

RINGKASAN

PERON SEMBIRING, PERANAN KOMUNIKASI YANG EFEKTIF DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN HASIL PRODUKSI PADA PT. KAKAO INDONESIA CABANG TANJUNG MORAWA KABUPATEN DELI SERDANG, (Di bawah bimbingan Drs. H. Hasan U. Siregar Sebagai Pembimbing I dan Dra. Winarni Supraningsih Sebagai Pembimbing II)

Komunikasi adalah saluran untuk melakukan dan menerima pengaruh, mekanisme perubahan, alat untuk mendorong dan mempertinggi motivasi, perantara dan sarana yang memungkinkan suatu organisasi untuk mencapai tujuan. Komunikasi dapat dilakukan secara lisan, tertulis maupun dengan isyarat saja, dimana sangat diperlukan dalam rangka membagi-bagi tugas pekerjaan maupun pengarahan atau menggerakkan serta menggiatkan tenaga kerja agar dapat bekerja secara efisien dan efektif dengan penjualan yang tinggi untuk mencapai tujuan perusahaan.

Untuk mengatur pemanfaatan tenaga kerja agar dapat bekerja dengan memperoleh tingkat penjualan yang tinggi, maka sangat diperlukan komunikasi yang baik. Adapun komunikasi yang baik adalah komunikasi dengan dua arah. Akan tetapi sering terjadi komunikasi melalui penengah atau perantara sehingga terjadi komunikasi tidak langsung.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT. Kao Indonesia Cabang Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang maka penulis menemukan masalah yang dirumuskan sebagai berikut bahwa belum terciptanya arus komunikasi dua arah di dalam perusahaan, sehingga menyebabkan volume penjualan perusahaan belum dapat ditingkatkan.

Berdasarkan analisis dan evaluasi dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem komunikasi yang diterapkan oleh perusahaan adalah berbentuk vertikal dan horizontal.
2. Alat komunikasi yang dipergunakan dalam berkomunikasi berupa telepon, fiximile, radio, aiphon, handphone dan peger.
3. Realisasi penjualan pada tahun 1995, 1996, 1997 dan 1999 penjualan perusahaan setiap tahunnya mengalami peningkatan dari seluruh bentuk produk. Pada tahun 1998 menalami penurunan, hal ini diakibatkan karena krisis moneter yang berkepanjangan.