

KOMUNIKASI BISNIS

Galuh Sandi

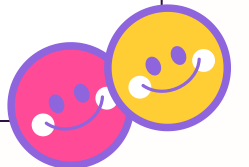


Komunikasi



Proses pertukaran informasi, gagasan, dan pesan antar individu/kelompok.

70% aktivitas manusia digunakan untuk berkomunikasi



Komunikasi Bisnis

Komunikasi yang digunakan dalam konteks bisnis untuk mencapai tujuan organisasi

Tujuan:
menyampaikan informasi, membangun hubungan, memengaruhi, dan menciptakan keputusan yang tepat



“Bisnis adalah komunikasi, dan komunikasi adalah bisnis” (Boove, 2003).

Elemen Komunikasi Bisnis

Elemen	Pengertian	Contoh dalam Bisnis
Komunikator (Sender)	Pihak yang mengirim pesan atau informasi.	Manajer memberi instruksi kerja kepada staf.
Pesan (Message)	Informasi, ide, atau perintah yang disampaikan.	Agenda rapat, laporan penjualan, strategi pemasaran.
Media/Saluran (Channel)	Jalur atau sarana untuk menyampaikan pesan.	Tatap muka, email, telepon, aplikasi chat, video call.
Komunikan (Receiver)	Pihak yang menerima dan menafsirkan pesan.	Karyawan, pelanggan, investor.
Umpan Balik (Feedback)	Respon atau tanggapan dari penerima pesan.	“Baik, akan saya kerjakan”, laporan hasil kerja.
Gangguan (Noise)	Hambatan yang mengganggu proses komunikasi.	Sinyal internet buruk, pesan tidak jelas, miskomunikasi.

Model Komunikasi

Model	Pengertian	Kelebihan	Contoh dalam Bisnis
Linear (Shannon-Weaver)	Komunikasi satu arah: pengirim → pesan → penerima.	Sederhana, cocok untuk pesan singkat.	Surat edaran, iklan TV.
Interaksional	Komunikasi dua arah dengan feedback, tapi masih bergantian (tidak	Ada respon, bisa memperjelas pesan.	Tanya jawab saat presentasi.
Transaksional	Komunikasi dua arah, simultan, saling memengaruhi.	Realistis, mencerminkan komunikasi nyata.	Negosiasi, rapat tim, diskusi bisnis.

Tujuan Komunikasi Bisnis

Mencapai Pemahaman Bersama

Contoh: karyawan memahami SOP baru yang dijelaskan manajer.

Membangun Hubungan & Kepercayaan

Contoh: komunikasi yang ramah dan transparan menjaga loyalitas pelanggan.

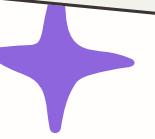
Mendukung Pengambilan Keputusan

Contoh: laporan keuangan membantu manajer menentukan langkah investasi.

Meyakinkan & Memengaruhi

Contoh: presentasi penjualan meyakinkan investor untuk menanam modal.

Fungsi Komunikasi Bisnis



INFORMATIF

PERSUASIF

KONTROL

EMOTIF

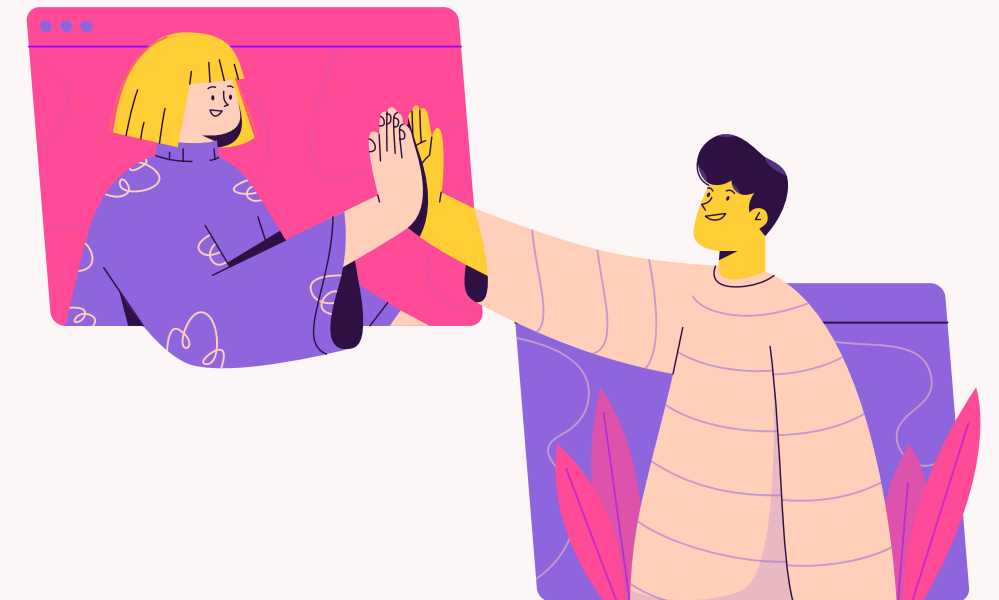
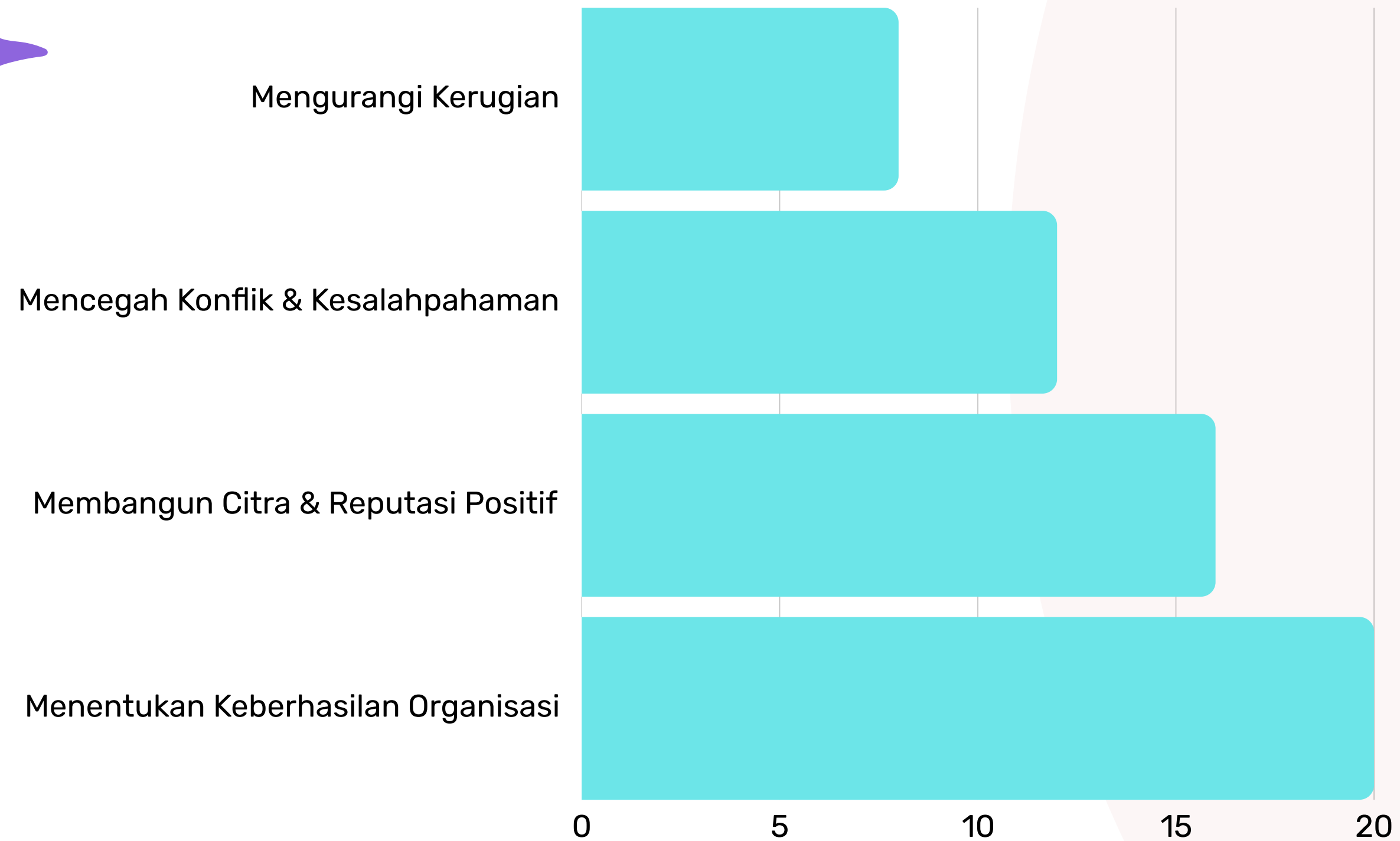
 Informatif → memberi informasi penting.
Contoh: laporan penjualan.

 Persuasif → memengaruhi opini & tindakan.
Contoh: iklan produk baru.

 Kontrol → mengarahkan & mengendalikan.
Contoh: instruksi kerja atasan.

 Emotif → mengekspresikan perasaan & kedekatan.
Contoh: ucapan terima kasih pada pelanggan.

Pentingnya Komunikasi Efektif



Contoh komunikasi bisnis yang efektif di lingkungan sehari-hari?

Apa dampaknya jika komunikasi bisnis tidak efektif?

Bagaimana peran teknologi dalam mendukung atau justru menghambat komunikasi bisnis?



**TERIMA
KASIH**

