

DOMINASI STRATEGI KOMUNIKASI PASIF DALAM REDUKSI KETIDAKPASTIAN KARIR PESERTA PELATIHAN DARING INDUSTRI FMCG (*FAST-MOVING CONSUMER GOODS*)

Rizki Ramadhan, Rd. Funny Mustikasari Elita, dan Putri Trulline

Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Padjadjaran, Jatinangor, Sumedang

E-mail: muhammad22102@unpad.ac.id¹; funny.mustikasari.elita@unpad.ac.id; putri.trulline@unpad.ac.id

ABSTRAK. Penelitian ini bertujuan menguji efektivitas komunikasi interpersonal dalam mereduksi ketidakpastian karir pada peserta pelatihan organisasi Life At FMCG. Di tengah maraknya gelombang pemutusan hubungan kerja, para calon pencari kerja khususnya mahasiswa mengalami ketidakpastian kognitif dan perilaku yang tinggi. Menggunakan *Uncertainty Reduction Theory* (URT), penelitian ini menganalisis pengaruh strategi komunikasi interpersonal pasif, aktif, dan interaktif. Menggunakan metode kuantitatif eksplanatif dengan survei terhadap 51 peserta. Hasil penelitian menunjukkan strategi pasif menjadi prediktor dominan dan signifikan dalam menurunkan ketidakpastian. Temuan ini mengindikasikan bahwa dalam konteks pelatihan karir daring, validitas informasi dari materi terstruktur lebih dibutuhkan peserta.

Kata Kunci : Ketidakpastian Karir; Strategi Pasif; Pelatihan Daring; *Uncertainty Reduction Theory*; Manajemen Komunikasi.

THE DOMINANCE OF PASSIVE COMMUNICATION STRATEGY IN REDUCING CAREER UNCERTAINTY AMONG ONLINE TRAINING PARTICIPANTS IN THE FMCG (FAST-MOVING CONSUMER GOODS) INDUSTRY

ABSTRACT. This study aims to examine the effectiveness of interpersonal communication in reducing career uncertainty among participants of the Life At FMCG training organization. Amidst the widespread wave of layoffs, prospective job seekers, particularly university students, experience high levels of cognitive and behavioral uncertainty. Utilizing *Uncertainty Reduction Theory* (URT), this study analyzes the influence of passive, active, and interactive interpersonal communication strategies. This research employs an explanatory quantitative method involving a survey of 51 participants. The results indicate that the passive strategy serves as the dominant and significant predictor in reducing uncertainty. These findings suggest that within the context of online career training, participants prioritize the validity of information derived from structured materials.

Keywords: Career Uncertainty; Passive Strategy; Online Training; *Uncertainty Reduction Theory*

PENDAHULUAN

Kementerian Ketenagakerjaan mencatat lonjakan angka pemutusan hubungan kerja, dengan total 77.965 kasus pada tahun 2024 dan terus bertambah hingga 65.651 kasus pada Januari hingga Agustus 2025 (Satudata Kemnaker Portal Data Ketenagakerjaan RI, 2025). Lonjakan angka ini membuat sinyal instabilitas pasar kerja yang menghadapkan individu pada situasi penuh ambiguitas, dimana berbagai kemungkinan nasib karir muncul bagi mahasiswa. Menurut Shannon dan Weaver (dalam West & Turner, 2010:148) kondisi ini disebut ketidakpastian, yakni fenomena yang muncul ketika jumlah alternatif kemungkinan sangat tinggi dengan probabilitas keterjadian yang sama.

Melihat perilaku individu dalam situasi ini, *Uncertainty Reduction Theory* yang dicetuskan oleh Charles Berger dan Richard Calabrese pada 1975 dapat digunakan. Berger melalui teori ini (dalam West & Turner,

2010:154) berargumen dalam mengatasi ketidakpastian, seorang individu merespon dengan meningkatkan perilaku pencarian informasi (*information-seeking behavior*). Perilaku yang memusatkan perhatian pada komunikasi interpersonal sebagai alat utama untuk mengurangi ketidakpastian (Wijayanti et al., 2025).

Komunikasi interpersonal dapat diklasifikasikan ke dalam tiga kategori taktik strategis (Berger & Burgoon, 1995): (1) Strategi pasif, dimana individu bertindak sebagai pengamat untuk mendapatkan informasi, (2) Strategi aktif, upaya mendapatkan informasi melalui pihak ketiga, dan (3) Strategi interaktif, mengandalkan interaksi langsung kepada sumber informasi utama.

Strategi komunikasi tersebut menemukan relevansi penerapannya dalam proses pembelajaran di ekosistem pelatihan. Tidak sekadar proses transfer pengetahuan satu arah, menurut Hermawan (dalam Rosana, 2021) pelatihan merupakan suatu proses komunikasi inter-

personal timbal balik, baik antara guru dengan peserta didik, maupun antara peserta didik dengan peserta didik lainnya. Kegiatan tersebut menjadi semakin kompleks ketika proses komunikasi dalam pelatihan tersebut dimediasi oleh teknologi atau *Computer-Mediated Communication* (CMC) yang mengubah pola interaksi tatap muka menjadi pesan digital tanpa terikat secara fisik (Chandra, 2023).



Sumber: lifeatfmcg.org

Gambar 1 Organisasi Life At FMCG

Model pelatihan berbasis teknologi tersebut telah banyak dilaksanakan, salah satunya ialah program pengembangan karir yang diselenggarakan oleh organisasi “Life At FMCG”. Organisasi ini merupakan wadah pengembangan sumber daya manusia (SDM) yang diinisiasi dan dikelola oleh para praktisi profesional dari industri *Fast-Moving Consumer Goods* (FMCG). Life At FMCG menyatakan bahwa visi mereka adalah menjembatani menjembatani disparitas informasi serta kompetensi (*skills gap*) antara kurikulum akademis dengan tuntutan realitas industri FMCG yang kompetitif, melalui pelatihan terstruktur (Prabowo, 2025).

Kondisi *skills gap* dan tuntutan industri yang tinggi tersebut secara langsung menempatkan peserta dalam situasi ketidakpastian yang signifikan mengenai prospek karir mereka. Dalam perspektif *Uncertainty Reduction Theory* (West & Turner, 2010), tingginya ambiguitas sebagai salah satu efek ketidakpastian menciptakan dorongan motivasional bagi individu untuk mencari informasi yang pada akhirnya meningkatkan prediktabilitas situasi. Sehingga, peserta tidak hanya membutuhkan materi teknis, tetapi juga validasi sosial dan pengetahuan yang hanya dapat didistribusikan secara efektif melalui interaksi interpersonal (Rahmi et al., 2021). Oleh karena itu, proses komunikasi yang terjadi di dalam ekosistem pelatihan bukan sekadar pelengkap, melainkan mekanisme pencarian informasi bagi peserta untuk menavigasi ketidakpastian tersebut.

Secara tradisional, literatur komunikasi sering menempatkan interaksi aktif dan timbal balik sebagai metode paling efektif. Namun, dalam konteks pembelajaran daring yang

termediasi teknologi atau yang disebut *Computer-Mediated Communication* pola ini masih belum banyak diketahui. Penelitian mengemukakan urgensi untuk menjawab gap fenomena terkait, strategi komunikasi manakah yang paling efektif mereduksi ketidakpastian peserta di lingkungan pelatihan berbasis teknologi.

METODE

Desain penelitian ini menerapkan pendekatan kuantitatif dengan paradigma positivistik. Desain yang digunakan adalah metode eksplanatif. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan kedudukan variabel-variabel yang diteliti serta hubungan kausalitas antara satu variabel dengan variabel lainnya (Sugiyono, 2017). Subjek penelitian difokuskan pada peserta program pelatihan Life At FMCG. Penelitian dilaksanakan dengan fokus pada strategi komunikasi interpersonal sebagai variabel bebas (X) dan ketidakpastian sebagai variabel terikat (Y).

Populasi penelitian adalah seluruh peserta aktif program *bootcamp* Life At FMCG berjumlah 88 orang. Penentuan ukuran sampel dihitung menggunakan formula Slovin dengan batas toleransi kesalahan (*margin of error*) sebesar 5%. Perhitungan ini menghasilkan jumlah sampel minimal sebanyak 50 responden, namun realisasi sampel akhir yang diperoleh adalah 51 responden yang dianggap telah memenuhi syarat representativitas statistik.

Data primer dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner daring tertutup. Pengukuran variabel menggunakan Skala Likert dengan rentang 1 (Sangat Tidak Setuju) hingga 5 (Sangat Setuju). Operasionalisasi variabel mengadopsi instrumen terstandarisasi yang validitas teoritisnya telah teruji

Variabel Strategi Komunikasi (X), diadaptasi dari skala Antheunis, Valkenburg, dan Peter (2010) yang membagi strategi komunikasi interpersonal ke dalam tiga dimensi utama: 1) Strategi Pasif (X1), 2) Strategi Aktif (X2), dan 3) Strategi Interaktif (X3).

Variabel Ketidakpastian Karir (Y) dioperasionalkan menggunakan adaptasi instrumen CL7 (*Attributional Confidence Scale*) yang dikembangkan oleh Clatterbuck (1979). Pengukuran ini menerapkan logika invers, dimana *Attributional Confidence* didefinisikan secara teoretis sebagai kebalikan dari ketidakpastian. Menegaskan bahwa mengurangi ketidakpastian pada dasarnya sama dengan meningkatkan kepercayaan atribusional (Clatter-

buck, 1979). Dengan demikian, semakin tinggi skor keyakinan yang diperoleh, semakin rendah tingkat ketidakpastian yang dialami responden, dan sebaliknya. Variabel ini dipecah ke dalam dua, yakni Ketidakpastian Kognitif (Y1) dan Ketidakpastian Perilaku (Y2).

Seluruh instrumen penelitian telah melewati uji validitas dan reliabilitas. Uji validitas *Product Moment Pearson* Menunjukkan seluruh item pernyataan valid ($r_{hitung} > r_{tabel}$). Strategi Pasif ($\alpha=0.795$), Strategi Aktif ($\alpha=0.770$), dan Strategi Interaktif ($\alpha=0.874$).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1 Status Responden

No	Status	F	%
1	Mahasiswa Tingkat Akhir	39	76.47
2	Professional <1 Tahun	7	13.73
3	Fresh Graduate	5	9.80
Jumlah		51	100.00

Sumber: Hasil Penelitian, 2025

Penting untuk memahami profil demografis responden yang menjadi konteks utama penelitian ini. Berdasarkan Tabel 1, data menunjukkan dominasi mutlak kelompok mahasiswa tingkat akhir. Homogenitas responden ini mengindikasikan mayoritas peserta dalam fase yang serupa dari kuliah menuju pasca-kuliah.

Kondisi demografis ini ditambah relevansinya bahwa dalam ekosistem digital, pengguna menghadapi ketidakpastian komunikasi kompleks yang mendorong mereka untuk secara selektif memprioritaskan strategi komunikasi yang dianggap paling efektif dalam mereduksi level ketidakpastian (Gambo & Özad, 2021).

Hasil analisis statistik menunjukkan bahwa model regresi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penurunan ketidakpastian. Namun, pengujian parsial (uji t) mengungkapkan sebuah temuan. Strategi Pasif memiliki nilai koefisien regresi tertinggi dan signifikansi < 0.05 , menjadikannya variabel paling dominan. Sebaliknya, Strategi Aktif (bertanya kepada pihak ketiga/teman) tidak menunjukkan pengaruh signifikan.

Untuk membedah temuan ini lebih dalam, analisis regresi linear berganda dilakukan terhadap 2 model yaitu, terhadap Y1 dan Y2 diperlukan guna melihat signifikansi hubungan antarvariabel secara spesifik, sebagaimana tersaji

dalam tabel analisis regresi linear berganda berikut:

Tabel 2 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Terhadap Y1

Model 1: Ketidakpastian Kognitif (Y1)			
	B	Sig.	R Square
X1 (Strategi Pasif)	.428	.001	44.7
X2 (Strategi Aktif)	.139	.137	
X3 (Strategi Interaktif)	.096	.359	

Sumber: Hasil Penelitian, 2025

Tabel 3 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda Terhadap Y2

Model 2: Ketidakpastian Perilaku (Y2)			
	B	Sig.	R Square
X1 (Strategi Pasif)	.498	.001	41.9
X2 (Strategi Aktif)	.022	.837	
X3 (Strategi Interaktif)	.250	.048	

Sumber: Hasil Penelitian, 2025

Secara parsial, Strategi Pasif terbukti menjadi prediktor paling dominan dalam mereduksi ketidakpastian kognitif dengan nilai ($\text{Sig.}=0.001$). Hasil analisis koefisien determinasi menunjukkan bahwa strategi komunikasi (pasif, aktif, dan interaktif) secara simultan memberikan kontribusi pengaruh sebesar 44,7% terhadap penurunan ketidakpastian kognitif dan 41,9% terhadap penurunan ketidakpastian perilaku.

Dominasi strategi pasif ini dapat dijelaskan melalui perspektif kredibilitas sumber informasi. Peserta memprioritaskan konsumsi materi (modul atau rekaman) dari penyelenggara resmi. Sebaliknya, ketidaksignifikanan Strategi Aktif (bertanya pada teman) disebabkan karena kondisi dimana sesama peserta sama-sama buta akan dunia kerja. Bertukar informasi dengan teman sebaya tidak efektif menurunkan ketidakpastian, melainkan hanya menambah spekulasi. Hal diatas dikonfirmasi lebih dalam, data deskriptif dalam instrumen strategi aktif, membuktikan bahwa indikator 'Memvalidasi ke Internet' mencatatkan skor tertinggi dengan akumulasi persetujuan sebesar 54,9%. Sebaliknya, indikator 'Bertanya Kepada Teman' menunjukkan polarisasi yang signifikan, di mana tingkat persetujuan 43,14%.

Kesenjangan statistik ini mengkonfirmasi argumen bahwa dalam situasi ketidakpastian

yang tinggi, peserta meragukan validitas informasi dari rekan sejawat yang dianggap memiliki kompetensi setara. Mereka lebih memprioritaskan validasi melalui mesin pencari yang lebih objektif dan akurat.

SIMPULAN

Strategi pasif berfungsi sebagai mekanisme reduksi ketidakpastian yang paling dominan dan signifikan bagi peserta pelatihan daring dalam pelatihan yang diselenggarakan Life At FMCG. Temuan ini menegaskan bahwa untuk mereduksi ketidakpastian kognitif maupun perilaku, peserta memprioritaskan konsumsi materi terstruktur yang detail dan mendalam sebagai sumber kebenaran utama.

Peserta cenderung menghindari ketergantungan pada sesama peserta yang memiliki tingkat pengetahuan homogen karena dianggap tidak mampu memberikan validasi yang akurat karena efektivitas model interaksi sebaya (*peer-counseling*) sangat bergantung pada kompetensi dari rekan yang terlibat (Nuha et al., 2024). Tanpa adanya rekan yang lebih berpengalaman untuk memitigasi risiko bersama, interaksi sebaya justru dinilai tidak valid untuk menyelesaikan ketidakpastian.

Implikasinya, dalam ekosistem pelatihan yang dimediasi teknologi (CMC), peserta melakukan observasi strategis terhadap jejak digital atau materi karena dinilai lebih efisien dan minim resiko sosial dibandingkan eksperimen interaksi langsung (Antheunis et al., 2010). Oleh karena itu, penyelenggara pelatihan disarankan untuk merevitalisasi kurikulum dengan memprioritaskan penyediaan bank data terpusat dan modul komprehensif, serta membatasi sesi diskusi tidak terarah yang berpotensi mendistorsi pemahaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Antheunis, M. L., Valkenburg, P. M., & Peter, J. (2010). Getting acquainted through social network sites: Testing a model of online uncertainty reduction and social attraction. *Computers in Human Behavior*, 26, 100–109. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2009.07.005>
- Berger, C. R., & Burgoon, M. (1995). *Communication and Social Influence Processes*.
- Clatterbuck, G. W. (1979). Attributional Confidence And Uncertainty In Initial Interaction. *Human Communication Research*, 5, 147–157. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.1979.tb00630.x>
- Galih Chandra. (2023). Interaksi Hyperpersonal Pada Pelatihan Berbasis E-Learning Di Kementerian Pekerjaan Umum Dan Perumahan Rakyat. *Jurnal Ilmu Komunikasi UHO: Jurnal Penelitian Kajian Ilmu Komunikasi Dan Informasi*, 8, 129–139. <https://doi.org/10.52423/jikuho.v8i2.22>
- Gambo, S., & Özad, B. (2021). The Influence of Uncertainty Reduction Strategy over Social Network Sites Preference. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 16, 140–151. <https://doi.org/10.4067/s0718-18762021000200109>
- Moch. Syihabudin Nuha, Hidayah, N., & Wahyuni, F. (2024). Model Pelatihan Peer-Counseling Pada Mahasiswa: Tinjauan Literatur Sistematis. *G-Couns: Jurnal Bimbingan Dan Konseling*, 8, 818–840. <https://doi.org/10.31316/gcouns.v8i2.5695>
- Prabowo, H. (2026). *Life At FMCG*. <https://lifeatfmcg.org>
- Rahmi, M., Laksmi, L., & Gani, F. (2021). Praktik Transfer Pengetahuan Tacit dalam Pembelajaran E-Learning Sekolah Tinggi Manajemen Logistik Indonesia. *Lentera Pustaka Jurnal Kajian Ilmu Perpustakaan Informasi Dan Kearsipan*, 7, 217–226. <https://doi.org/10.14710/lenpust.v7i2.39856>
- Rosana, R. (2021). Penerapan Metode Pembelajaran Diskusi Dalam Pelatihan Untuk Peningkatan Building Learning Commitment. *Tarbiyah Islamiyah: Jurnal Ilmiah Pendidikan Agama Islam*, 11. <https://doi.org/10.18592/jtipai.v11i2.5067>
- Satudata Kemnaker Portal Data Ketenagakerjaan RI. (2025). <https://satudata.kemnaker.go.id/data/kumpulan-data/2342>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

West, R. L., & Turner, L. H. (2010). *Introducing communication theory: Analysis and application* (4th ed.). Mcgraw-Hill.

Wijayanti, S., Rahmi, F. N., & Moningka, C.

(2025). Strategi Pengurangan Ketidakpastian pada Komunikasi Guru dengan Siswa Berkebutuhan Khusus. *Jurnal Komunikatif*, 13, 223–234. <https://doi.org/10.33508/jk.v13i2.5958>