

Pengaruh Komunikasi Interpersonal Terhadap Pengambilan Keputusan di PT MEGI

Kaka Zulfian Arrofiq *, Dadan Mulyana

Prodi Prodi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung, Indonesia.

kakazulfianarrofiq@gmail.com, dadan.mulyana@unisba.ac.id

Abstract. In a dynamic and competitive business world, the effectiveness of decision-making is key to the success of a company. Interpersonal communication plays an important role in supporting effective decision-making in the company. PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI) Yogyakarta branch faces the challenge of low interpersonal communication which has an impact on limited employee participation in the decision-making process. This research is intended to explore the influence of interpersonal communication on decision-making at PT Mang Engking Group Indonesia, Yogyakarta branch, focusing on indicators of openness, empathy, support, positivity, and equality. The research will utilize quantitative methodology, utilizing survey as the main method of data collection, involving 56 respondents from two branches of PT Mang Engking Group in Yogyakarta. The results showed that interpersonal communication variables significantly influenced decision making at PT Mang Engking Group Indonesia Yogyakarta branch. Openness, empathy, support, positivity, and equality affect decision-making both partially and simultaneously. This finding emphasizes that the quality of interpersonal communication contributes significantly to improving the effectiveness of decisions in the company.

Keywords: *Interpersonal Communication, Decision Making, Empathy.*

Abstrak. Dalam dunia bisnis yang dinamis dan kompetitif, efektivitas pengambilan keputusan menjadi kunci keberhasilan suatu perusahaan. Komunikasi interpersonal memainkan peran penting dalam mendukung pengambilan keputusan yang efektif di perusahaan. PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI) cabang Yogyakarta menghadapi tantangan rendahnya komunikasi interpersonal yang berdampak pada keterbatasan partisipasi karyawan dalam proses pengambilan keputusan. Penelitian ini dimaksudkan dalam mengeksplorasi pengaruh komunikasi interpersonal terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta, dengan fokus pada indikator keterbukaan, empati, dukungan, rasa positif, dan kesetaraan. Penelitian ini menggunakan teori FIRO (Fundamental Interpersonal Relationship Orientation). Penelitian memanfaatkan metodologi kuantitatif, dengan memanfaatkan angket sebagai metode utama pengumpulan data, melibatkan 56 responden dari dua cabang PT Mang Engking Group di Yogyakarta. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel komunikasi interpersonal berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Keterbukaan, empati, dukungan, rasa positif, dan kesetaraan memengaruhi pengambilan keputusan baik secara parsial maupun simultan. Temuan ini mempertegas bahwa kualitas komunikasi interpersonal berkontribusi penting dalam meningkatkan efektivitas keputusan di perusahaan.

Kata Kunci: *Komunikasi Interpersonal, Pengambilan Keputusan, Empati.*

A. Pendahuluan

Industri kuliner merupakan salah satu sektor yang terus mengalami pertumbuhan signifikan di Indonesia. Kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) industri pengolahan nonmigas mencapai 40,33%, menjadikannya sebagai penyumbang terbesar di antara sektor industri lainnya (Putra, 2024). Menurut Badan Pusat Statistik (2023), tercatat sebanyak 4,85 juta usaha makanan dan minuman aktif di Indonesia, mencerminkan peran besarnya dalam menyerap tenaga kerja dan mendukung sektor pariwisata serta ekonomi kreatif nasional. Dalam lanskap industri yang kompetitif ini, pelaku usaha tidak hanya dituntut untuk berinovasi dalam produk, tetapi juga dalam pengelolaan internal, khususnya dalam aspek komunikasi dan pengambilan keputusan yang efektif.

Salah satu pelaku usaha kuliner yang berkembang pesat di Indonesia adalah PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI), yang dikenal dengan konsep makan di atas kolam ikan dengan suasana alam pedesaan. Restoran ini menampilkan arsitektur tradisional Sunda dan menyajikan hidangan berbahan dasar seafood, seperti udang galah dan ikan gurame. (.)Seiring waktu, restoran ini berkembang menjadi jaringan nasional dengan berbagai cabang di kota-kota besar di Indonesia. Namun, meskipun berkembang pesat, PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI) cabang Yogyakarta menghadapi tantangan dalam komunikasi internal, khususnya komunikasi interpersonal yang berkaitan dengan pengambilan keputusan.

Rapat general briefing yang dilakukan setiap bulan seharusnya menjadi ruang strategis untuk diskusi dan evaluasi antar divisi, namun kenyataannya, partisipasi karyawan dalam proses ini masih tergolong rendah. Hasil wawancara melalui telepon WhatsApp pada 17 Oktober 2024 dengan dua manajer, Irfan Nurpathoni dan Anggi Rahman Maulana, menunjukkan bahwa komunikasi antara atasan dan bawahan belum berjalan optimal. Irfan menyebut bahwa rapat seringkali hanya diisi oleh penyampaian program dari pimpinan, sementara karyawan lebih banyak pasif dan jarang memberikan ide. Hal serupa disampaikan oleh Anggi yang menyoroti kecenderungan karyawan untuk diam atau ragu menyampaikan pendapat. Situasi ini menunjukkan adanya hambatan dalam komunikasi yang berdampak pada efektivitas proses pengambilan keputusan.

Komunikasi interpersonal yang efektif memiliki peran sentral dalam kelangsungan dan keberhasilan organisasi(.). Menurut De Vito (dalam Irfal, 2021), komunikasi interpersonal adalah komunikasi antar dua individu yang saling memengaruhi, baik secara langsung maupun tidak langsung. De Vito menjelaskan bahwa komunikasi interpersonal yang baik ditandai dengan lima indikator utama, yaitu keterbukaan (*openness*), empati (*empathy*), dukungan (*supportiveness*), rasa positif (*positiveness*), dan kesetaraan (*equality*). Lingkungan kerja yang mendukung menurut Sudirman dan Fauzi (2022) sangat dipengaruhi oleh komunikasi yang terjalin baik antar individu dalam organisasi. Ketika komunikasi interpersonal berjalan dengan baik, karyawan merasa lebih dihargai, didengar, dan dilibatkan dalam pengambilan keputusan, sehingga berdampak pada meningkatnya motivasi dan kinerja.

Penelitian yang dilakukan oleh Munthe et al. (2021) menunjukkan bahwa pengetahuan, emosi, dan persepsi individu memiliki pengaruh besar terhadap kualitas keputusan yang dibuat dalam organisasi. Sementara itu, Syafaruddin et al. (2020) menegaskan bahwa komunikasi interpersonal yang dilakukan oleh pemimpin terbukti berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan dan peningkatan mutu lembaga. Temuan-temuan tersebut mengindikasikan pentingnya kualitas komunikasi antara pimpinan dan bawahan dalam mencapai keputusan yang optimal.

Penelitian ini didukung oleh kerangka teori Fundamental Interpersonal Relationship Orientation (FIRO) yang dikembangkan oleh William Schutz pada tahun 1958 (dalam Lismawati et al., 2020). Teori FIRO menjelaskan bahwa individu memiliki tiga kebutuhan utama dalam relasi interpersonal, yaitu kebutuhan untuk terlibat (*inclusion*), kebutuhan akan kontrol (*control*), dan kebutuhan untuk menunjukkan kasih sayang atau afeksi (*affection*). Kebutuhan-kebutuhan ini memengaruhi cara individu berinteraksi dalam kelompok dan tingkat partisipasi mereka dalam proses kolektif, termasuk dalam pengambilan keputusan di tempat kerja.

Komunikasi interpersonal, dalam pandangan Roem dan Sarmiati (2019), merupakan proses pertukaran pesan yang memungkinkan individu untuk menangkap dan merespons secara langsung pesan yang diterima, baik secara verbal maupun nonverbal. Aesthetika (2018) menambahkan bahwa komunikasi interpersonal melibatkan pertukaran informasi yang aktif dan dinamis antara individu, yang sangat berguna dalam membina hubungan kerja yang sehat.

Proses pengambilan keputusan, menurut Pasolong (2023), merupakan suatu proses sistematis

dalam memilih alternatif terbaik dari sejumlah opsi yang tersedia. Ini tidak hanya melibatkan pilihan, tetapi juga penilaian rasional atas konsekuensi dari setiap alternatif. Febriansah dan Meiliza (2020) menegaskan bahwa proses pengambilan keputusan yang efektif harus didasarkan pada pertimbangan matang terhadap berbagai informasi yang relevan. Oleh karena itu, melibatkan karyawan dalam proses ini melalui komunikasi interpersonal yang baik menjadi sangat penting untuk memastikan keputusan yang diambil benar-benar mencerminkan kondisi aktual dan kebutuhan organisasi.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: “Adakah pengaruh komunikasi interpersonal terhadap pengambilan keputusan?”. Selanjutnya, tujuan dalam penelitian ini diuraikan dalam pokok pokok sbb: (1) Untuk mengetahui pengaruh keterbukaan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta, (2) Untuk mengetahui pengaruh empati terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta, (3) Untuk mengetahui pengaruh dukungan dalam pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta, (4) Untuk mengetahui pengaruh rasa positif terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. (5) Untuk mengetahui pengaruh kesetaraan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi secara teoritis dan praktis. Secara teoritis, hasil penelitian ini dapat memperkaya literatur ilmiah tentang komunikasi interpersonal dan pengambilan keputusan, serta mengisi kesenjangan dalam penelitian sebelumnya, khususnya di sektor kuliner yang masih jarang dikaji(.). Penelitian ini juga dapat memberikan tambahan pemahaman bagi pengembangan teori manajemen sumber daya manusia. Secara praktis, hasil temuan ini diharapkan menjadi panduan bagi PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI) cabang Yogyakarta dalam merancang strategi komunikasi yang lebih efektif dan partisipatif, sehingga proses pengambilan keputusan di perusahaan menjadi lebih inklusif dan responsif terhadap kondisi nyata di lapangan.

B. Metode

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan eksperimental, yaitu melakukan pendekatan yang sistematis dan terkontrol untuk mengetahui pengaruh suatu perlakuan (treatment). Metode kuantitatif dipilih karena memungkinkan peneliti mengumpulkan data terukur dan menganalisis hubungan antar variabel secara objektif melalui uji statistic. Paradigma yang digunakan dalam penelitian ini adalah positivitik, yaitu menekankan pengumpulan data empiris untuk memperoleh kesimpulan yang valid.

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh karyawan PT mang Engking Group Indonesia (MEGI) cabang Yogyakarta, yang tersebar pada dua cabang restoran, yaitu Gubug Makan Mang Engking Pusat dan Gubug Makan Mang Engking Soragan Castle dengan total 96 karyawan dari berbagai divisi. Sampel penelitian ditentukan menggunakan teknik simple random sampling menggunakan rumus Slovin dengan error level sebesar 10% dengan perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{96}{1 + 96 \times 10\%} = \frac{96}{1 + 96 \times 0,01} = 48,979 \quad (1)$$

Dari jumlah populasi 96 diperoleh jumlah sampel minimum untuk penelitian ini sebesar 49 responden. Hasil akhir pada penelitian ini mendapatkan sebanyak 56 responden yang sesuai dengan karakteristik penelitian.

Pengumpulan data dilakukan menggunakan beberapa teknik, yaitu kuesioner, wawancara, observasi, studi literatur, dan penelusuran internet. Kuesioner disusun menggunakan skala Likert dengan format pertanyaan tertutup untuk mengukur komunikasi interpersonal dan pengambilan keputusan. Sebelum pendistribusian kuesioner kepada responden dilakukan terlebih dahulu uji validitas dan reliabilitas untuk memastikan bahwa pernyataan yang digunakan dalam penelitian dapat dipertanggung jawabkan. Wawancara semi-terstruktur dilakukan secara daring dengan tim manajemen untuk memperdalam informasi terkait fenomena penelitian. Observasi lapangan juga dilakukan untuk memastikan secara langsung fenomena komunikasi yang terjadi antar karyawan. Selain itu, studi literatur dan internet digunakan untuk mendukung landasan teori dan memperoleh data sekunder yang relevan dengan fenomena penelitian.

Data yang telah diperoleh selanjutnya diolah menggunakan software SPSS versi 23 untuk

melakukan analisis statistik, meliputi uji validitas, reliabilitas, serta pengujian hipotesis. Hasil analisis kemudian diinterpretasikan untuk mengetahui pengaruh antar variabel penelitian.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Hasil Temuan Pertama

Berikut adalah hasil penelitian mengenai pengaruh komunikasi interpersonal terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI) cabang Yogyakarta menggunakan uji asumsi klasik menggunakan uji normalitas, uji heteroskedastisitas, dan uji linearitas.

Dalam pandangan Sahir (2021), uji normalitas yakni menentukan apakah distribusi variabel independen dan dependen normal. Uji normalitas diterapkan dalam mengukur distribusi variabel independen maupun dependen mematuhi pola normal. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan uji normalitas dengan Kolmogorov-Smirnov.

Tabel 1. Hasil Uji Normalitas

Metode Uji	Statistik	df	Sig.
Kolmogorov-Smirnov	0.108	56	0.156

Sumber: Data diolah menggunakan SPSS 23 (2025).

Dari tabel 1 menunjukkan bahwa nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $0,156 > 0,05$ yang berarti data berdistribusi normal. Dengan terpenuhinya asumsi normalitas ini, maka model regresi yang digunakan dapat diandalkan dalam menjelaskan hubungan antara variabel komunikasi interpersonal dan pengambilan keputusan. Hasil ini juga mendukung kelayakan penggunaan uji statistik parametrik dalam penelitian ini.

Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan untuk menentukan apakah ada perbedaan dalam varians residual antara dua pengamatan (Sahir, 2021). Peneliti menggunakan uji glejser untuk mengidentifikasi heteroskedastisitas.

Tabel 2. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Metode Uji	t	Sig.
Uji Glejser	0.996	0.324

Sumber: Data diolah menggunakan SPSS 23 (2025).

Dari tabel 2 dapat diketahui bahwa nilai signifikansi dari variabel komunikasi interpersonal yaitu $0,324$ yang berarti lebih besar dari $0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

Widyastuti (2022) mengatakan bahwa uji linearitas adalah pemeriksaan syarat yang dilakukan sebelum menguji hipotesis yang terkait dengan masalah hubungan, prediksi, pengaruh, atau regresi. Ini dilakukan untuk menguji regresi linear pada perpaduan antara variabel (X) dan (Y).

Tabel 3. Hasil Uji Linearitas

Sumber Variasi	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups					
(Combined)	401,745	21	19,131	19,311	0,000
Linearity	351,187	1	351,187	354,488	0,000
Deviation from Linearity	50,558	20	2,528	2,552	0.008
Within Groups	33,683	34	0,991		
Total	435,429	55			

Sumber: Data diolah menggunakan SPSS 23 (2025)

Dari tabel 3 menunjukkan bahwa nilai signifikansi linearity $0,000$ yang berarti lebih kecil dari $0,05$. Maka, hubungan antara komunikasi interpersonal dengan pengambilan keputusan yaitu linear. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semakin baik komunikasi interpersonal yang dilakukan, maka akan semakin baik pula proses pengambilan keputusan yang terjadi.

Hasil Temuan Penelitian Kedua

Berikut adalah penelitian mengenai pengaruh komunikasi interpersonal terhadap pengambilan keputusan, yang diuji menggunakan Uji T (parsial) dan Uji F (simultan) menggunakan aplikasi SPSS

23. T-tabel diperoleh dengan rumus $[5\%; (df = n-k)]$, sehingga diperoleh t-tabel dari distribusi t-tabel sebesar 0,2632. Sedangkan F-tabel diperoleh dengan rumus $F (k-1; n-k)$ yaitu $F = (2-1; 56-2) = 1;54$. Sehingga diperoleh f-tabel dari distribusi f-tabel sebesar 4,02. Hasil pengujian dijelaskan pada tabel 4 dan 5.

Tabel 4. Hasil Uji T

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.414	.267	1.550	.127
	Keterbukaan	.094	.035	.073	.011
	Empati	.474	.060	.343	.000
	Dukungan	.111	.051	.088	.034
	Rasa Positif	.388	.050	.353	.000
	Kesetaraan	.198	.029	.192	.000

Sumber: Data diolah menggunakan SPSS 23 (2025)

Tabel 5. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	354.447	5	70.889	992.485	.000 ^b
	Residual	3.571	50	.071		
	Total	358.018	55			

Sumber: Data diolah menggunakan SPSS 23 (2025)

Berdasarkan hasil uji statistik pada tabel 4, seluruh dimensi komunikasi interpersonal terbukti berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan. Dimensi keterbukaan menunjukkan nilai t-hitung 2,650 dengan signifikansi 0,011; empati dengan nilai t-hitung 7,849 dan signifikansi 0,000; dukungan dengan t-hitung 2,176 dan signifikansi 0,034; rasa positif dengan t-hitung 7,804 dan signifikansi 0,000; serta kesetaraan dengan t-hitung 6,850 dan signifikansi 0,000. Seluruh nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel (0,2632), yang menunjukkan bahwa masing-masing dimensi berpengaruh signifikan terhadap variabel pengambilan keputusan.

Berdasarkan tabel 5 di atas dapat diperoleh hasil dari uji f-hitung > f-tabel dengan nilai $992,485 > 4,02$ dan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dimensi keterbukaan, empati, dukungan rasa positif dan kesetaraan berpengaruh secara simultan terhadap pengambilan keputusan.

Berdasarkan Uji T dan Uji F tersebut mengindikasikan penolakan H_0 yang menunjukkan bahwa terdapat pengaruh komunikasi interpersonal terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Artinya semakin tinggi komunikasi interpersonal, semakin efektif pengambilan keputusan

Tabel 6. Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.898 ^a	.807	.803	1.249

Sumber: Data diolah menggunakan SPSS 23 (2025)

Koefisiensi determinasi yang didapat dari hasil perhitungan adalah 0,807. Hal ini berarti variabel komunikasi interpersonal berpengaruh terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta sebesar 80,7%. Sedangkan sisanya 19,3% dipengaruhi oleh variabel bebas lain yang tidak ada dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil penelitian di PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI) cabang Yogyakarta, seluruh dimensi komunikasi interpersonal yaitu keterbukaan, empati, dukungan, rasa positif, dan kesetaraan berpengaruh secara signifikan terhadap pengambilan keputusan, baik secara parsial maupun simultan.

Analisis dan Pembahasan

Pengaruh Keterbukaan Terhadap Pengambilan Keputusan

Berdasarkan hasil uji T parsial pada dimensi keterbukaan, diperoleh nilai t-hitung $2,650 > t\text{-tabel } 0,2632$ dengan nilai signifikansi $0,011 < 0,05$ sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti keterbukaan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Hasil tersebut sejalan dengan teori De Vito yang menyatakan bahwa keterbukaan dalam komunikasi interpersonal mendorong kepercayaan, memperlancar pertukaran informasi, menciptakan lingkungan kerja yang suportif, yang pada akhirnya meningkatkan kualitas pengambilan keputusan. Hasil observasi menunjukkan bahwa keterbukaan antar karyawan di perusahaan perlu ditingkatkan agar keputusan dapat diambil dengan mempertimbangkan data dan perspektif yang lebih lengkap, mengurangi risiko kesalahan, serta memperkuat partisipasi kolektif. Dengan demikian, keterbukaan terbukti menjadi faktor penting dalam mendukung efektivitas dan kualitas keputusan di organisasi.

Pengaruh Empati Terhadap Pengambilan Keputusan

Berdasarkan hasil uji T parsial pada dimensi empati, diperoleh nilai t-hitung $7,849 > t\text{-tabel } 0,2632$ dengan signifikansi $0,000 (< 0,05)$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang menunjukkan bahwa empati berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Hasil tersebut menegaskan kembali bahwa semakin tinggi empati dalam komunikasi interpersonal, semakin baik kualitas Keputusan yang dihasilkan karena berbagai perspektif dan perasaan pihak terkait dapat dipertimbangkan secara menyeluruh. Hasil observasi menunjukkan bahwa rendahnya empati antar karyawan berdampak pada kurangnya pemahaman terhadap sudut pandang rekan kerja, sehingga menghambat kelengkapan informasi dalam proses pengambilan keputusan. Dengan meningkatkan empati, keputusan dapat diambil lebih efektif, manusiawi, dan komprehensif, memperkuat peran empati sebagai faktor penting dalam kualitas pengambilan keputusan di organisasi.

Pengaruh Dukungan Terhadap Pengambilan Keputusan

Berdasarkan hasil uji T parsial pada dimensi dukungan, diperoleh nilai t-hitung $2,176 > t\text{-tabel } 0,2632$ dengan signifikansi $0,034 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti dukungan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Dukungan dalam komunikasi interpersonal dapat berupa rasa aman, bantuan emosional, dan penghargaan, menciptakan hubungan yang lebih kuat, meningkatkan rasa percaya diri, serta mendorong keterbukaan dalam menyampaikan pendapat sehingga Keputusan dapat diambil dengan lebih efektif. Hasil observasi menunjukkan dukungan antar karyawan masih rendah, yang menghambat pertukaran informasi sehat dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, penguatan dukungan antar karyawan menjadi kunci dalam membangun lingkungan kerja yang inklusif, saling percaya, dan partisipatif, yang pada akhirnya meningkatkan kualitas keputusan organisasi.

Pengaruh Rasa Positif Terhadap Pengambilan Keputusan

Berdasarkan hasil uji T parsial, dimensi rasa positif memiliki t-hitung $7,804 > t\text{-tabel } 0,2632$ dengan signifikansi $0,000 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti rasa positif berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Rasa positif, berupa sikap optimis, apresiasi, dan penghargaan terhadap kontribusi orang lain, menciptakan suasana komunikasi yang nyaman, meningkatkan keterbukaan, dan mempererat hubungan interpersonal sehingga proses pengambilan keputusan lebih efektif. Hasil observasi menunjukkan bahwa rendahnya rasa positif antar karyawan menghambat komunikasi dan menyebabkan pengambilan keputusan kurang optimal. Dengan menumbuhkan rasa positif, karyawan akan lebih termotivasi untuk berbagi ide, berkolaborasi, serta menyelesaikan masalah secara konstruktif, sehingga kualitas keputusan organisasi dapat meningkat secara signifikan.

Pengaruh Kesetaraan Terhadap Pengambilan Keputusan

Berdasarkan hasil uji T parsial, dimensi kesetaraan memiliki t-hitung $6,850 > t\text{-tabel } 0,2632$ dengan signifikansi $0,000 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima, yang berarti kesetaraan berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Kesetaraan dalam komunikasi, yaitu memperlakukan setiap individu dengan rasa hormat tanpa membedakan status atau jabatan, menciptakan suasana dialog yang terbuka, inklusif, dan mendorong partisipasi aktif karyawan dalam proses pengambilan keputusan. Hasil observasi menunjukkan bahwa kurangnya rasa kesetaraan dalam komunikasi antar karyawan menyebabkan

keputusan menjadi kurang representatif dan menimbulkan potensi ketidakpuasan. Penerapan prinsip kesetaraan dapat menciptakan suasana kerja yang demokratis, memperkuat rasa tanggung jawab, dan meningkatkan efektivitas keputusan.

Pengaruh Komunikasi Interpersonal Terhadap Pengambilan Keputusan Dalam Teori FIRO

Hasil penelitian mengenai lima dimensi komunikasi interpersonal yang memengaruhi pengambilan Keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia selaras dengan teori Fundamental Interpersonal Relationship Orientation (FIRO) oleh William Schutz, yang menekankan tiga kebutuhan dasar dalam hubungan interpersonal: keterlibatan (inclusion), kontrol (control), dan kasih sayang (affection). Dimensi keterbukaan berhubungan dengan kebutuhan keterlibatan karena memberikan rasa dilibatkan dalam komunikasi dan keputusan, sedangkan empati, dukungan, dan rasa positif mencerminkan kebutuhan kasih sayang yang memperkuat hubungan emosional, kepercayaan, dan saling pengertian antar karyawan. Sementara itu, kesetaraan mencerminkan kebutuhan kontrol dengan memberikan hak yang sama bagi setiap individu untuk berkontribusi dalam proses pengambilan keputusan. Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa pemenuhan kebutuhan interpersonal dalam teori FIRO berperan penting dalam membangun komunikasi efektif yang meningkatkan kualitas keputusan di organisasi.

D. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dalam penelitian ini, peneliti menyimpulkan beberapa hasil penelitian sebagai berikut: (1) Terdapat pengaruh keterbukaan secara signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Hal ini berarti keterbukaan terbukti berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan. Semakin terbuka komunikasi antar karyawan, semakin baik kualitas keputusan yang dihasilkan karena informasi dapat disampaikan secara jujur dan lengkap, (2) Terdapat pengaruh empati secara signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Hal ini berarti empati memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap pengambilan keputusan. Kemampuan memahami perasaan dan sudut pandang orang lain membantu menciptakan keputusan yang lebih adil, representatif, dan diterima oleh semua pihak. (3) Terdapat pengaruh dukungan secara signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Hal ini berarti dukungan dalam komunikasi interpersonal memberikan kontribusi penting terhadap efektivitas pengambilan keputusan. Lingkungan kerja yang suportif mendorong partisipasi aktif, rasa percaya diri, dan keterlibatan karyawan dalam proses pengambilan keputusan, (4) Terdapat pengaruh rasa positif secara signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Hal ini berarti rasa positif berperan penting dalam menciptakan suasana kerja yang nyaman dan konstruktif. Sikap apresiatif dan optimis meningkatkan motivasi dan keterlibatan dalam menyampaikan ide, sehingga memperkaya kualitas keputusan di perusahaan. (5) Terdapat pengaruh kesetaraan secara signifikan terhadap pengambilan keputusan di PT Mang Engking Group Indonesia cabang Yogyakarta. Hal ini berarti kesetaraan dalam komunikasi interpersonal memperkuat partisipasi dan kebersamaan dalam pengambilan keputusan. Perlakuan yang adil tanpa diskriminasi mendorong semua karyawan merasa dihargai dan terdorong untuk berkontribusi secara maksimal.

Ucapan Terimakasih

Peneliti mengucapkan terima kasih atas bimbingan, ilmu, dan arahan yang tak ternilai harganya selama proses penelitian ini. Terima kasih atas pengertian dan waktu yang diluangkan kepada dosen pembimbing. Almater saya yang saya cintai telah memberi saya kesempatan untuk belajar dan berkembang hingga saat ini dengan menyediakan fasilitas dan kesempatan. Serta seluruh Responden dan Pihak PT Mang Engking Group Indonesia (MEGI) cabang Yogyakarta terima kasih atas kontribusi waktu, informasi, dan data yang memungkinkan kelangsungan penelitian.

Daftar Pustaka

Alamsyah Nusantara Azis, & Sofyan, A. (2021). Hubungan antara Daya Tarik Iklan Instagram Nah Project dengan Keputusan Pembelian Konsumen. *Jurnal Riset Manajemen Komunikasi*, 1(1), 17–22. <https://doi.org/10.29313/jrmk.v1i1.65>

- Mufidah, T., & Ahmadi, D. (n.d.). *Hubungan Antara Iklim Komunikasi Organisasi dengan Motivasi Kerja Karyawan*. <https://journals.sangkuriangpublisher.com/person>
- Qorib, F. (2024). Tinjauan Singkat Teori Komunikasi; Sejarah, Konsep, Perkembangan, dan Tantangannya. *Jurnal Riset Manajemen Komunikasi*, 31–46. <https://doi.org/10.29313/jrmk.v4i1.4014>
- Aesthetika, N. M. (2018). BUKU AJAR KOMUNIKASI INTERPERSONAL.
- Badan Pusat Statistik. (2024, December 23). Statistik Penyediaan Makanan dan Minuman 2023. <https://www.bps.go.id/id/publication/2024/12/23/f2c7743c4712aaeaa4abf694/statistik-penyediaan-makanan-dan-minuman-2023.html>
- Febriansah, R. E., & Meiliza, D. R. (2020). BUKU AJAR TEORI PENGAMBILAN KEPUTUSAN (Sumartik, Ed.).
- Irfal. (2021). Pengaruh Komunikasi Interpersonal Terhadap Kinerja Resepsionis di Qunci Villas Hotel, Lombok-NTB.
- Lismawati, Inzar, E., Isgiyarta, J., & Sari, N. (2020). ANALISIS KETERAMPILAN SOSIAL MENGGUNAKAN FIRO-B PADA AUDITOR INTERNAL PEMERINTAH DI PROVINSI BENGKULU. 10(2), 115–128. <https://doi.org/10.33369/j.akuntansi.9.3.115-128>
- Munthe, G. A., Putrini, W. W., Siregar, N., Sagala, R., & Ainun Harahap, N. (2021). ANALISIS FAKTOR KOMUNIKASI TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN PADA KECAMATAN TANJUNGBALAI UTARA. In *Jurnal Ekonomi Keuangan dan Kebijakan Publik* (Vol. 3, Issue 2).
- Pasolong, H. (2023). TEORI PENGAMBILAN KEPUTUSAN. ALFABETA. www.cvalfabeta.com
- Putra, H. R. (2024, September 4). Industri Makanan dan Minuman Tumbuh 5,53 Persen, Beri Sumbangan Terbesar ke PDB. <https://www.tempo.co/ekonomi/industri-makanan-dan-minuman-tumbuh-5-53-persen-beri-sumbangan-terbesar-ke-pdb--12737>
- Roem, E. R., & Sarmiati. (2019). KOMUNIKASI INTERPERSONAL (C. I. Gunawan, Ed.). CV IRDH. www.irdhcenter.com
- Sahir, S. H. (2021). Metodologi Penelitian (T. Koryati, Ed.). PENERBIT KBM INDONESIA. www.penerbitbukumurah.com
- Sudirman, & Fauzi. (2022). Pengaruh Komunikasi, Kerjasama Tim, Kepemimpinan dan Pengambilan Keputusan Kepala Sekolah Terhadap Kinerja Guru Pada Sekolah Dasar Negeri Dalam Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireun. 3.
- Syafaruddin, Napitupulu, D., & Harahap, A. (2020). KOMUNIKASI INTERPERSONAL KEPALA SEKOLAH DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN DAN PENINGKATAN MUTU DI SMA AL-ULUM KOTA MEDAN. 09(01). <https://doi.org/10.30868/ei.v9i01.673>
- Widyastuti, S. R. (2022). BAHAN AJAR STATISTIKA INFERENSIAL