

BAB V SIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Dengan menggunakan gaya komunikasi yang lebih mengedepankan gaya positif dan mengurangi gaya komunikasi yang negatif, tepatnya menggunakan gaya komunikasi *The equalitarian style* dan *the relinquishing style* yang dilakukan oleh pimpinan kepada karyawan di PT Digiflazz Interkoneksi Indonesia, mendapatkan hasil positif yang baik. Hasil positif yang muncul bukan hanya sebatas pada komunikasi. Selain mendapatkan respon yang baik dan juga positif dari karyawan, salah satu pengaruh dari gaya komunikasi tersebut adalah munculnya rasa nyaman karyawan yang menjadi awal untuk karyawan dapat memotivasi diri untuk lebih baik lagi dalam menjalankan tanggung jawab.

Tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan dapat dijalankan dan dijaga dengan baik oleh karyawan, selain itu dengan gaya komunikasi tersebut mempengaruhi kinerja karyawan serta membentuk rasa berani untuk memilih dan berkata jujur walau melakukan hal yang kurang tepat dalam memenuhi tanggung jawab, memunculkan integritas dalam diri, dapat menerima masukan dan evaluasi dengan baik tanpa merasa tersudutkan, serta berkeinginan untuk dapat lebih berkembang untuk memenuhi tanggung jawab serta bagi diri sendiri.

Dengan ditunjukkannya respon positif oleh para karyawan, maka perlahan-lahan karyawan termotivasi untuk memiliki karakter positif yang dapat terus dikembangkan. Terbentuk dari motivasi dan pola pikir yang positif, karyawan dapat mengurangi pola pikir yang negatif dan dapat lebih menonjolkan karakter positif dan kepribadian yang positif.

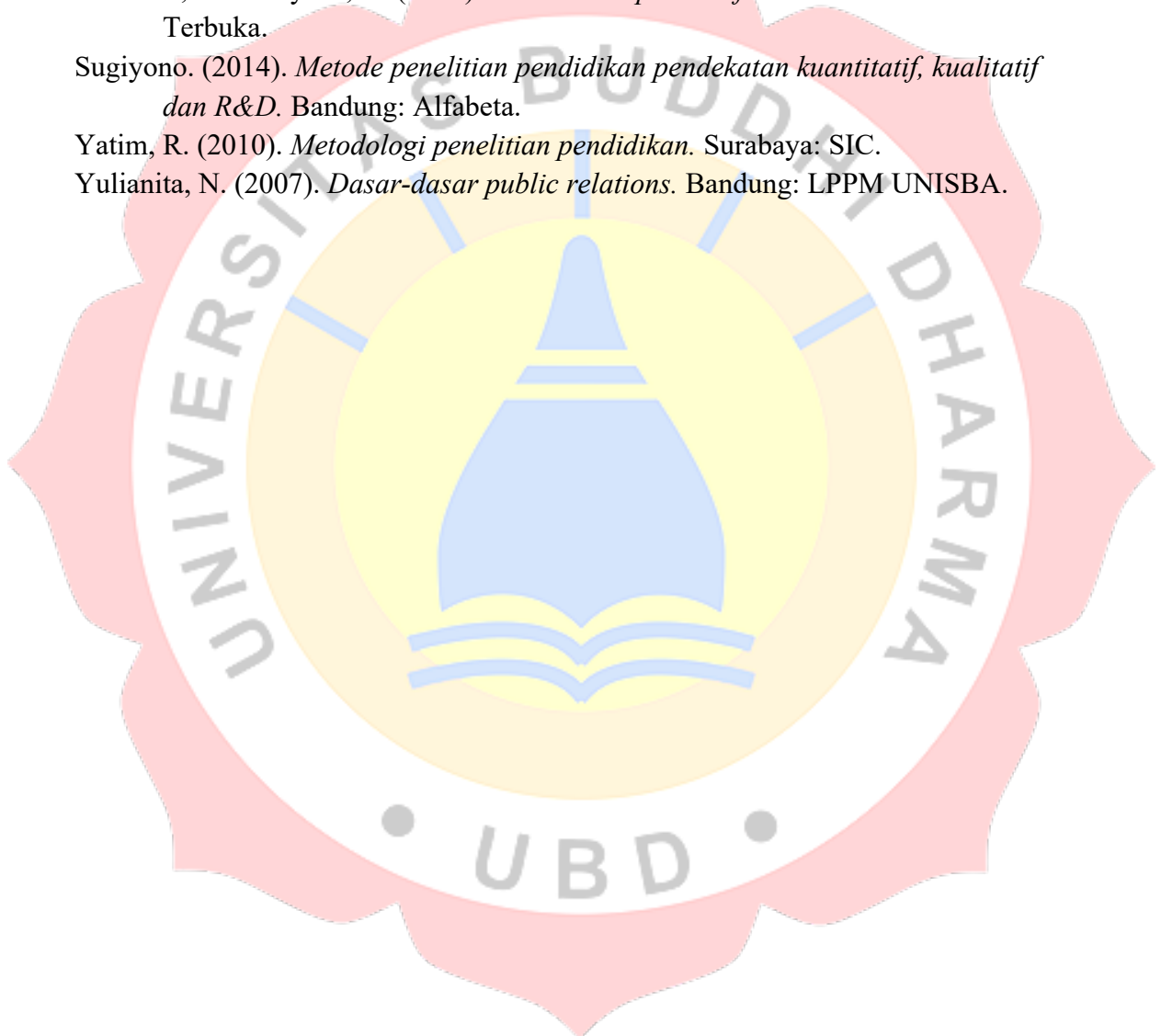
5.2 Saran

Berdasarkan orientasi lapangan dan juga penulis di PT Digiflazz Interkoneksi Indonesia, Penulis memberikan saran untuk dapat mempertahankan dan juga lebih meningkatkan lagi gaya-gaya dan cara-cara komunikasi yang positif untuk dapat menciptakan kualitas komunikasi dan juga pola pikir yang berimbang terhadap kepribadian yang menjadi lebih positif. Selain harus mengembangkan diri sendiri untuk membantu orang lain, ada baiknya seluruh karyawan dapat diberikan sarana seluas-luasnya untuk mendapatkan informasi, selain masukan, diskusi dan juga himbauan, seluruh anggota Digiflazz dapat lebih dimotivasi untuk mengembangkan gaya komunikasi dengan mendapatkan sumber-sumber lainnya. Sehingga tingkat pengetahuan dan kemampuan untuk memberikan serta membagikan pengetahuan dan diskusi menjadi lebih luas dan berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin. (2011). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Chotimah, C. (2015). *Komunikasi pendidikan*. Tulungagung: IAIN Tulungagung Press.
- Dweck, C. S. (2006). *Mindset the new psychology of succes*. New York: Random House.inc.
- Effendy, O. U. (2006). *Ilmu komunikasi: Teori dan praktik*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Gunawan, A. W. (2007). *The secret of mindset*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hakim, A. (2011). *Dahsyatnya pikiran bawah sadar*. Jakarta: Rajawali Press.
- Hasibuan, M. S. (2014). *Manajemen sumber daya manusia* (Vol. 14). Jakarta: Bumi Aksara.
- Imran, H. A. (Mei 2012). Media massa, khalayak media, the audience theory, efek isi media dan fenomena diskursif (Sebuah Tinjauan Dengan Kasus Pada Surat Kabar Rakyat merdeka. *16 No.1*.
- Iskandar. (2008). *Metodologi penelitian pendidikan dan sosial (kualitatif dan kuantitatif)*. Jakarta: Gaung Persada Press.
- Lickona, T. (2012). *Mendidik untuk membentuk karakter*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Martoyo, S. (2001). *Manajemen tenaga kerja rancangan dalam pendayagunaan dan pengembangan unsur tenaga kerja*. Bandung: Sinar Baru.
- Mudjiono & Dimyati. (2012). *Belajar dan pembelajaran*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Muhammad, A. (2009). *Komunikasi organisasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Mulyadi. (2007). *Kekuatan pola pikir*. Jakarta: Gramedia.
- Mulyana, D. (2005). *Ilmu komunikasi suatu pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, D. (2010). *Ilmu komunikasi suatu pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Pace, W.R & Faules, D.F. (2001). *Komunikasi organisasi: Strategi meningkatkan kinerja perusahaan*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Peale, N. V. (2006). *Berpikir positif*. Bina Rupa Aksara.
- Rakhmat, J & Ibrahim, I.S. (2017). *Metode penelitian komunikasi*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.

- Ruliana, P. (2014). *Komunikasi organisasi, Teori dan Studi Kasus*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Samadi. (2007). *Geografi*. Jakarta: Quadra.
- Santoso, E & Setiansah, M. (2010). *Teori komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Severin, W.J & Tankard, J.W. (2005). *Teori komunikasi, sejarah, metode & terapan di dalam media massa*. Jakarta: Kecana Prenada, Media Grup.
- Soemirat, S & Suryana, A. (2017). *Komunikasi persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Sugiyono. (2014). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Yatim, R. (2010). *Metodologi penelitian pendidikan*. Surabaya: SIC.
- Yulianita, N. (2007). *Dasar-dasar public relations*. Bandung: LPPM UNISBA.



LAMPIRAN

Berdasarkan hasil wawancara mendalam peneliti dengan ketiga anggota tim CS yakni Lindi, Ariq dan Ardi, peneliti mendapatkan hasil wawancara berikut:

Wawancara mendalam pertama peneliti lakukan dengan Ariq (AQ), dan berikut hasil wawancara peneliti (P):

P : “okay Riq, gua punya pertanyaan, gua minta tolong untuk jawab sejujur-jujurnya aja, untuk pertanyaannya ada 12, gua mulai dari pertanyaan pertama mengenai Digiflazz, dengan tata cara kalau disampaikan masukan dari atasan yang kita bilang saat ini kebanyakan Drevendy, merasa nyaman gak dengan cara Vendy nyampein?”

AQ : “nyaman-nyaman aja.”

P : “nyaman-nyaman aja ya, kenapa lu bisa merasa nyaman dengan pertanyaan itu?”

AQ : “oh, karena komunikasinya mudah dipahami.”

P : “mudah dipahami ya. Okay, karena lu ngerasa nyaman, gaya komunikasi itu buat lu ingin gak, buat lu jujur dan lu merasa, oh dengan gua ditanya b gitu, gua mau jujur dan tanggung jawab?”

AQ : “iya, pasti lah.

P : “pasti ya, karena lu nya gak merasa tertekan atau apapun?”

AQ : “iya, tidak ada intimidasi juga.”

P : “okay, kalua b gitu, kemudian dengan cara Vendy nanya gitu, itu membut lu ingin jadi lebih baik gak dalam menjalankan tugas lu?”

AQ : “pastinya ko.”

P : “pasti kenapa?”

AQ : “ya karena dengan komunikasi yang baik, pasti akan membuat kerjaan semakin baik juga ko.”

P : “lebih gampang dipahami ya?”

AQ : “lebih mudah dipahami, iya.”

P : “okay, then dengan gaya komunikasinya Vendy yang selama ini yang udah berjalan, eeeee, lu merasa gak kalo segala evaluasi, segala masukan itu bisa lu terima?”

AQ : “iya, pasti bisa di terima, iya bisa.”

P : “trus kemudian, gaya komunikasi yang kayak begitu yang dengan cara yang persuasif gitu ya kita bilangannya kan gak ditegor keras, lu ngerasa gak kalau, eeee lu tuh bisa jadi terbuka untuk ngembangin diri lu gitu, dengan dikasih masukan lu jadi bisa merasa, oh gua kalau dikomunikasiin gini, gua bisa nih jadi lebih berkembang, gua jadi lebih baik lagi.”

AQ : “bisa, bisa”

P : “bisa? then kalau untuk itu, kalau dengan cara komunikasi yang sama lu mau gak untuk jujur nih walaupun lu ngelakuan kesalahan, gitu?”

AQ : “mau.”

P : “misalnya contoh lu ngelakuan kesalahan, then dikasih tau dengan cara seperti itu, lu mau jujur gak?”

AQ : “mau, mau mau”

P : “trus ini nih pertanyaannya, kalau lagi diskusi gitu ya, tata cara, eeee maksudnya gimana yang membuat lu nyaman sehingga kalau lagi diskusi tuh lu mau terbuka, lu mau kasih saran, saran yang lebih enak yang gimana kalau dari sisi lu?”

AQ : “diskusi yang cara santai, yang mudah dipahami gitu.”

P : “kayak, kayak gimana, mungkin, eeee diskusi yang kayak lu rasa, oh gua kalau gua ditanya gua harus jawab atau gua gak perlu ditanya kalau gua ada ide gua akan kasih masukan?”

AQ : “ya bisa kalau ada ide bisa dikasih masukan, bisa buat yang.”

P : “berarti komunikasi yang lebih halus ya?”

AQ : “iya, komunikasi yang lebih halus aja.”

P : “trus, eeee, lu ngerasa gak kalau misalnya, kalau lu lagi salah nih misalnya kayak ngelakuin salah gitu ya, dalam artian kurang tepat lah dalam ngejelasin ke client atau apa, trus dikasih evaluasi gitu ya. Lu merasa itu membuat lu eeee tersudutkan gak?”

AQ : “tidak”

P : “gak ya?”

AQ : “kita menjadi bahan evaluasi juga ko.”

P : “berarti dengan komunikasi tersebut lu gak ngerasa, oh kalau gua ngelakuin kesalahan, misalnya gua merasa tersudutkan gak?”

AQ : “tidak”

P : “okay, then em, lu nyaman gak kalau dengan komunikasi itu lu ada motivasi dalam diri lu buat, oh gua mau kasih yang lebih terbaik lagi nih untuk tugas gua.”

AQ : “iya ya ya”

P : “then kalau misalnya contoh nih ya, misalnya lu ada di tim CS kan ada beberapa jobdesk.”

AQ : “betul”.

P : “terus, di jobdesk tersebut dengan cara komunikasinya Vendy, dengan cara penyampaiannya Vendy, lu merasa membantu gak menyelesaikan jobdesknya?”

AQ : “membantu ko”

P : “membantu kenapa tuh?”

AQ : “karena, eeeee cara penyampaiannya mudah dimengerti, mudah dipahami ko, membuat pekerjaan jadi mudah.”

P : “oh i see, okay, lalu eee misalnya kalau contoh nih, kalau misalnya perusahaan butuh masukan dan disampaikan dengan cara baik, dengan cara yang saat ini, lu mau gak ngasih ee masukan buat perusahaan kedepannya?”

AQ : “ya mau-mau aja.”

P : “oh iya”

AQ : “kalau ada masukan nanti disampaikan.”

P : “ okay, artinya nih pertanyaan terakhir, dengan cara penyampaian gitu, lu mau jujur gak dalam artian kalau kayak, udah nih gua salah ya udah gua jujur aja gitu.

AQ : “iya, mau”

P : “kenapa lu mau, maksudnya kan orang ada yang salah dia gak mau jujur.”

AQ : “iya”

P : “nah kenapa lu dengan eee di tanya Vendy, dengan cara Vendy, lu mau jujur kalaupun lu salah?”

AQ : “karena tidak ada intimidasi juga dari atasannya.”

P ;” okay artinya”

AQ : ”tidak disudutkan”

P : “ tidak disudutkan tidak di intimidasi, artinya memang komunikasinya saat ini dengan caranya Vendy, cocok ya buat lu ya?”

AQ : “iya cocok”

P : “jadi lu kayak, walaupun gua salah gua brani jujur.

AQ : “iya”

P :”bener ya?”

AQ : “betul”

P : “okay sip, thank you Riq, itu aja yang gua mau tanya, okay ya.”

AQ : “siap.”

Wawancara mendalam kedua peneliti lakukan dengan Ardi, hasil wawancara peneliti (P) dengan Ardi (AI) adalah sebagai berikut:

P : “okay, pertama Di, gua mau minta tolong buat, apa, menjawab beberapa pertanyaan soal, ini cara penjelasan atasan atau senior di Digiflazz.”

AI : “okay”

P : “okay, jadi, kita ketahui kan Vendy secara group, di group kalau komunikasinya, cara menyampaikan pesan itu kan lebih ke ngasih tau.”

AI : “iya”

P : “lebih ke apa namanya, evaluasi, ngasih masukan dan lain-lain, caranya Vendy itu, dia itu membantu lu gak dalam artian membuat lu nyaman gak dengan cara komunikasinya seperti itu?”

AI : “untuk dari segi komunikasi, cukup nyaman.”

P : “cukup nyaman.”

AI : “cukup nyaman”

P : “okay then, dari cara Vendy komunikasi gitu lu ada rasa gak, dari diri lu sendiri, lu jujur nih dalam menjalankan tanggung jawab lu di SOP kerjaan CS nih, kan ada SOP.”

AI : “iya”

P : “dengan cara Vendy begitu, ngasih taunya seperti itu, dengan cara Vendy ngasih input seperti itu, itu membuat lu kayak oh gua pengen jujur nih dalam menjalankan tanggung jawab gua.”

AI : “iya”

P : “ada”

AI : “iya, ada.”

P : “then kalau misalnya contoh bgini, setelah di evaluasi, setelah dikasih masukan, lu merasa bahwa dengan cara seperti itu, itu buat lu lebih baik lagi gak dalam menjalani tanggung jawab lu, balik lagi sebagai tim CS?”

AI : “oh iya lah, iya. karena bener2 konstruktif buat gua.”

P : “jadi bener2 di pandu ya?”

AI : “iya, ya.”

P : “dari cara Vendy kayak begitu, lu itu jadi bikin lu bisa nerima evaluasi gak, misalnya contoh nih dikasih masukan, dikasih saran, dengan caranya yang seperti itu nyampainnya, dari sisi pribadi, lu dapet nerima gak masukan tersebut?”

AI : “eee, bisa nerima.”

P : “bisa nerima ya.”

AI : “bisa nerima.”

P : “then kan cara Vendy itu lebih ke pelan-pelan dikasih tau, pelan-pelan di arahin.”

AI : “iya”

P : “then itu membuat lu pengen terbuka gak untuk lebih ngembangin diri lu, jadi missal contoh, sometimes kita ngelakuin kesalahan, setelah dikasih masukan, di kasih evaluasi, kita jadi pengen, oh ternyata gua itu bisa untuk lebih berkembang lagi, lebih bagus lagi, bukan soal kerjaan aja, tapi buat diri gua lebih baik lagi nih.

AI : “oh iya ada.”

P : “ada? Nah itu kenapa?”

AI : “ ee karena, ee pertama kalau dikasih saran sama ko Vendy itu lebih make sense.

P : “ehem”

AI : “lebih, terus lebih mudah dimengerti aja gitu.”

P : “hem, then kalau misalnya begini, sometimes, kita jalanin SOP pasti ada kesalahan.”

AI : “iya”

P : “dengan cara Vendy kasih tau, lu merasa gak kalau caranya itu membuat gua, memilih untuk jujur kalau gua ngelakuin kesalahan. Jadi walaupun gua salah, oh ya udah gua memilih untuk gua jujur. Kadang sometimes ada yang salah, dikasih tau dia gak mau untuk jujur, masih ngeles, segala macam

AI ; “oia”

P : “itu dari sisi lu bagaimana?”

AI : “dari sisi ku itu, kalau untuk dari ko Vendy, eeee, ngasih info ke gua gitu ya.”

P : “e he”

AI : “yang bersifatnya membangun sih gua akan jujur si pasti.”

P : “akan jujur ya?”

AI : “iya.”

P : “okay, artinya dengan cara seperti itu membuat lu memilih, ya udah gua jujur aja.”

AI : “iya”

P : “then, ini kalau misalnya contoh, Vendy open diskusi, dengan caranya nyampein ke lu gitu-gitu, lu pengen gak untuk jadi open di diskusi dan terima masukan?”

AI : “sangat.”

P : “sangat?”

AI : “he”

P : “okay, dari yang ini, kalau bagian yang ini, lebih yang gini, lu merasa gak kalau dengan cara Vendy ngasih tau seperti itu, itu membuat lu kalau lu lagi ngelakuin yang kurang tepat gitu ya, gak salah tapi kurang tepat, itu lu ngerasa kayak kok itu ngerasa di sudutkan?”

AI : “eeee, untuk”

P : “contoh kan bgini, kadang kan ada yang ‘ini mah gara-gara lu jawab begitu.’
Kadang kan ada yang seperti itu.

AI : “iya.”

P : “di tempat lain mungkin ada yang kayak bgitu, kalau lu ngelakuin bgitu, artinya gua yang salah. Dengan caranya Vendy, dengan gayanya Vendy tu membuat lu seperti di sudutkan gak kalau lu ngelakuin hal yang kurang tepat.

AI : “eee terkadang.”

P : “terkadang?”

AI : “terkadang.”

P : “okay, then ada lagi, contoh, ini caranya yang Vendy lakukan membuat lu lebih nyaman gak untuk memberikan yang terbaik dari diri lu, jadi dengan cara Vendy kasih tau, ngasih masukan membuat lu lebih nyaman gak untuk memberikan yang terbaik nih dari diri lu buat company dalam kerjaan lu untuk lebih baik lagi.”

AI : “oh iya, ya.”

P : “then, sekarang gini, kalau contohnya, setiap evaluasi, setiap masukan yang Vendy kasih itu membantu lu gak untuk menyelesaikan setiap masalah kerjaan lu, misalnya contoh nih, misalnya di tim CS ada beberapa flow yang mungkin bolak balik atau gimana, nah setelah di ajarin, dikasih tau lalu, juga dengan caranya Vendy ya, lu ngerasa, oh ternyata ini membantu, gua lebih mengerti. Lu merasa seperti itu atau gimana?”

AI : “untuk saran dari ko Vendy atau masukan dari ko Vendy, terkadang itu ada yang jadi nambah lagi, contoh, gua dikasih tau a sama ko Ven, masalahnya solve di a, tapi dia ada problem kecilnya di b.”

P : “oo”

AI : “kayak gitu sih”

P : “tapi so far, untuk problem yang besarnya terselesaikan?”

AI : “iya, bener”

P : “terselesaikan dan lu paham caranya?”

AI : “tapi, iya paham, tapi menimbulkan masalah yang ini, masalah yang kecil”

P : “ada side impactnya yang kecil ya?”

AI : “iya.”

P : “then, cara komunikasi nya Vendy yang seperti ini, lu menjadi termotivasi gak, ada kan yang tidak termotivasi, nah lu termotivasi gak buat ngasih ke masukan ke perusahaan agar lebih baik lagi.”

AI : “oh iya termotivasi, beberapa gua kan kasih masukan gitu.”

P : “then yang terakhir. Ini adalah pilihan, dengan cara Vendy ngasih tau seperti itu ulu berani gak berkata jujur walau lu ngelakuan kesalahan. Kadang ada orang yang, gua tau gua salah tapi gua brani bilang ‘oh iya sorry ko gua salah’ gitu, nah dari sisi lu dengan cara seperti ini, lu jadi brani gak berkata jujur walaupun lu ngelakuina kesalahan ataupun ada hal yang kurang tepat?”

AI : “brani, cukup brani, iya.”

P : “kenapa, yang ini kenapa?”

AI : “karena, gua tau missal gua salah, bgitu gua gak bilang gua salah, yang pertama gua gak dapet input, gak dapet perbaikan diri. Yang ke dua gua gak bisa evaluasi salah gua di mana, jadi gua gak bisa belajar lagi gitu. Gua kan maunya, kalau misalnya gua ngelakuin kesalahan, gua bisa evaluasi, di note evaluasi gua biasanya bgitu.

P : “okay, artinya secara gak langsung, dibantu dengan cara komunikasi ke lu dengan cara seperti ini, saat ini itu membantu lu buat lu ngembangin diri lu lagi, gitu ya?”

AI : “Iya”

P : “mau lebih jujur lagi, mau lebih tanggung jawab lagi.”

AI : “bener”

P : “walaupun gak semuanya ya kita bilang.”

AI : “iya”

P : “tapi ada bagian-bagian yang membantu lu merasa pengen lebih baik lagi?”

AI : “iya, bener”

P : “okay, thank you Di kalau bgitu.”

Wawancara mendalam ketiga yang peneliti lakukan dengan tim CS adalah bersama Lindi yang juga menjadi narasumber terakhir, dan hasil wawancara peneliti (P) dengan Lindi (L) adalah sebagai berikut:

P : “ya, Lin saya mau minta tolong ada 12 pertanyaan, ini untuk membantu saya dalam mendapatkan jawaban buat skripsi. Dari 12 pertanyaan tersebut nantinya memang digunakan untuk, skripsi itu sendiri, sama ke 2 saya pengen dapet data, ininya seperti itu. Then ini gak jauh-jauh seputar tentang bagaimana kinerja komunikasi di perusahaan Digiflazz, yaitu nantinya digunakan untuk bahan skripsi saya. Jadi, kan kita tau ya bahwa kebanyakan di grup yang berbicara Vendy.

L : “iya ko”

P : “nantinya pastinya Vendy berbicara banyak hal, salah satunya mungkin kasih masukan, menegur dan lain sebagainya. Nah, dengan cara ngomongnya Vendy seperti itu, itu buat kamu nyaman gak?”

L : “ehm, kayaknya cukup nyaman sih.”

P : “cukup nyaman ya, kenapa kamu ngerasa cukup nyaman dengan cara Vendy ngomong bgitu??”

L : “karena ko Vendy ngomong, eeee, ngomongnya itu biasa kayak ada atasannya tapi juga kayak temen gitu loh ko.

P : “mengayomi gitu ya?”

L : “iya! lebih kayak bgitu. Jadi bukan kayak atasan kan kayak, gini, gini ,gini, gini.”

P : “biasa direct kan ya. Nyuruh, merintah”

L : “iya, tapi kalau ko Vendy itu lebih kayak ya itu lebih mengayomi, trus ya kayak kakak gitu, kayak koko ngomong ke adiknya, ya bgitu heheheh

P : “lebih ngajarin ya.”

L : “iya lebih ngajarin, trus lebih nasehatin gitu-gitu. Jadi kayak gak kayak dictator gitu loh ko.

P : “gak ngerasa diintiminasi gitu ya?”

L : “iya! gitu. Jadi ko Vendy cuman ingetin gitu loh. Ngobrol, ngingetin. Kalau bisa lebih enakny tuh gini, gini, gini, gitu ko.”

P : “okey, nah dari cara Vendy itu, bikin kamu berkeinginan gak untuk jujur nih dalam menjalankan tanggung jawab kamu?”

L : “oia, oia.”

P : “tanggung jawab kamu dalam tim CS.”

L : “o iya.”

P : “jadi lebih pengen jujur ya?”

L : “iya, jadi lebih pingin jujur.”

P : “karena lebih santai”

L : “iya”

P : “karena even kamu salah pun, setidaknya dari Vendy yang gak marah atau maki-maki ya?”

L : “iya, e he. Selayaknya seperti adek ke kakak lah, gitu. Karenakan lebih baik dibilangin, dari pada dimarah-marahin ”

P : “artinya kamu lebih seneng seperti itu ya?”

L : “iya”

P : “diajarin pelan-pelan.”

L : “iya”

P : “trus kan Vendy cara ngomongnya juga lebih ke pelan-pelan ya ngasih taunya, ngasih taunya pelan-pelan, dibantu evaluasi segala macem. Nah kamu itu ngerasa gak kalau dengan cara Vendy ngomong ke kamu seperti itu, kamu tuh jadi pengen, oh aku jadi pengen lebih baik lagi nih setelah dikasih tau.”

L : “oh iya tentu.”

P : “tentu ya. Nah kemudian dengan car Vendy seperti itu, kamu merasa gak kalau evaluasi atau masukan yang dikasih itu bisa kamu terima? Dengan cara ngomongnya yang seperti itu.”

L : “aku bisa terima dengan baik ko.”

P : “bisa terima dengan baik, okay.”

L : “malah aku menjadikan itu bukan tamparan sih tapi kayak, ohiya harusnya aku harusnya bisa, maksudnya bisa ke titik itu ya, kenapa kok aku gak, maksudnya aku bisa berkembang sampai ke titik yang ko Vendy bilang, tapi kok kenapa aku memilih.

P : “belum”

L : *“belum atau males-malesan kayak aku sesudahnya gitu.*

P : “okay, artinya memang cara ngomongnya Vendy ke kamu lebih, karena lebih nyantai, lebih mengayomi, jadinya lebih enak ya?”

L : “iya”

P : “trus, kan sekarang posisinya Vendy adalah kita bilangnya senior kamu lah ya atau atasan kamu gitu ya, jadi Ketika dia ngomongnya gitu, cara nyampeinnya b gitu, kamu ngerasa gak, kalau dengan cara seperti itu kamu mau terbuka untuk lebih ngembangin karakter kamu? Jadi misalnya contoh nih, saat ini kamu mungkin ‘kok aku belum bisa berani nih ko untuk push seller terus-terusan’ misalnya b gitu, nah dengan cara dikasih tau yang carany Vendy, k mau jadi ngearasa ‘oh, iya ya aku sebenarnya bisa, Cuma aku belum brani.’ Jadinya kamu punya rasa ‘oh aku terbuka nih buat mengembangkan diriku lagi’ merasa seperti itu gak? ”

L : “oh iya, merasa. Kayak aku pingin, ee, dulu awalnya kayak gak mungkin nih bisa mengerti pekerjaan ini semuanya kan, karena kan bukan dibidang ku sebelumnya. Tapi karena dari ko Vendy yang, ya itu yang lebih ngajari, terus kayak ngembimbing, gak ngelepas, trus ngasih keberanian, gitu kayak, ‘gapapa-gapapa, ayo lanjutin , lanjutin terus’ dan juga ngasih kepercayaan di, jadi kayak, eee walaupun kayak masih baru tapi disuruh handle client maksudnya ‘ya udah coba kamu handle dulu.’”

P : *“udah berani nyoba ya?”*

L : *“iya, gitu. Jadi otomatis aku pengen banget tambah mempelajari hal ini, gitu. Gitu, jadi ya, ya, ya apa ya buat diriku ”*

P : “lebih baik lagi?”

L : “iya, jadi lebih baik lagi kedepannya, gitu.”

P : “okay, nah pasti pernah dong, kalau lagi kerja atau mungkin lagi ngejalanin jobdesknya, kamu pernah ngelakuin kesalahan.”

L : “iya ko, he he”

P : “iya, hehe, wajar.”

L : “he he he”

P : “nah terus dari sisi kamu, kalau dengan cara Vendy ngomong ke kamu, ngasih tau kamu kayak gitu, kamu memilih gak untuk jujur kalau kamu ngelakuin kayak kesalahan atau kamu kurang tepat misalnya. Kamu brani untuk memilih ‘oh aku lebih naik jujur gitu’ atau kamu merasa ‘karena ko Vendy nyampein gitu.’ aku jadi memilih, ‘ah udah aku gak jujur aja’ kamu lebih ke yang mana sifatnya?”

L : “aku lebih baik memilih jujur lalu di tegur langsung, daripada ko Vendy tau lalu nanti aku di tegur, he he.”

P : “okay, kalau misalnya dengan cara, misalnya kan kamu dikasih tau nih. Kamu bersedia gak berdiskusi dalam menerima masukan?”

L : “bersedia”

P : “contoh nih, misalnya Vendy bilang ‘oh Lindi, kamu baiknya gini, gini, gini’ nah kamu ngerasa kayak ‘oh ini kayaknya kurang cocok koh sama aku.’ Nah kamu mau gak diskusi dengan Vendy, dengan caranya yang bgiu?”

L : “aku bersedia! Malah sempat beberapa kali aku langsung berdiskusi atau menentang.”

P : “menentang ya? He he , okay”

L : “iya, tapi memang, lagi karena aku menghargai ko Vendy sebagai senior aku dan atasan ku, aku juga ya harus mendengar masukannya. Jadi lebih memilih untuk ngalah gitu, kayak ‘ya okay’. Jadi kyk agak mundur gitu loh, walaupun itu menentang dari karakter ku sendiri ya, tapi ya, ya udahlah, hehe.”

P : “okay, hehe”

L : “nah tapi aku brani buat langsung menentang gitu brani, tapi kalau ko Vendy udah bilang kayak ya toh maksud e ya maunya apa? Ya aku paling, ‘oh ya udah. Aku yang mundur lah. okay, berarti dari beliau sendiri kan udah ‘no’ gitu. Kalau aku masih ngotot ‘yes’ kan gak lucu gitu. Jadi ya, aku cukup brani, tapi juga liat situasi nya.”

P : “tau batasan ya.”

L : “iya tau batasan dan situasinya lah, gitulah.”

P : “ okey, nah ngomong-ngomong tad ikan soal diskusi ya, trus kalau misalnya contoh nih, eee dengan cara Vendy ngomong kayak gitu, tad ikan diskusi dan cara ngomong Vendy begitu, dengan cara penyampaiannya seperti itu, kamu merasa gak itu membuat kamu tersudutkan kalau kamu ngelakuin hal yang kurang tepat? Kayak kamu ngerasa ‘oh kok aku jadi disalahkan ya?’ pernah merasa seperti itu gak atau merasa di sudutkan gak dengan cara penyampaian Vendy seperti itu?’

L : “kadang sih aku pernah ngerasa seperti itu, disudutkan ‘oh berarti aku ngelakuin sesuatu yang salah ya?’ tapi ya apa ya. Penyampaian ko Vendy itu tidak menyudutkan aku cuman, situasinya itu loh.”

P : “oh, ehem”

L : “yang bikin aku merasa aku tersudut sendiri, tapi dari kata-katanya ko Vendy, gak pernah menyudutkan, tapi dari aku sendiri merasa tertampar gitu lo kayak”

P : “oh, karena pernah ngelakuin kesalahan.”

L : “iya”

P : “walaupun ditegurinya secara baik, tapi kamu dari omongannya Vendy gak merasa ‘oh aku disudutkan’, tapi dari keadaannya yang membuat kamu”

L : “iya, aku kasih contoh boleh kah ko?”

P : “boleh.”

L : “oh boleh, nah jadi kapan hari itu pernah ada bilang yang pendingan yang kemarin itu loh ko, nah pendingan kemarin. Itu mungkin aku pagi-pagi ya, mungkin aku memang salah sih, mungkin aku ngantuk atau aku males tapi aku gak tau ya posisinya aku saat itu atau blank otak ku.

P : “kurang konsen lah kita bilang saat itu.”

L : “iya ko, kurang konsen. Nah, aku bilangnya ‘orangnya bilang gak masuk aja kan, client nya’ trus aku push ke ko Vendy, ko Vendy lgsung gagal. 2 hari atau 3 hari kemudian sellernya marah kayak ‘kenapa kok gagal? Ini kan sudah sukses bla bla bla’. Lalu ko Vendy tuh info, tapi gak langsung nyudutin gitu lo, gak nyudutkan tapi situasinya kan kayak ngerasa ‘oh iya aku kan yang salah itu, kenapa? Dari ko Vendy sendiri ‘gakpapa, ini bukan kesalahannya kita sendiri.’ Maksudnya bukan kesalahan dari kita aja gitu loh tapi juga dari dia. Tapi ini jadikan pembelajaran. Tapi dari posisi itu ko Vendy tetep jadi tameng gitu loh,

P : “tetap brani ngebela.”

L : “iya ko, ngebela tim nya. Ya tapi timnya di belakangnya dimarahin. Maksudnya
gak dimarahin gak diapain, cuman.”

P : “diedukasi.”

L : “iya, buat pembelajaran aja. ‘lain kali jangan kayak gitu’ nah itu buat kau bener-
bener tersudut positif sih, maksudnya ‘oh iya aku salah’

P : “iya, salah tau mau belajar untuk benerin.”

L : “he eh istilahnya, kan, pagi jangan ngantuk gitu loh, hehe”

P : “ hehe, wajar, wajar”

L : “ jadi bukan kata-katanya ko Vendy sih, tapi lebih kayak situasinya.

P : “keadaannya ya?”

L : “iya keadaannya yang bikin aku, sendiri yang merasa aku ‘oh aku yang salah itu’
he he, gitu.

P : “artinya Kembali lagi, artinya kamu brani untuk jujur ya?”

L : “iya”

P : “oke, kalau misalnya gini, pernah gak kamu ngerasa, kayak kalau diberikan masukan
atau evaluasi aku merasa bisa terima dan aku pengen nih untuk ngasih yang lebih
baik lagi.”

L : “iya”

P : “jadi misalnya, kayak tadi ya, contoh kan pagi ya, mungkin kamu ngerasa, oh dengan
cara dikasih tau seperti itu, kamu jadi ‘oia karena ko Vendynya udah kasih tau, udah
nyemangantin juga’ udah, gak marah lah ya kasarnya jadi aku bisa lebih baik lagi.

L : “iya.”

P : “ngerasa seperti itu?”

L : *“ngerasa seperti itu, apa lagi masih dikasih kepercayaan sama ko Vendy, pastinya, namanya perasaan ya ko, he he, pastilah Namanya manusia kan ‘aduh merasa berasalah’, ‘gmn ini anak, salah lagi gak nih anak?’ tapi aku ngeliat dari ko Vendy sendiri sih percaya-percaya aja gitu loh ko, kalau aku ini gak ngulangin kesalahan yang sama gtu lo. Walaupun, ya mungkin.”*

P : *“kalo salah, wajar.”*

L : *“limapuluh, limapuluh kan ngulanginnya, tapi dari ko Vendy sendiri kan kayak percaya gitu loh, walaupun ndia gak ngomong secara langsung tapi setiap ada client atau persoalan seperti apa, mesti tak ‘ya udah selesain dulu’ jadi masih diberikan kepercayaan itu tuh membuat ya aku sendiri mau.*

P : *“mau ya?”*

L : *“he eh”*

P : *“nah karena gini nih, kadang setiap, adakalanya kan kita gak tau nih masalahnya gimana, caranya gimana. Nah dengan cara Vendy ngasih tau kamu kayak bgiu, kamu terbantu gak buat nyelesaiin setiap masalah kerjaan kamu? Dengan cara komunikasinya Vendy, dengan cara Vendy ngasih taunya seperti itu, itu membuat kamu ngerasa ‘oia, kalau ko Vendy yang ngasih tau seperti ini, aku jadi lebih ngerti nih bagaimana cara nyelesiinya.’*

L : *“iya.”*

P : *“then kami ini, pernah gak, ehm, termotivasi gak dari kata-katanya Vendy, atau mungkin dengan cara Vendy nyampein gitu, kamu jadi termotivasi untuk memberikan masukan kepada perusahaan agar lebih baik lagi kedepannya”*

L : *“memberikan masukan ke perusahaan?”*

P : *“he em, pernah gak kayak kamu, missal contoh nih kayak Vendy bilang ‘oh Lin, ini kayak gini nih harusnya’ atau ‘ini baiknya begini’ nah kamu kayak ‘oh ko ini ada yang lebih baik.’ Nah kamu tuh, dengan cara Vendy nyampein ke kamu, kamu ada ngerasa gak kayak ‘oh aku termotivasi nih untuk ngebantuin perusahaan lebih baik lagi dari saranku sendiri.?”*

L : *“eee, kalau keinginan sih ada, tapi cuman kayak e pikiran ku masih kurang, gak se maju atau serasional ko Vendy.”*

P : *“belum ini ya, belum nguasain fieldnya ya?”*

L : *“ho oh, karena beberapa kali aku udah sempet, eee, mengutarakan apa yang aku rasa tapi dari segi ko Vendy kayak, ‘kayaknya gak usah deh’ maksudnya kayak maksudnya ‘(masih) bisa ini, bis aitu kok’. Jadi aku mengutarakan, mungkin ide atau saranku gitu loh ko, tapi karena ko Vendy itu lebih dipoles lagi gitu loh, oh jadinya ‘nah ini yang lebih baik’. Jadi kalau dari ide ku sendiri sih, kalau keinginan sih aku mau, cuman aku gak tau apa, sekali keluar atau sekali ada masukan atau apa gitu mengutarakan gitu, mungkin ko Vendy juga liat dari positifnya ide ku atau pemikiran ku ini tadi trus dipoles gitu. Jadi dia gak nolak mentah-mentah gitu loh ko. Gak kayak yang ‘oh, gak, gak, gak’ he he, ya maksude, y aitu tadi.”*

P : *“artinya ada ide, memang walaupun belum sempurna dibantu sempurnakan.”*

L : *“iya, iya, he he karenakan pemikirannya gak”*

P : *“belum se ini ya, belum, belum secepat Vendy ya.”*

L : *“iya, he he.”*

P : *“nah ini yang terakhir Lin, ngomongin dari segala hal, kamu dengan cara Vendy nyampein kamu, dengan cara Vendy kasih tau kamu itu, kamu berani gak berkata*

jujur walaupun kamu ngelakuin kesalahan. Kadang kan ada yang gini, contoh, dia tau dia salah, tapi dia gak brani jujur nih, walaupun sudah diberi evaluasi dan diberi masukan dia tetap kayak yang 'duh aku gak brani jujur.'. Dari sisi kamu dengan cara Vendy seperti itu nyampein ke kamu, kamu kamu ngerasa gak 'oh karena ko Vendy udah nyampein dengan cara yang membuat aku nyaman' ya atau merasa oh ini cocok nih dengan cara aku, aku jadi brani jujur walaupun aku salah, gitu. Seperti itu, jadi ngerasa walaupun ya, walaupun kamu salah, kan kadang orang brani aja gak jujur, berarti dengan caranya Vendy, kami brani jujur gak?

L : "aku brani!"

P : "brani ya?"

L : "malah kapan hari pernah ko, sama Ariq waktu itu juga ko, kan depositnya kan terlambat masuk kan ko, udah setengah jam kali, itu Ariq bilang 'udah biarin, biarin' tapi aku gak nyudutin Ariq ya ko."

P : "iya, ya"

L : "maksude kan ko Vendy cek kan di tegur gitu kan ko, 'udah Riq, bilang aja'. Bukan karena aku brani sih ko, tapi lebih takut menyimpan dari pada mengutarakan, ngerti gak sih ko?"

P : "oh oke, oke"

L : "lebih deg-degan, 'aduh ini apa ini tadi, apa ini tadi lupa ya?' nah gitu jadi aku namae, 'maaf ya ko tadi depositnya kelewat gitu, gara-gara kelupaan kita berdua gitu'. Trus dari response ko Vendy 'oh ya udah gapapa' maksude 'coba evaluasi dan jadiin pelajaran gitu' jadi ya gak takut, tapi ya gak yang buat kesalahan terus ya ko cuman ya dari sisi ku itu tau 'ya udah jujur aja kalau bersalah'

P : *“dan bisa diperbaiki.”*

L : *“iya, jadikan ko Vendy juga jadi gak kecewa ya, kalau tau, tau sendiri kan kayak ‘lah kok kamu gak jujur?’ tapi itu yang, yang tau ya ko kendalanya, tapi ko kalau kendala yang kelupakan atau gak ketumpuk atau memang gak tau, ya aku gak bilang “*

P : *“ya kan karena gak tau.”*

L : *“kalau memang kelewat, atau aku gak ngerjain atau aku udah note tapi tiba-tiba lupa diotakku sendiri tapi gak note gtiu lo ko, tapi aku note di note ku, trus aku lupa, blank gitu, ya mungkin mahlum, aku kalau ditegur aku terima sih. ‘iya ko, iya ko’.*

P : *“ oke, artinya so far, cara vendy nyampein ke kamu, cara Vendy negur, cara Vendy evaluasi itu membuat kamu jadi jujur ya, jadi pengen jujur, trus kayak, even kamu tau kayak oh, ‘aku salah’ kamu tetap brani jujur dan juga sampe, ya tanggung jawab ya kita bilanganya tanggung jawab,, jadi walaupun salah ataupun untuk pekerjaan kamu lebih brani tanggung jawab ya?’*

L : *“iya, karena gaya kemepimpinan ko Vendy, bagus.”*

P : *“bagus ya?”*

L : *“iya he he’*

P : *“oke kalau bgitu, thank you Lin, itu ee pertanyaannya, dan nantinya kalau ada pertanyaan lainnya aku tanya lagi.”*

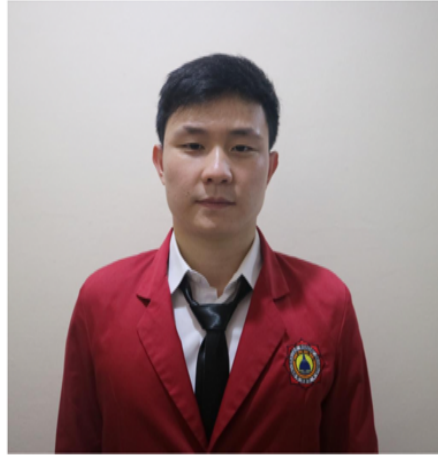
L : *“iya hehe”*

P : *“thank you ya Lin.”*

L : *“thank you ko”*



DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Identitas Pribadi

Nama Lengkap : David Thomas
Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 20 Mei 1994
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Agama : Budha
Kewarganegaraan : WNI
Alamat : Griya Sangiang Mas, Blok EA 19 No 19
Nomor Telepon : 082299167507
IPK : 3.77
Riwayat Pendidikan :
- 2009 – 2012 : SMA Tarsisius Vireta
- 2006 – 2009 : SMP Tarsisius Vireta