

ABSTRAK

Komunikasi interpersonal merupakan bagian penting dalam membangun hubungan kerja, terutama dalam struktur organisasi yang melibatkan atasan dan bawahan secara langsung. Komunikasi yang efektif antara supervisor dan sales dapat meningkatkan efektivitas kerja melalui pemahaman yang selaras, koordinasi yang baik, serta pencapaian tujuan bersama. Penelitian ini berjudul *Hubungan Komunikasi Interpersonal Supervisor dengan Efektivitas Kerja Sales di PT Kalista Prima Cabang Bandung: Studi Regresi Linear Sederhana*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana hubungan antara komunikasi interpersonal supervisor dengan efektivitas kerja sales. Variabel X dalam penelitian ini adalah komunikasi interpersonal berdasarkan teori De Vito, sedangkan variabel Y adalah efektivitas kerja berdasarkan teori Denison. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik sampling nonprobability dan metode sampling jenuh (sensus), dengan populasi sekaligus sampel yang terdiri dari seluruh sales di PT Kalista Prima Cabang Bandung. Teknik pengumpulan data menggunakan angket (data primer) dan data sekunder. Analisis data dilakukan dengan regresi linear sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi interpersonal (X) memiliki hubungan sebesar 0,301 atau 30,1% terhadap efektivitas kerja (Y), sementara sisanya sebesar 69,9% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian. Dimensi keterbukaan dalam komunikasi interpersonal serta keterlibatan dalam efektivitas kerja memperoleh penilaian tertinggi dari responden.

Kata kunci: komunikasi interpersonal, efektivitas kerja, supervisor, sales

ABSTRACT

Interpersonal communication is an essential component in building work relationships, especially within organizational structures involving direct interactions between superiors and subordinates. Effective communication between supervisors and sales personnel can improve work effectiveness through aligned understanding, smooth coordination, and the achievement of shared goals. This research is entitled The Relationship Between Supervisor's Interpersonal Communication and Sales Work Effectiveness at PT Kalista Prima, Bandung Branch: A Simple Linear Regression Study. The purpose of this study is to determine the relationship between supervisor's interpersonal communication and the work effectiveness of sales personnel. Variable X in this study is interpersonal communication based on De Vito's theory, while variable Y is work effectiveness based on Denison's theory. This research uses a quantitative approach with a non-probability sampling technique and saturated sampling method (census), with the population and sample consisting of all sales personnel at PT Kalista Prima, Bandung Branch. Primary data was collected using questionnaires, and secondary data was also used. Data analysis was conducted using simple linear regression. The results showed that interpersonal communication (X) has a relationship of 0.301 or 30.1% with work effectiveness (Y), while the remaining 69.9% is influenced by other variables outside the study. The dimension of openness in interpersonal communication and involvement in work effectiveness received the highest scores from respondents.

Keywords: *interpersonal communication, work effectiveness, supervisor, sales*

RINGKESAN

Komunikasi interpersonal mangrupikeun bagian anu penting dina ngawangun hubungan kerja, utamina dina struktur organisasi anu ngalibatkeun langsung antara atasan jeung bawahan. Komunikasi anu éfektif antara supervisor jeung sales tiasa ningkatkeun efektivitas kerja ngaliwatan kasaluyuan pamahaman, koordinasi anu lancar, sarta ngahontal tujuan bareng. Panalungtikan ieu judulna Hubungan Komunikasi Interpersonal Supervisor jeung Éfektivitas Kerja Sales di PT Kalista Prima Cabang Bandung: Studi Regresi Linear Sederhana. Tujuan tina panalungtikan ieu nyaéta pikeun nyaho hubungan antara komunikasi interpersonal supervisor jeung efektivitas kerja sales. Variabel X nyaéta komunikasi interpersonal dumasar kana téori De Vito, sedengkeun variabel Y nyaéta efektivitas kerja dumasar kana téori Denison. Méthodeu nu dipaké nyaéta pendekatan kuantitatif jeung téknik sampling nonprobabilitas sarta métode sampling jenuh (sensus), kalayan populasi jeung sampel nyaéta sakumna sales di PT Kalista Prima Cabang Bandung. Data dikumpulkeun ngaliwatan angket salaku data primer sarta data sekundér. Analisis data maké regresi linear sederhana. Hasil panalungtikan nunjukkeun yén komunikasi interpersonal (X) miboga hubungan sabesar 0,301 atawa 30,1% kana efektivitas kerja (Y), sedengkeun sésana 69,9% dipangaruhan ku variabel séjén di luar panalungtikan ieu. Diménsi kabuka dina komunikasi interpersonal jeung keterlibatan dina efektivitas kerja meunangkeun nilai pangluhurna ti para résponden.

Kata kunci: komunikasi interpersonal, efektivitas gawe, supervisor, sales