Style, The Dynamic Style, dan The Structuring Style*. Gabungan dari gaya komunikasi ini merupakan gaya komunikasi yang



ideal digunakan untuk berkomunikasi dengan karyawan.

Sebagai keberhasilan untuk mencapai target, visi, misi perusahaan, pimpinan Sales PT. Home Credit Indonesia TB Simatupang, Jakarta Selatan harus berusaha memberdayakan komunikasi yang maksimal secara optimal dan efektif serta terus berusaha tetap menjaga komunikasi yang memberikan dukungan, semangat untuk motivasi karyawan menjadi lebih baik lagi.

Kata Kunci : Kepemimpinan, Gaya Komunikasi, Motivasi Karyawan, Manajemen Humas





THESIS ASSEMBLY APPROVAL SHEET

Name : Siti Sarah
Student ID : 44212110121
Faculty : Ilmu Komunikasi
Study Program : Public Relations
Title : Leadership of Communication Style for Employee
Motivation in Sales at PT Home Credit Indonesia
TB Simatupang Jakarta Selatan

ABSTRACT

Employees going in and out due to an uncomfortable working atmosphere or high competition between employees. A negative work or office environment will not be able to maintain work stability and comfort, especially for new employees. For this reason, it would be nice if the company continues to monitor the working atmosphere in the company or office politics which is the cause of high turnover.

Turnover is a condition of the dissolution of the working relationship between the company and permanent employees. Turnover results in the company being abandoned by employees to pay back the recruitment process, then the organization is threatened and even the company's productivity is disrupted.

The success of an organization, both as a whole and various groups within a particular organization, is very dependent on the effectiveness, the comfort of work and leadership. From the case in the Sales Department at PT Home Credit Indonesia, it can be said that the quality of leaders in an organization plays a very dominant role in the success of the organization in carrying out its various activities, especially seen in the performance of its employees.

Because of the change of leadership in the Sales Department of PT Home Credit affects turnover. Because employees who have worked longer hours cannot balance the new way of leadership. It could be said to be incompatible with the new leadership style.

The success of an organization is largely determined by a leader who can manage the human resources in the organization, who can influence, move and direct an action on employees to achieve organizational goals. The theory that supports this research is communication style. The type of research used in this study is descriptive with data collection techniques by interviewing informants at Sales PT. Home Credit Indonesia TB Simatupang, South Jakarta.

Based on the results of the study showed that the communication style adopted by the leadership of PT. Home Credit Indonesia TB Simatupang, South Jakarta to achieve the goals and targets to be achieved is the communication



style of The Equalitarian Style, The Dynamic Style, and The Structuring Style. This combination of communication styles is the ideal communication style used to communicate with employees.

As success to achieve the target, vision, mission of the company, the sales leader of PT. Home Credit Indonesia TB Simatupang, South Jakarta must strive to empower optimal communication in an optimal and effective manner and continue to strive to maintain communication that provides support, enthusiasm for employee motivation becomes even better.

Keywords : Leadership, Communication Style, Employee Motivation, Management of Public Relations

