

BAB V

PENUTUP

Setelah peneliti melakukan penelitian di CV.Putmasari pratama cabang Magelang yang bertujuan untuk meneliti dan menghasilkan jawaban dari rumusan masalah yang penaliti ambil dalam penyusunan skripsi ini, yaitu bagaimana komunikasi organisasi Pada divisi *Direct Sales* CV. Putmasari Pratama cabang Magelang.

Dapat disimpulkan dalam divisi *Direct Sales* CV.Putmasari Pratama cabang Magelang tidak berjalan dengan baik di karenakan beberapa masalah yang terjadi pada divisi tersebut yaitu, komunikasi yang kurang antara atasan dan bawahan tersebut jadi dalam organisasi tersebut kurang sekali kedekatan dari gaya kepemimpinan yang tidak sesuai dengan semestinya tidak berjalan dengan benar dikarenakan dalam penggunaan bahasa yang tidak tepat, seperti penggunaan bahasa yang agak kasar kepada bawahan dan kata-kata yang agak kotor, serta pengambilan keputusan yang terlalu teburu-buru, dapat mengakibatkan kegagalan dalam melakukan sebuah kegiatan yang ada akan di jalankan.

Permasalahan berikutnya yang dapat disimpulkan yang terjadi pada bawahan yang selalu membangkang dengan yang di perintahkan oleh atasan kepada bawahan jika dilapangan, bawahan tersebut sering menjelakkan atasan seperti membicarakan atasan ketika tidak ada, jadi komunikasi yang terjalin antara atasan dan bawahan tersebut tidak berjalan dengan lancar, ini juga disebabkan oleh kurang dekatnya antara atasan dan bawahan, oleh karena itu sering terjadi nois, ini juga di sebabkan oleh target yang terlalu besar yang di pegang oleh divisi *Direct Sales*.

Saran

Adapun saran yang diajukan oleh peneliti ajukan sebagai masukan kepada pimpinan CV. Putmasari Pratama cabang Magelang pada divisi *Direct Sales* dengan harapan agar komunikasi organisasi antara atasan dan bawahan terbagun dengan baik sehingga memberikan sebuah dampak positif kepada team.

Yang pertama . peneliti menyarankan untuk dapat membenahi komunikasi organisasi yang ada di dalam divisi *Direct Sales*, sehingga pesan yang di sampaikan oleh atasan kepada bawahan sehingga bisa dapat dipahami oleh bawahan semuanya dengan pesan yang tersampaikan dengan baik maka semua akan pasti akan berjalan dengan lebih lancar, jadi dengan membangun kembali komunikasi yang baik tersebut akan membuat akan lebih jelas dengan *jobdesk- jobdesk* yang disampaikan.

Kedua . penulis menyarankan agar di buat hari untuk dimana semua adivisi berkumpul dengan mengadakan sebuah kegiatan yang dapat membangkitkan semangat dari semua jajaran yang ada pada divisi *Direct Sales* seperti rekreasi, sehingga dapat membuat kekompakan antar team maupun semua anggota perusahaan sehingga tidak ada lagi terjadi yang mana perbedaan.