

KOMUNIKASI INTERPERSONAL MANAJER DENGAN KARYAWAN

(Studi pada Manajer *Business Development* PT Paragon Technology And
Innovation Distribution Centre Surabaya)

SKRIPSI

Diajukan Kepada
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar
Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)
Dalam Bidang Ilmu Komunikasi



Disusun oleh :

Ummi Munawaroh

NIM. B76215071

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI

2019

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA
PENULISAN SKRIPSI**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ummi Munawaroh
NIM : B76215071
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Prodi : Ilmu Komunikasi
Judul Skripsi : Komunikasi Interpersonal Manajer Dengan Karyawan
Di PT Paragon *Technology And Innovation Distribution*
Centre Surabaya

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

- 1) Skripsi ini tidak pernah dikumpulkan kepada lembaga pendidikan tinggi manapun untuk mendapatkan gelar akademik apapun.
- 2) Skripsi ini adalah benar-benar hasil karya saya secara mandiri dan bukan merupakan hasil plagiasi atas karya orang lain.
- 3) Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini sebagai hasil plagiasi, saya akan bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang terjadi.

Surabaya, 24 Juni 2019



(Ummi Munawaroh)

NIM.B76215071

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Ummi Munawaroh
NIM : B76215071
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Judul : Komunikasi Interpersonal Manajer Dengan Karyawan(Manajer
Business Development Di PT Paragon *Technology And Innovation*
Distribution Centre Surabaya)

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan

Surabaya, 24 Juni 2019

Dosen Pembimbing



Dr. Ali Nurdin, S.Ag. M.Si
197106021998031001

PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI

Skripsi oleh Ummi Munawoh ini telah dipertahankan di depan Tim Penguji

Skripsi

Surabaya, 22 Juli 2019

Mengesahkan

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Fakultas Dakwah dan Komunikasi



Dekan,

Dr. H. Abd. Halim, M.Ag
NIP. 196307251991031003

Penguji I



Dr. Ali Nurdin, S.Ag, M.Si
NIP. 197106021998031001

Penguji II



Drs. Yoyon Mudjiono, M.Si
NIP. 195409071982031003

Penguji III



Rahmad Harianto, S.IP, M.Med.kom
NIP. 197805092007101004

Penguji IV



Dr. Agoes Moh. Moefad, S.H., M.Si
NIP. 197008252005011004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Ummi Munawaroh
NIM : B76215071
Fakultas/Jurusan : Dakwah dan Komunikasi / Ilmu Komunikasi
E-mail address : ummimuna1997@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)

yang berjudul :

KOMUNIKASI INTERPERSONAL MANAJER DENGAN KARYAWAN

(Studi Pada Manajer *Business Development* PT *Paragon Technology And Innovation Distribution Centre*

Surabaya)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara **fulltext** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

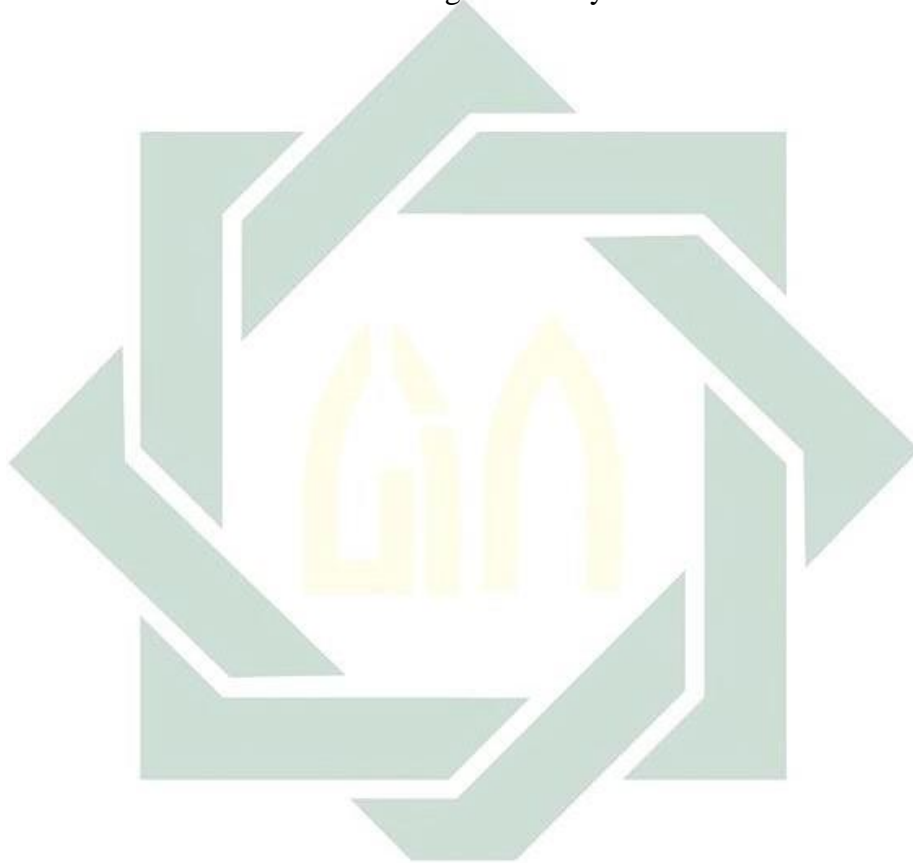
Surabaya, 31 Juli 2019

Penulis

(Ummi Munawaroh)

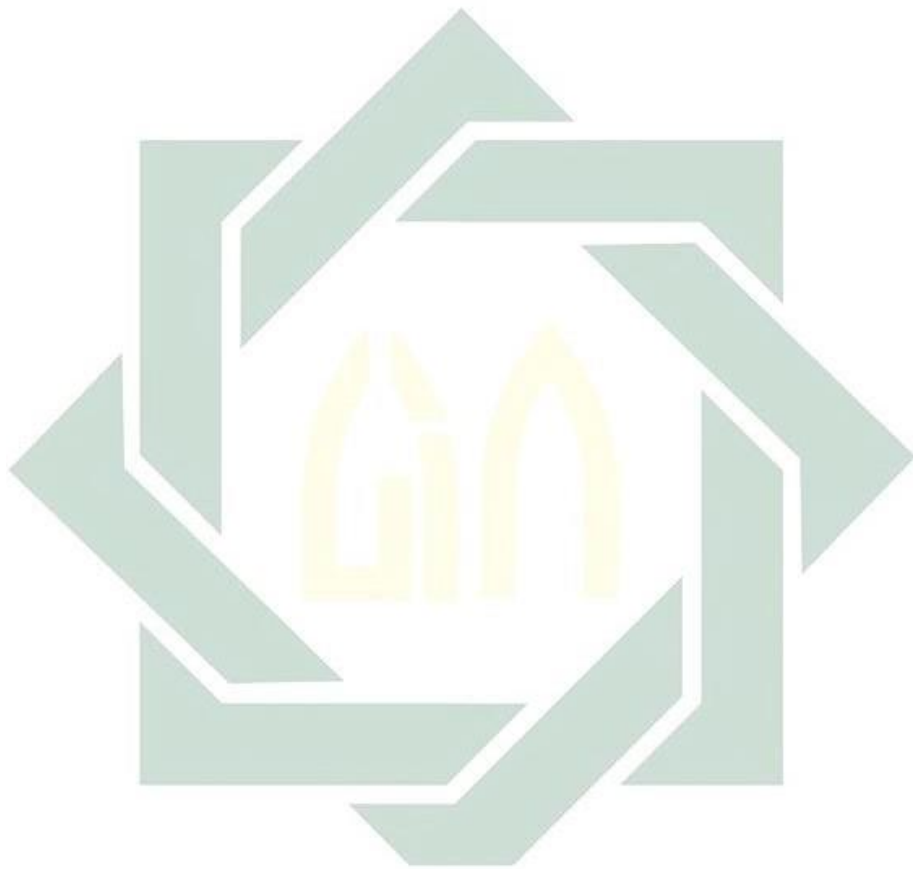
DAFTAR GAMBAKR

Gambakr 1.1 Manajer Berinteraksi Dengan Karyawan	107
Gambakr 1.2 Manajer Dengan Karyawan Dalam Acara Relaunching Beauty Advisor.....	107
Gambakr 1.3 Wawancara Dengan Manajer Business Development.....	108
Gambakr 1.4 Official Account PT Paragon Surabaya	108



DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1 Kerangka Berfikir Peneliti	16
Bagan 1.2 Struktur Organisasi	69



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia di dalam kehidupannya harus berkomunikasi, artinya seseorang memerlukan orang lain dan membutuhkan kelompok atau masyarakat untuk saling berinteraksi. Hal ini adalah sebuah hakekat bahwa sebagian besar pribadi manusia terbentuk dari hasil integrasi sosial dengan sesamanya.

Proses dalam organisasi adalah salah satu faktor penentu dalam mencapai organisasi yang efektif. Salah satu yang akan selalu terjadi dalam organisasi apapun adalah proses komunikasi. Melalui organisasi terjadi pertukaran informasi, gagasan, dan pengalaman. Mengingat perannya yang penting dalam menunjang kelancaran berorganisasi, maka perhatian yang cukup perlu dilakukan untuk mengelola komunikasi dalam organisasi.

Dalam setiap perusahaan pasti terjadi komunikasi terutama komunikasi interpersonal yang melibatkan dua orang. Komunikasi ini terjalin agar tercipta pemahaman yang sama antar dua orang tersebut sehingga dapat bekerja sama dengan baik. Proses komunikasi yang begitu dinamik dapat menimbulkan berbagai masalah yang mempengaruhi pencapaian sebuah organisasi terutama dengan timbulnya salah paham dan konflik oleh karena itu diperlukan komunikasi yang efektif.

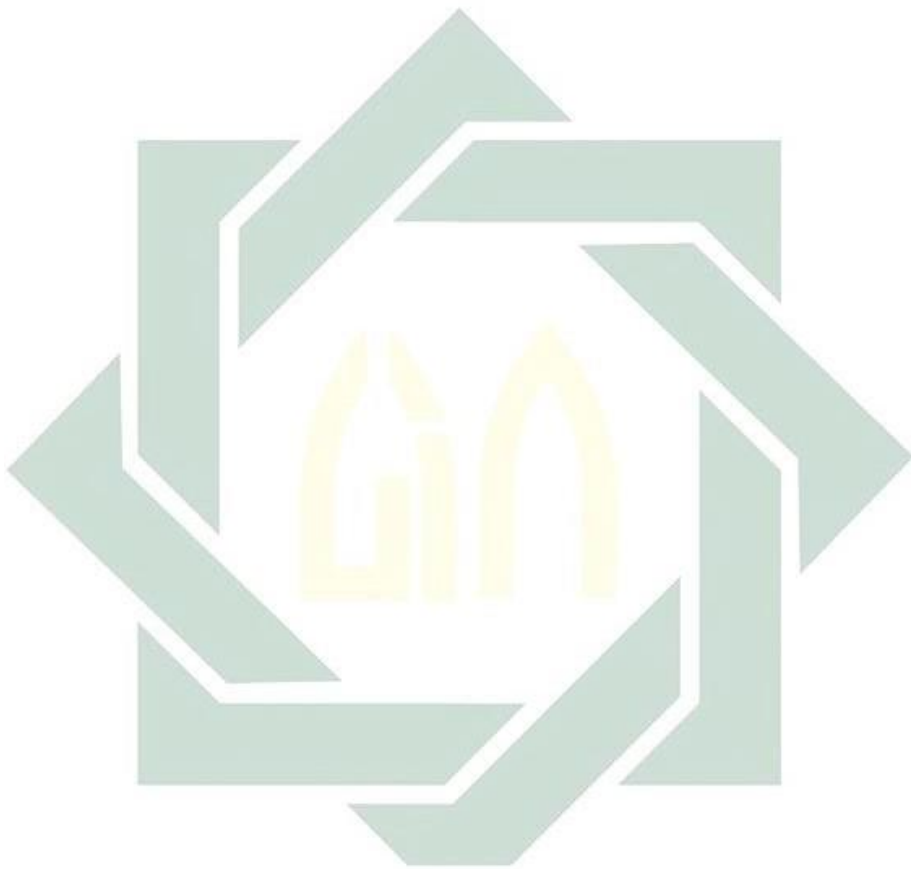
dan berhasil begitu pula sebaliknya, kurangnya atau tidak adanya komunikasi, organisasi dapat macet dan berantakan. Dengan demikian komunikasi dalam setiap organisasi mempunyai peranan sentral.

PT Paragon Technology and Innovation adalah sebuah perusahaan nasional yang bergerak di bidang kosmetik dan telah mendapat sertifikat CPKB dari BPOM. Berdiri sejak 1985, dengan cakupan unit bisnis yang luas, meliputi manufacturing/produksi, distribusi & pemasaran. Dengan pengalaman lebih dari 32 tahun, paragon telah diakui sebagai salah satu perusahaan manufaktur kosmetik nasional terbesar di Indonesia dan telah diperhitungkan dalam taraf internasional dalam menciptakan brand-brand unggulan seperti Wardah, Make Over, Emina, IX, dan Putri.

Sebagai perusahaan kosmetik asli Indonesia dengan tingkat pertumbuhan lebih tinggi dari rata-rata pertumbuhan industry pertahun, kini paragon telah memiliki lebih dari 11000 karyawan terbaik di bidangnya di seluruh Indonesia yang dipercayakan untuk memproduksi lebih dari 95 juta produk personal care dan make up setiap tahunnya.

Alasan peneliti memilih komunikasi interpersonal manajer dengan karyawan di PT. Paragon Technology and Innovation Distribution Centre Surabaya adalah peneliti tertarik untuk mencoba mengamati lebih mendalam tentang komunikasi interpersonal yang dilakukan manajer di PT.Paragon Technology and Innovation Distribution Centre Surabaya sehingga memberikan peranan penting yang mampu

mempertahankan loyalitas karyawan untuk tetap bekerja semaksimal mungkin dan bertahan pada perusahaan.



B. Rumusan Masalah

- a. Bagaimana proses komunikasi interpersonal manajer dengan karyawan pada PT. Paragon Technology and Innovation Distribution Centre Surabaya ?
- b. Apa saja yang menghambakt komunikasi interpersonal manajer dengan karyawan pada PT. Paragon Technology and Innovation Distribution Centre Surabaya ?

C. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui dan mendiskripsikan proses komunikasi interpersonal manajer dengan karyawan pada PT Paragon Technology and Innovation Distribution Centre Surabaya
- b. Untuk mengetahui dan mendiskripsikan hambatan komunikasi interpersonal manajer dengan karyawan pada PT. Paragon Technology and Innovation Distribution Centre Surabaya

D. Manfaat Penelitian**1. Manfaat Teoritis**

- a. Berguna untuk mengembakngkan pengetahuan mengenai proses dan perkembakngan komunikasi interpersonal dalam bidang distributor kosmetik nasional
- b. Berguna untuk referensi dan tolak ukur penelitian selanjutnya yang berkaitan tentang komunikasi interpersonal khususnya mengenai perusahaan distributor kosmetik

2. Manfaat Praktis

- a. Dapat menemukan hambatan-hambatan yang terjadi dalam komunikasi interpersonal dalam bidang perusahaan distributor kosmetik, sehingga dapat mengatasinya dan menimbulkan komunikasi yang lebih baik dan efektif.
- b. Memberikan pemahaman bahwa komunikasi merupakan salah satu hal yang berpengaruh dalam proses interpersonal, dalam hal ini dalam bidang perusahaan distributor kosmetik.
- c. Berguna untuk mengembakngkan pengetahuan mengenai proses dan perkembakngan komunikasi interpersonal dalam bidang perusahaan distributor kosmetik nasional

E. Kajian Hasil Penelitian Terdahulu

Untuk mempermudah proses pengkajian tema yang terkait, peneliti berupaya mencari referensi mengenai penelitian yang sudah dilakukan oleh orang lain. Hasil penelitian yang sudah ada tersebut kemudian dijadikan acuan peneliti untuk meneliti dengan tema penelitian yang sama. Namun meskipun begitu, dalam bagian ini tentu saja peneliti tidak akan menjabarkan terlalu banyak mengenai penelitian terdahulu yang peneliti jadikan sebagai acuan. Berikut adalah kajian dari penelitian terdahulu:

1. Nama: Herry Muhammad Latief

Judul: Hubungan Antara komunikasi Interpersonal Dengan Motivasi Belajar Siswa Kelas XI SMA 1 Sentolo Tahun Ajaran 2017/2018

Hasil Penelitian: Adanya hubungan positif signifikan antara komunikasi interpersonal dengan motivasi belajar siswa dapat dijadikan sebagai acuan, control, informasi, pemahaman dan pengetahuan bagi siswa, orangtua maupun guru BK di sekolah.

Persamaan: meneliti mengenai komunikasi interpersonal dalam meningkatkan prestasi

Perbedaan: metode penelitian yang di gunakan pada penelitian terdahulu adalah kuantitatif , lokasi dan focus penelitian, dalam penelitian terdahulu lokasi yang di jadikan sebagai focus penelitian adalah SMA N 1 Sentolo, dan berfokus pada motivasi belajar anak SMA

2. **Nama:** Ahmad Khoiron

Judul: Komunikasi Interpersonal Antara Pimpinan Dan Bawahan (Studi Deskriptif kualitatif Pola Interaksi Komunikasi Interpersonal Antara Pimpinan Dan Staf Sekretariat Dinas Komisi Penyiaran Indonesia Daerah (KPID) Provinsi Jawa Tengah

Hasil Penelitian: secretariat antara pimpinan dan staf mempertahankan pola komunikasi melakukan beberapa aktivitas komunikasi diantaranya:

1. Komunikasi dua arah
2. Memotifasi para staf
3. Kegiatan non formal
4. Pola komunikasi kekeluargaan

Persamaan: sama-sama meneliti komunikasi interpersonal dalam dimensi sikap atasan dan bawahan

Perbedaan: Lokasi dan focus penelitian, dalam penelitian terdahulu lokasi yang dijadikan focus penelitian adalah Dinas Komisi Penyiaran Indonesia (KPID) Provinsi Jawa Tengah, dan berfokus pada komunikasi pimpinan dan staf sekretariat.

3. **Nama:** Beny Usman

Judul: Pengaruh Komunikasi Interpersonal Terhadap Kinerja Pegawai Pada Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Palembang

Hasil Penelitian: Terdapat pengaruh yang positif antara komunikasi interpersonal terhadap kinerja pegawai pada fakultas ekonomi universitas PGRI Palembang.

Persamaan: Meneliti kinerja pegawai

Perbedaan: Lokasi dan Metode penelitan, dalam penelitian terdahulu lokasi yang dijadikan penelitian adalah fakultas ekonomi universitas PGRI Palembang, dan menggunakan metode penelitian kuantitatif.

4. **Nama:** Syifa Aulia Gumay

Judul: Pengaruh Komunikasi Interpersonal dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT.Euro Management Indonesia

Hasil Penelitian: Dengan komunikasi interpersonal yang baik pekerjaan dapat diselesaikan sesuai arahan dan perintah yang diberikan serta dapat membakngun kerja sama antar karyawan.

Persamaan: Meniliti tentang kinerja pegawai/prestasi pegawai

Perbedaan: Lokasi dan Metode Penelitian, dalam penelitian terdahulu lokasi yang dijadikan penelitian adalah PT.Euro Management Indonesia, dan menggunakan metode penelitian kuantitatif.

5. **Nama:** Srie Wahyuni Pratiwi dan Dina Sukma

Judul: Komunikasi Interpersonal Antara Siswa di Sekolah dan Implikasinya Terhadap Pelayanan Bimbingan dan Konseling

Hasil Penelitian: Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa 77,4% siswa SMA Adabiah 2 Padang sudah mampu berkomunikasi interpersonal dan tergolong pada kategori baik sekali.

Persamaan: Sama-sama meneliti tentang komunikasi interpersonal

Perbedaan: Lokasi, focus dan metodologi penelitian. Dalam penelitian terdahulu yang dijadikan tempat penelitian adalah SMA Adabiah 2 Padang, focus penelitian pada penelitian terdahulu adalah siswa SMA Adabiah 2 Padang, dan metodologi yang digunakan adalah metode deskriptif.

F. Definisi Konsep

1. Komunikasi Interpersonal Manajer

Komunikasi interpersonal (*interpersonal communication*) merujuk pada komunikasi yang terjadi secara langsung antara dua orang. Beberapa teori yang akan anda baca dalam buku ini berawal dari konteks interpersonal. Konteks ini sangat kaya akan hasil penelitian dan teori, dan mungkin merupakan konteks yang paling luas dibandingkan konteks lainnya. Konteks interpersonal banyak membahas tentang bagaimana suatu hubungan dimulai, bagaimana mempertahankan suatu hubungan dan keretakan suatu hubungan (berger,1979,dainton & Stafford,2000).³

A. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Setiap individu dalam suatu organisasi (bisnis maupun nonbisnis) dalam kehidupan sehari-harinya tidak dapat dilepaskan dengan dunia komunikasi. Salah satu jenis komunikasi adalah komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*). Apa yang dimaksud dengan komunikasi antarpribadi? Komunikasi antarpribadi adalah komunikasi yang dilakukan antara seseorang dengan orang lain dalam suatu masyarakat maupun organisasi (bisnis dan nonbisnis), dengan menggunakan media komunikasi tertentu dan bahasa yang mudah dipahami (informal) untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

³ Richad West, Lynn H. Turner, *pengantar teori komunikasi analisis dan aplikasi*, (Jakarta: salembak Humanika,2008), hal.36

Berdasarkan pengertian tersebut, paling tidak ada empat hal yang penting yang perlu diperhatikan, antar lain:

- a. Komunikasi dilakukan oleh duaorang atau lebih
- b. Menggunakan media tertentu, misalnya telepon, telepon seluler, atau bertatap muka (*face to face*)
- c. Bahasa yang digunakan bersifat informal (tidak baku), dapat menggunakan bahasa daerah, bahasa pergaulan, atau bahasa campuran
- d. Tujuan yang ingin dicapai dapat bersifat personal (pribadi) bila komunikasi terjadi dalam suatu masyarakat, dan untuk pelaksanaan tugas pekerjaan bila komunikasi terjadi dalam suatu organisasi.

Di dalam suatu masyarakat, komunikasi antarpribadi merupakan bentuk komunikasi antara seseorang dengan orang lain dalam suatu masyarakat untuk mencapai tujuan tertentu yang bersifat pribadi. Sedangkan dalam suatu organisasi (bisnis dan nonbisnis), komunikasi antarpribadi atau antarindividu merupakan komunikasi yang terjadi antara manajer dengan karyawan atau antara karyawan yang satu dengan karyawan yang lain dengan menggunakan media tertentu untuk mencapai suatu tujuan tertentu yang bersifat pribadi.⁴

B. Manajer

Manager adalah individu dalam suatu organisasi yang mengarahkan dan mengawasi kegiatan orang lain dalam organisasi

⁴Djoko Purwanto, M.B.A, *komunikasi Bisnis*, (Jakarta: erlangga, 2006), hal.21

G. Kerangka Pikir Penelitian

Kerangka penelitian ini digambarkan oleh sebuah alur atau ilustrasi dalam kerangka penelitian. Penerapan komunikasi interpersonal digunakan untuk proses pembelajaran yang mampu meningkatkan kinerja pegawai. Komunikasi dapat dijadikan sebagai alat merubah sikap berdasarkan informasi yang di terima oleh setiap individu . Dalam komunikasi interpersonal manajer menggunakan strategi komunikasi agar bisa menjadi komunikasi yang efektif. Komunikasi efektif mempunyai elemen-elemen yaitu: pesan, komunikator, komunikan, saluran komunikasi, dan umpan balik. Proses komunikasi interpersonal manajer dengan karyawan tentunya terdapat hambatan-hambatan di dalamnya. Proses tersebut bisa di gambarkan menggunakan teori *Coordinated Management of Meaning* (Teori Manajemen Koordinasi Makna) *Coordinated management of meaning* dikenalkan pertama kali oleh Barnett Pearce dan Vernon Cronen di akhir tahun 1970an. Mereka berpendapat bahwa komunikasi merupakan pusat untuk menjadi manusia dan karenanya manusia menciptakan realitas percakapannya sendiri. Menciptakan makna dalam interaksi dicapai dengan menerapkan beberapa aturan berdasarkan isi komunikasi, tindakan yang dilakukan, situasi, hubungan antar komunikator, latar belakang masing-masing individu dan pola-pola budaya. Tujuan komunikasi tidak semata-mata untuk mencapai

mulai mencari arti dari setiap data yang terkumpul, menyimpulkan serta memverifikasi data tersebut.

Pada tahap reduksi data peneliti berusaha untuk memilah data-data yang dianggap penting dan akurat. Baik data dari sumber primer maupun data dari sumber ssekunder, oleh karena itu, pada tahap ini membutuhkan ketelitian dan kecermatan agar tidak salah dalam memilih data yang paling akurat.

Berikutnya dari data yang sudah diperoleh dan dipilah mana yang akurat, akan diolah menjadi setengah jadi. Hal tersebut berlangsung sementara, karena jika ada data baru yang lebih akurat, maka data sebelumnya akan dihapus. Ini terjadi pada tahap display data.

Tahap berikutnya adalah verifikasi dan penarikan kesimpulan setelah data yang diperoleh dari penelitian di PT Technology and innovation di Distribution Centre Surabaya maka akan diambil kesimpulan yang akan menjadi hasil temuan dalam penelitian.

8. Teknik pemeriksaan keabsahan data

Teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Bila peneliti melakukan pengumpulan data dengan triangulasi, maka sebenarnya peneliti mengumpulkan data yang. Sekaligus menguji kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan sebagai sumber data. Menurut Arikunto yang dimaksud dengan sumber data adalah “subjek

penelitian, permasalahan-permasalahan yang tercakup pada penelitian, tujuan penelitian, manfaat yang dapat diambil dari penelitian, kajian hasil penelitian terdahulu, definisi operasional, serta metode yang digunakan dalam penelitian. Dan dibagian akhir diuraikan sistematika penyajian laporan penelitian.

Bagian kedua berisi kajian teoritis. Pada bagian ini meliputi daftar pustaka yang dipakai pada waktu penelitian serta memaparkan teori-teori. Teori-teori ini diambil dari buku literatur dan dari internet. Teori yang dibahas meliputi teori tentang Akomodasi komunikasi

Bagian ketiga berisi penyajian data yang di peroleh selama penelitian, yang meliputi deskripsi subyek dan lokasi penelitian serta deskripsi data penelitian. deskripsi subyek dan lokasi penelitian berisi tentang gambarkan profil dari responden, dan menggambar lokasi dilakukannya penelitian.

Bagian keempat merupakan analisis data , pada bagian ini akan dipaparkan mengenai temuan yang didapatkan selama penelitian, serta konfirmasi temuan dengan teori.

Bagian kelima merupakan bagian penutup, pada bagian ini berisi simpulan yang merupakan jawaban langsung dari rumusan masalah. Selain itu pada bagian ini berisi pula rekomendasi, yaitu beberapa anjuran bagi kemungkinan dilaksanakannya penelitian lanjutan berdasarkan simpulan yang dihasilkan dikaitkan dengan manfaat penelitian.

Pesan-pesan no-verbal merupakan bentuk yang sangat penting terutama di dalam menekankan arti atau memberikan reaksi-reaksi secara terbuka.

5. Decoding, proses penerjemahan terhadap pesan-pesan yang dikirim oleh pengirim kepada penerima. Proses ini dipengaruhi oleh pengalaman-pengalaman masa lampau, penggunaan interpretasi yang bersifat pribadi terhadap simbol-simbol atau isyarat-isyarat, harapan-harapan, dan saling pengertian dengan pengirim. Komunikasi lebih efektif dan efisien apabila pesan yang diterjemahkan oleh penerima seimbang atau sesuai dengan pesan-pesan yang dimaksudkan oleh pengirim.

6. Channel, cara atau saluran atau jalan pengiriman suatu pesan. Hal ini seringkali dapat dipisahkan dari pesan. Agar komunikasi dapat berjalan secara efisien dan efektif, channel haruslah sesuai dengan pesan yang hendak dikirim.

7. Noise, faktor pengganggu jalannya komunikasi. Munculnya gangguan ini bisa pada setiap tahap komunikasi.

8. Feedback (umpan balik), reaksi atau ekspresi penerima terhadap pesan-pesan yang telah diterimanya, dan dikomunikasikan kepada pengirim. Dengan adanya umpan balik, pengirim dapat mengetahui sejauh mana pesan-pesan yang telah dikirimnya bisa diterima oleh penerima.

Komunikasi antar pribadi dapat berlangsung kondusif apabila komunikator (pengirim pesan) menunjukkan rasa empati pada komunikan (penerima pesan). Empati dapat diartikan sebagai suatu kesediaan untuk memahami orang lain secara paripurna, baik yang nampak maupun yang terkandung, Khususnya dalam aspek perasaan, pikiran, dan keinginan orang lain sedekat mungkin apabila individu tersebut berempati.

3. Dukungan (*Supportiveness*)

Dalam komunikasi antar pribadi diperlukan sikap memberi dukungan dari pihak komunikator agar komunikan bersedia berpartisipasi dalam komunikasi. Jalaluddin Rakhmat mengemukakan bahwa sikap supportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif. Orang yang defensif cenderung lebih banyak melindungi diri dari ancaman yang ditanggapinya di dalam situasi komunikasi dari pada memahami pesan orang lain. Dukungan merupakan pemberian dorongan atau pengobaran semangat kepada orang lain dalam suasana hubungan komunikasi. Sehingga dengan adanya dukungan dalam situasi tersebut, komunikasi antar pribadi akan bertahan lama karena tercipta suasana yang mendukung.

4. Rasa Positif (*Positiveness*)

Rasa positif merupakan kecenderungan seseorang untuk mampu bertindak berdasarkan penilaian yang baik tanpa merasa

1. Memperoleh informasi
2. Memberi informasi
3. Membujuk
4. Memecahkan masalah
5. Konsultasi
6. Mendengarkan keluhan

Berikut ini tips komunikasi antar pribadi yang bisa kita anggap sebagai strategi dalam berkomunikasi antar pribadi untuk mencapai tujuan komunikasi yang sudah ditentukan sebelumnya.

1. Tips untuk orang introvert yang berkomunikasi antar pribadi dengan orang ekstrovert, yaitu antara lain:
 - a. Berlatih untuk melakukan percakapan non produktif
 - b. Tampil penuh gairah dan semangat
 - c. Menjadi orang yang ekspresif
 - d. Berlatih untuk memulai kontak
 - e. Bersedia memberikan umpan balik
 - f. Mengubah komunikasi non verbal yang menunjukkan keadaan santai dan terbuka.
2. Tips untuk orang ekstrovert yang berkomunikasi antar pribadi dengan orang yang introvert, yaitu antara lain:
 - a. Hormati privasi lawan komunikasi sehingga tidak menunjukkan pemaksaan pada mereka
 - b. Menyediakan waktu untuk mendengarkan orang lain.

Komunikasi yang efektif terjadi jika komunikan mampu memahami arti makna dari pesan yang disampaikan oleh komunikator. Hambatan diartikan sebagai halangan atau rintangan yang di alami. Di dalam setiap kegiatan komunikasi, hambatan komunikasi tentu akan mempengaruhi efektivitas proses komunikasi tersebut. Namun Hambatan yang muncul merupakan kunci kesuksesan dalam berinteraksi mengingat setiap interaksi dilakukan lebih dari dua orang atau lebih. Berikut ini macam-macam hambatan komunikasi interpersonal yaitu:

1. Bypassing.

Bypassing terjadi ketika penerima pesan salah mengartikan pesan dari pengirim pesan yang menyebabkan kesalahpahaman. Orang menganggap bahwa makna sepenuhnya terkandung dalam kata-kata, padahal makna sebesar-besarnya ada dalam pikiran orang. Penerima pesan harus lebih sensitif terhadap kata, serta harus bertanya mengenai kata yang tak dipahami.

2. Bingkai Referensi yang Berbeda (*frame of reference*)

Bingkai referensi seseorang dibentuk dari kepribadian, pengalaman, pendidikan, budaya, harapan dan sebagainya. Perbedaan bingkai referensi muncul pada saat harapan seseorang ke dalam situasi komunikasi tidak sama persis dengan orang lain yang melihat situasi komunikasi tersebut.

Konsep “Pemimpin” berasal dari kata asing, yakni “*leader*”. Berdasarkan pengertian yang dikemukakan oleh Fairchild (1960), pemimpin dalam arti yang luas adalah “seseorang yang memimpin, dengan jalan memprakasai tingkah laku sosial dengan mengatur, menunjukkan, mengorganisasikan atau mengontrol usaha (upaya) orang lain atau melalui prestis, kekuasaan, juga posisi”. Pemimpin dinilai sebagai *whistle blower* dalam hal mengawali konsep dan memotivasi bawahan dalam rangka menjalankan program dan misi organisasi. Pemimpin dalam pengertian Fairchild menekankan bahwa pemimpin merupakan nyawa utama dalam sebuah organisasi.

Menambahkan pernyataan Fairchild. Kartono (2005:51) mengutarakan bahwa pemimpin merupakan seorang pribadi yang memiliki superioritas tertentu, sehingga dia memiliki kewibawaan dan kekuasaan untuk menggerakkan orang lain untuk melakukan usaha bersama guna mencapai sasaran tertentu. Dalam hal ini, kartono berusaha menjelaskan bahwa pemimpin merupakan pendorong dalam segi moral, baik dalam konteks formal maupun informal dalam sebuah organisasi. Pemimpin dalam pengertian Kartono tersebut sejatinya merestui adanya prasyarat seperti halnya kemampuan yang dimilikinya, baik itu kewibawaan ataupun kemampuan menguasai dan menggerakkan orang lain. Dengan adanya hal tersebut, pemimpin dinilai mampu membakwa organisasi ke arah lebih baik. Setali tiga uang dengan pernyataan Kartono, Zenger(2004: 5) juga mengatakan bahwa pemimpin setidaknya dapat menciptakan angka

serta bahagia. Kesenangan, kebahagiaan dan kebanggaan haruslah diciptakan terhadap ke dua belah pihak, baik pihak yang dilayani maupun pihak yang melayani yaitu manager itu sendiri. Pihak yang dilayani adalah para konsumen atau masyarakat yang menggunakan produk yang ditawarkan kepada mereka. Sedangkan pihak yang melayani adalah para pengusaha atau manager yang bertugas untuk melayani kebutuhan masyarakat terhadap suatu produk yang ditawarkannya itu. Apabila ke dua belah pihak tersebut dapat merasa senang, bahagia serta bangga maka disitulah letak profesionalisme dari seorang manager dalam menjalankan tugasnya. Ke tiga unsur tersebut merupakan ciri atau sifat utama dari seorang manager yang profesional yaitu apabila dapat menciptakan suasana SBB yaitu senang (puas), bahagia dan bangga.

Sebaliknya manager yang tidak profesional akan menciptakan suasana yang justru bertentangan dengan ketiga suasana tersebut di atas di dalam menjalankan tugas manajerialnya. Banyak kita jumpai dalam praktek sehari-hari bahwa manager justru menciptakan suasana yang bukannya membuat kita semua senang akan tetapi justru membuat kita semua kecewa. Sebagai contoh misalnya kita membeli sebuah alat listrik yang baru di pakai beberapa saat sudah rusak, maka kita akan segera dikecewakan karenanya. Suasana yang lain yang juga sering kita alami bersama yang menunjukkan ketidakprofesionalan dari manajernya adalah kebalikan dari suasana bahagia akan tetapi justru suasana menderita yang ditimbulkan karena kita menggunakan produk yang kita beli atau kita

Para manajer memainkan peran penting dalam organisasi, tanggung jawab mereka adalah mengambil keputusan, membuat laporan, menghadiri rapat, hingga merencanakan pesta ulang tahun. Kita dapat memahami fungsi manajer dan perannya dengan lebih baik dengan cara mengkaji perilaku manajer gaya klasik dan kontemporer.

Manajemen gaya klasik (*classical model of management*), yang menjelaskan apa yang dilakukan manajer, jarang sekali dipertanyakan sejak awal mulanya di tahun 1920-an hingga tahun ke tahun belakangan ini. Henri Fayol dan para penulis lainnya pertama tama menjelaskan lima fungsi klasik dari manajer, yaitu merencanakan, mengorganisasikan, mengoordinasikan, memutuskan, dan mengendalikan. Deskripsi aktivitas manajer ini mendominasi pemikiran bidang manajemen untuk waktu yang lama, dan masih populer sampai sekarang ini.

Model manajemen klasik menjelaskan fungsi material secara formal, tetapi tidak menunjukkan apa yang dilakukan para manajer secara terperinci saat mereka merencanakan, memutuskan sesuatu, dan mengendalikan pekerjaan orang lain. Dalam hal ini, kita harus kembali pada karya karya para pakar perilaku kontemporer yang mempelajari para manajer dalam aktivitasnya sehari-hari. **Model Keperilakuan** (*behavioral model*) menyatakan bahwa perilaku manajer yang sebenarnya terlihat lebih tidak sistematis, lebih informal, kurang reflektif, dan kurang terorganisasi dengan baik daripada yang kita percayai dalam kerangka model klasik.

Peran informasional lainnya adalah peran sebagai seorang juru bicara. Seorang manajer harus dapat memerankan dirinya sebagai seorang juru bicara yang baik, khususnya yang berkaitan dengan penyampaian informasi tentang berbagai kebijakan penting organisasinya kepada pihak lain (eksternal organisasi), misalnya kebijakan organisasi yang berkaitan dengan pembukaan kantor cabang baru di suatu daerah tertentu, kebijakan rekrutmen karyawan baru, kebijakan peluncuran produk baru, dan kebijakan promosi yang baru.

c. Peran Keputusan

Peran keputusan (*decisional role*) mencakup tiga peran penting yaitu: peran wirausaha (*entrepreneur role*), peran pemecah masalah (*disturbance handler role*), dan peran pengalokasi sumber daya (*resource allocator role*), dan peran negosiator (*negotiator role*).

Seorang manajer harus dapat memerankan dirinya sebagai seorang wirausaha yang jujur, dinamis, ulet, kreatif, inovatif, responsif, bertanggungjawab, berani mengambil risiko, dan berwawasan luas.

Peran berikutnya adalah peran pemecah masalah. Seorang manajer harus dapat memerankan dirinya sebagai salah seorang yang memiliki kemampuan dalam mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh suatu organisasi, misalnya masalah terlambatnya pendistribusian barang, masalah pelayanan pelanggan yang kurang baik, masalah kualitas barang yang masih rendah, dan masalah penyediaan bahan baku yang kurang lancar.

bekerja saat jasanya tidak dibutuhkan lagi. Karyawan tidak tetap memiliki hak yang cenderung lebih sedikit dibandingkan dengan karyawan tetap. Ciri karyawan yang berstatus tidak tetap misalnya di pekerjakan oleh perusahaan untuk jangka waktu tertentu, hubungan perusahaan dan karyawan kontrak tertulis dalam suatu perjanjian kontrak dengan jangka waktu tertentu, dan status karyawan hanya dapat diterapkan untuk pekerjaan tertentu saja.

B. Kajian Teori

Penelitian ini didasarkan Teori *Coordinated Management of Meaning* (CMM), atau bila kita terjemahkan ke dalam bahasa Indonesia adalah Teori Manajemen Makna Terkoordinasi, dikembangkan oleh W. Barnett Pearce dan Vernon Cronen (1980). Menurut Pearce dan Cronen, orang-orang berkomunikasi berdasarkan aturan. Aturan tersebut tidak hanya membakntu kita dalam berkomunikasi, tetapi juga dalam menginterpretasikan apa yang dikomunikasikan orang lain pada kita. Karena itu mereka berdua mencetuskan teori CMM (*Coordinated Management of Meaning*) yang dengan teori ini dapat membakntu menjelaskan bagaimana individu saling menciptakan makna dalam sebuah percakapan.

Secara umum teori CMM mengacu pada bagaimana individu menetapkan aturan untuk mrenciptakan dan menginterpretasikan makna

Visi:

Menjadi perusahaan yang berkomitmen untuk memiliki pengelolaan terbaik dan berkembang terus menerus dengan bersama-sama menjadikan hari ini lebih baik dari hari kemarin melalui produk berkualitas yang memberikan manfaat bagi Paragonian, mitra, masyarakat, dan lingkungan.

Misi:

- a. Mengembangkan Paragonian
- b. Menciptakan kebaikan untuk pelanggan
- c. Perbaikan berkesinambungan
- d. Tumbuh bersama-sama
- e. Memelihara bumi
- f. Mendukung pendidikan dan kesehatan bangsa
- g. Mengembangkan bisnis

Nilai:

1. Ketuhanan
2. Keteladanan
3. Kekeluargaan
4. Tanggung Jawab
5. Fokus Pada Pelanggan
6. Inovasi

Bagi introvert sepi dan kesendirian adalah 2 hal yang nyaman baginya dan sangat kecil bagi seorang introvert untuk lebih sering menatap dunia luar apalagi berkerumun diantara beberapa kelompok orang atau keramaian. Beberapa menit saja di keramaian sudah cukup membuat ia sangat merasa tidak nyaman dan ingin segera beranjak dari tempat itu. Sedangkan tipe ekstrovert adalah mereka yang seringkali terlihat periang, suka berinteraksi dengan banyak orang, dan juga terkadang suka ceplas ceplos dalam berkomunikasi dengan orang lain. Untuk tipe ambivert, tipe karakter pada diri seseorang ini bisa dibidang gabungan antara introvert dan ekstrovert. Dimana seseorang terlihat pendiam, namun di lain kesempatan ia juga sangat cakap dan tidak kaku ketika berinteraksi dengan orang lain dan ketika ia terlihat tertutup dan pemalu, di suatu kesempatan ia mempunyai kemampuan yang sama dengan seorang ekstrovert. Yaitu dengan santai berbaur dan menikmati keramaian dan tidak jarang ia juga bisa mengungkapkan perasaan atau sikap yang dimiliki dan terkesan lebih jujur dan apa adanya daripada menutup – nutupi kekurangan ataupun kelebihan.

Didalam suatu organisasi, komunikasi merupakan salah satu faktor penunjang dalam usaha untuk mencapai suatu tujuan. Atau bahkan sebuah komunikasi dapat dianalogikan sebagai sebuah pilar penopang utama organisasi. Karena hampir seluruh kegiatan dari organisasi berlangsung melalui komunikasi antar anggotanya. Salah komunikasi (*miscommunication*) dapat menjadi masalah besar bagi

dalam mengarahkan visi serta sumber-sumber daya kejurusan yang dapat menghasilkan hal-hal yang paling efektif.

c. *Communicating* (Pelaksanaan Komunikasi) Manajer Business Development Dengan Karyawan

Pada tahap pelaksanaan berdasarkan observasi peneliti, terdapat beberapa bentuk kegiatan yang telah direncanakan dan telah terlaksana. Diantaranya adalah event-event kecantikan, seminar, talkshow, dan *morning briefing*. Peneliti melihat dan mencermati, dalam kegiatan yang dilakukan membutuhkan karyawan untuk melakukan suatu perubahan. Karena jika komunikasi tidak didukung oleh aksi dari karyawan yang pro terhadap suatu perubahan, maka hal yang diinginkan tidak akan terjadi.

d. *evaluation* (Evaluasi) Komunikasi Interpersonal Manajer Dengan Karyawan

Setelah Pelaksanaan tindakan komunikasi, tahap selanjutnya adalah melihat adanya evaluasi untuk melihat kelanjutan perkembangan karyawan serta dampak yang terjadi setelah pelaksanaan *morning briefing*. Hal ini disebutkan oleh mbak Nifta:

“...Ya setiap pagi selalu ada program morning briefing dalam perusahaan ini, jadi semua harus ikut termasuk manajer ya mbak. Disitu manajer selalu memberi contoh yang baik dan selalu

menerapkan teknik motivasi. Umumnya, teknik motivasi yang mendasar adalah dengan menggunakan kompensasi dan insentif. Melalui teknik ini, komunikator dapat menciptakan “perasaan berhutang” pada diri komunikannya. Komunikannya yang telah mendapatkan banyak hal dari komunikator, secara otomatis akan merasa berkewajiban untuk membaklasnya.

Insentif yang diberikan oleh seorang komunikator kepada komunikannya dapat berbentuk apa saja. Mulai dari hadiah, mentraktir makanan, atau bahkan waktu yang diberikan komunikator untuk sekadar mendengarkan keluhan-keluhan komunikannya. Melalui strategi ini, komunikannya biasanya akan mau menuruti harapan komunikator tanpa perlu lagi dipaksa.

- c. Koersif: Memaksa dengan ancaman sanksi, biasanya berbentuk perintah.

Koersif bisa disebut bentuk pengendalian sosial yang sifatnya keras dan tegas. Dengan kata lain, tindakan yang dilakukan untuk mengendalikan sosial adalah dengan cara kekerasan dan memberikan sanksi tegas. Tindakan koersif yang dilakukan Manajer Business Development PT Paragon Technology and Innovation Distribution Centre Surabaya selama ini melihat dari kinerja yang dilakukan

dalam menyampaikan sesuatu kepada manajer, karena manajer senantiasa bersikap terbuka dalam berkomunikasi dengan karyawan.

Manajer melakukan pendekatan-pendekatan kepada karyawan untuk mengetahui apa saja yang menjadi masalah dalam pekerjaan. Dengan melakukan pendekatan secara publik manajer bisa mengetahui karakter yang ada pada karyawan sehingga manajer bisa masuk untuk berkomunikasi secara langsung dengan karyawan.

Manajer menerapkan program *morning briefing* dan training bulanan. *Morning briefing* dilakukan selama 10 menit setiap hari pada pagi hari sebelum memulai aktivitas dalam bekerja. Semua informasi disampaikan pada *morning briefing* selain itu semua karyawan membahas tentang kejadian-kejadian ataupun kesulitan-kesulitan yang dialami pada saat bekerja atau pada saat event berlangsung dan akan langsung diberikan masukan-masukan dari manajer terhadap karyawan mengenai hal-hal apa saja yang perlu di tingkatkan dalam bekerja maupun hal-hal apa saja yang perlu di optimalkan dalam bekerja. Melalui program *morning briefing* ini karyawan bisa berkomunikasi secara langsung dengan manajer.

Selain *morning briefing* juga ada program training bulanan. Pada kegiatan ini karyawan di beri materi berbeda-beda sesuai kebutuhan tim. Jika karyawan membutuhkan tim public relation maka saat itu juga akan di training mengenai public relation. Jadi disini ada teori yang di dapatkan karyawan dan tentu karyawan harus mempraktekan atau menunjukkan hasil dari training

public relation tersebut. Dalam hal ini karyawan memberikan feedback yang positif yang membantunya meringankan beban pikiran dalam bekerja sehingga tidak ada kesulitan dalam bekerja.

Dari uraian tersebut jelas tergambar bahwa proses komunikasi interpersonal manajer dengan karyawan pada PT Paragon Technology And Innovation Distribution Centre Surabaya menggunakan pengumpulan fakta dan masalah yang dilakukan manajer dalam hal ini adalah mengetahui karakter dari karyawan lalu melakukan perencanaan program untuk berkomunikasi secara langsung antara manajer dengan karyawan maupun karyawan dengan manajer. Lalu disitu manajer memberi evaluasi atau masukan-masukan kepada karyawan.

Berdasarkan analisis di atas penelitian ini menghasilkan temuan sebagai berikut:

1. Manajer Dalam Melakukan Komunikasi Interpersonal Dengan Karyawan Bersifat Terbuka

Keterbukaan atau sifat terbuka sangat berpengaruh dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif. Keterbukaan adalah pengungkapan reaksi atau tanggapan kita terhadap situasi yang sedang dihadapi serta memberikan informasi tentang masa lalu yang relevan untuk memberikan tanggapan di masa kini.

Komunikasi yang dilakukan secara terbuka oleh seorang manajer bertujuan untuk memberi ruang kepada karyawannya untuk

Di sini manajer ikut berbaur dan berada ditengah-tengah anggotanya. Hubungan yang tercipta juga tidaklah kaku seperti majikan dengan bawahan, melainkan seperti saudara sendiri. Pemimpin selalu memperhatikan kebutuhan kelompoknya dan mempertimbangkan kesanggupan kelompok dalam mengerjakan tugas. Manajer juga mau menerima masukan dan saran dari bawahannya.

Dalam hal ini menjadikan hubungan antara pemimpin dan bawahan harmonis dan tidak kaku, keputusan dan kebijaksanaan diambil melalui diskusi sehingga bawahan akan merasa dihargai dan dibutuhkan peranannya, mengembakngkan daya kreatif dari bawahan karena dapat mengajukan pendapat dan saran, bawahan akan merasa percaya diri dan nyaman sehingga bisa mengeluarkan kemampuan terbaiknya untuk menyelesaikan tugasnya, bawahan akan merasa bersemangat karena merasa diperhatikan.

Peneliti menemukan bahwa gaya kepemimpinan yang demokratis merupakan salah satu yang paling efektif dan mempunyai tingkat produktivitas serta moral kelompok yang tinggi. Kepemimpinan seperti ini mempunyai tingkat partisipasi anggota yang sangat tinggi dan tepat diterapkan pada kondisi dimana orang didalam kelompok tersebut mempunyai kapasitas tinggi dan keinginan saling memberi.

Namun demikian, pada kondisi tertentu akan menimbulkan proses pengambilan keputusan akan berlangsung lama karena diambil secara

musyawarah, sulitnya dalam pencapaian kata mufakat karna pendapat setiap orang jelas berbeda, akan memicu konflik apabila keputusan yang diambil tidak sesuai dan apabila ego masing-masing anggota tinggi. Seperti dalam permasalahan yang sering terjadi kepada manajer terhadap karyawan, setiap masing-masing karyawan mempunyai persepsi yang berbeda-beda yang membuat konflik menjadikan target tidak bisa tercapai. Akhirnya seorang manajer perlu mengatur ulang lagi alur dalam masing-masing proses dan batasan-batasan untuk pencapaian target.

2 Hambatan Komunikasi Interpersonal Manajer Dengan Karyawan

Yang menjadi hambatan dalam penerapan komunikasi interpersonal seorang manajer dengan karyawan yang terjadi di PT Paragon Technology And Innovation Distribution Centre Surabaya yaitu perbedaan karakter. Menyampaikan pesan pada orang yang berlainan kultur akan mengundang perbedaan persepsi terhadap isi pesan. Sehingga efek yang diharapkan akan sulit timbul.

Menyampaikan pesan verbal pada orang yang berlainan kultur tentu saja akan banyak perbedaan dalam bahasa sehingga dalam proses kegiatan komunikasi interpersonal tersebut selain hambatan dalam bahasa juga terdapat hambatan semantik, yaitu perbedaan peristilahan dalam masing-masing bahasa, menyampaikan pesan verbal pada orang yang berlainan kultur disertai penekanan pesan dengan pesan non-verbal mungkin akan mengundang penafsiran berbeda hingga tujuan penyampaian pesan tidak akan tersampaikan, menyampaikan pesan pada orang yang berlainan kultur

Manajemen Makna Terkoordinasi (*Coordinated Management of Meaning-CMM*) secara umum merujuk pada bagaimana individu-individu menetapkan aturan untuk menciptakan dan menginterpretasikan makna, dan bagaimana aturan-aturan tersebut terjalin dalam sebuah percakapan dimana makna senantiasa dikoordinasikan.

Aturan-aturan memainkan peranan yang penting dalam komunikasi interpersonal manajer dalam meningkatkan kinerja karyawan yang terjadi, aturan tidak hanya membakntu manajer dalam berkomunikasi kepada karyawan, melainkan juga dalam menginterpretasikan apa yang dikomunikasikan karyawan kepada manajer didalam hal ini adalah manajer dan karyawannya. Manajer menetapkan peraturan dan pola yang akan menentukan interaksi kepada karyawan, yang akan membakntu mereka dalam menciptakan makna dalam percakapan mereka.

Manajer akan menciptakan makna dan menginterpretasikan makna dalam percakapannya kepada karyawan, hal ini berkaitan dengan asumsi yang terdapat pada teori Manajemen Makna Terkoordinasi.

1. Asumsi pertama dari teori Manajemen Makna Terkoordinasi merupakan pentingnya komunikasi, yaitu manusia hidup dalam komunikasi.

Situasi sosial diciptakan melalui interaksi oleh karena individu-individu menciptakan realitas percakapan mereka. Manajer akan menciptakan realitas baru bagi dirinya sendiri, dan realitas-realitas ini akan didasarkan pada komunikasi baik secara verbal maupun nonverbal dalam kehidupan mereka. Percakapan akan

apapun, realitas sosial yang dialami oleh manajer akan menjadi realitas mereka bersama. Saat manajer memberi perintah pekerjaan kepada karyawan-karyawannya, untuk mencapai target perusahaan dengan memberi evaluasi kerja kepada karyawan mereka akan membicarakan realitas sosial baru yang akan terjadi dengan sudut pandang mereka masing-masing, mereka akan memunculkan kembali realitas-realitas sebelumnya saat mereka bekerja, seperti kritik dan saran, serta motivasi. Dengan memunculkan realitas-realitas tersebut mereka saling terbuka jika ada masalah yang dihadapi dapat mereka lalui. Berawal dari situlah realitas baru menjadi terbentuk atas kesepakatan bersama antara manajer dengan karyawan. Mereka merasa realitas baru mereka merupakan sebuah perwujudan dari motivasi dalam peningkatan kinerja.

3. Asumsi ketiga yang ada dalam teori Manajemen Makna Terkoordinasi berkaitan dengan cara orang mengendalikan percakapan.

Pada dasarnya, transaksi informasi tergantung pada makna pribadi dan interpersonal. Makna pribadi (*personal meaning*) didefinisikan sebagai makna yang dicapai ketika seseorang berinteraksi dengan yang lain sambil membawa pengalamannya yang unik ke dalam interaksi. Mereka akan mencapai makna interpersonal ketika dua orang sepakat mengenai interpretasi satu sama lain. Makna pribadi dan interpersonal didapatkan didalam percakapan, seringkali tanpa dipikirkan sebelumnya. Sebagai manajer tentu ada saatnya memberikan nasihat berdasarkan pengalaman mereka sebagai pemimpin, manajer berusaha menciptakan sebuah komunikasi yang dapat dimengerti karyawan, tetapi kadangkala tidak paham karena pemikiran mereka belum sampai dalam tingkatan

yang dibicarakan oleh manajer dalam hal ini karyawan masih belum mempunyai pemikiran yang setara.

Dalam konflik di perusahaan pemimpin akan memberikan nasihat atau memberi jalan keluar dari suatu masalah, tetapi kadangkala karyawan yang masih baru akan kesulitan menerima bahasa-bahasa yang diberikan, mengingat pengalaman mereka dalam bekerja masih sedikit atau belum matang disisi psikologi, keduanya akan paham atau terjadi makna interpersonal jika mereka sepakat akan interpretasi dari nasihat yang diberikan. Konflik ego akan terjadi disini jika salah satu telah memberikan nasihat, tetapi makna interpersonal mereka belum tercapai.

Ketiga asumsi diatas akan membentuk suatu latar untuk mendiskusikan Manajemen Makna Terkoordinasi. Sebagaimana diindikasikan oleh ketiga asumsi ini, teori ini didasarkan pada konsep-konsep komunikasi, realitas sosial dan makna.

(Pelaksanaan Komunikasi) manajer melakukan *morning briefing* dalam perusahaan adalah untuk menjalin komunikasi yang baik dengan karyawan, selain komunikasi di dalam kantor, manajer melakukan komunikasi dengan karyawan melalui kegiatan-kegiatan yang telah terlaksana seperti event-event kecantikan, seminar, talkshow, dalam kegiatan-kegiatan tersebut ada komunikasi antara bawahan dan atasan karena itu merupakan target perusahaan, *Evaluation* (Evaluasi) dalam program *morning briefing* perkembangan karyawan berdampak positif atau adanya perubahan sikap.

2. Dalam proses penerapan komunikasi interpersonal manajer terdapat hambatan dari komunikator dan komunikan.
 - a. Dari komunikator, terdapat adanya perbedaan karakter dari masing-masing karyawan sehingga perlu adanya pendekatan-pendekatan yang dilakukan manajer terhadap karyawan. Terjadinya *miscommunication* dalam perusahaan yang berdampak tidak tercapainya target dalam pekerjaan.
 - b. Dari komunikan, komunikasi melalui media sosial dalam pekerjaan merupakan hambatan bagi karyawan karena komunikasi interpersonal yang dilakukan melalui media tidak bisa efektif, selain adanya *slow response* dari manajer tetapi juga bisa menimbulkan perbedaan makna pesan.

