

ABSTRAK

Tikno Iensufie. "Faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi belajar *Technical Salesman*". Tesis. Jakarta : Program Magister Pendidikan Universitas Pelita Harapan, Juli, 2004.

Peneliti mendapatkan ide penelitian mengenai pentingnya pendidikan dan pembelajaran bagi orang dewasa ini dari bangku kuliah. Peneliti memilih *Technical Salesman* sebagai subyek penelitian kualitatif ini.

Penelitian bersifat studi eksploratif. Data diambil dengan cara penyebaran *Questionnaire* dan wawancara individual bila dipandang perlu. Responden berjumlah 51 orang, berprofesi sebagai *Technical Salesman* di kantor-kantor cabang di beberapa kota besar di Indonesia, dari sebuah perusahaan terkemuka yang berkantor pusat di Jakarta.

Tujuan penelitian tesis ini adalah untuk menganalisa dan mendapatkan kesimpulan, mengenai faktor-faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi keinginan *Technical Salesman* untuk belajar dengan tujuan meningkatkan kualitas dan kemampuan di bidang pekerjaannya, sebagai motivasi sekunder.

Dari landasan teori, sangat kuat dibuktikan bahwa motivasi adalah disebabkan oleh adanya 3 faktor dasar yaitu Faktor Kebutuhan; Faktor Dorongan; dan Faktor Tujuan.

Dalam penelitian ini, peneliti mendapatkan kesimpulan bahwa ada 10 faktor yang mempengaruhi motivasi belajar seorang *Technical Salesman* yaitu : Faktor Fisiologis; Faktor Rasa Aman; Faktor Materi Pembelajaran; Faktor Profesionalisme; Faktor Urgensi; Faktor Masalah; Faktor Kompetisi; Faktor Tuntutan Perusahaan; Faktor Penghargaan dan Faktor Aktualisasi Diri.

KATA PENGANTAR

“Tetapi jika aku harus hidup di dunia ini, itu berarti bagiku bekerja memberi buah”

(Filipi 1 : 22)

Tesis ini dibuat berdasarkan atas pengalaman pribadi peneliti yang selama 11 tahun terakhir bekerja dan berkecimpung dalam dunia salesman, dan berawal sebagai seorang salesman.

Seorang salesman dituntut untuk mendedikasikan seluruh waktu, tenaga dan pikiran di dalam pekerjaannya, dan tidak ada pendidikan formal yang menghasilkan tenaga salesman yang handal dan siap pakai.

Ketika peneliti bekerja sebagai seorang salesman, maka yang dikerjakan pertama kali adalah belajar, dan segala pendidikan yang didapat oleh peneliti di bangku sekolah serasa tidak terpakai.

Hasrat untuk belajar adalah awal keberhasilan seorang salesman, dan hal ini membuat peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk tesis, dengan harapan agar hasil penelitian ini akan berguna bagi para salesman dan perusahaan-perusahaan yang mempekerjakan salesman, khususnya dalam hal menumbuhkan motivasi belajar, sebagai langkah awal menuju kesuksesan.

Dalam kesempatan ini peneliti menghaturkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada bapak Ir. Nggandi Katu M.Sc. Ph.D. Ketua jurusan Program Magister Pendidikan dan selaku dosen pembimbing, atas masukan-masukan dan bimbingannya hingga tesis ini dapat diselesaikan oleh peneliti dengan baik dan tepat pada waktunya.

Terima kasih juga untuk para bapak dan ibu dosen yang mengajar di *Batch X*, semoga apa yang bapak dan ibu taburkan membawa kebaikan dan berguna bagi masa depan kami.

Teman-teman *Batch X*, Agnes, Andri, Annie, Christ, Dhira, Eli, Fauzi, Iris, Leni, Lusi, Meilva, Murni, Nova, Ponijan, Rindi, Susi, dan Wastati, saya tidak akan melupakan masa-masa kuliah yang menyenangkan bersama kalian.

Terima kasih untuk istri tercinta Irtiana, yang selalu setia mendorong, memberi semangat dan memberi support kepada peneliti dalam penyusunan tesis ini.

Untuk anak-anak terkasih, Hana dan Ivan, papa minta maaf atas berkurangnya waktu dan perhatian serta kesempatan bermain bersama kalian.

Akhirnya peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan, masukan, kritik dan saran sehingga kuliah dan tesis ini dapat diselesaikan oleh peneliti. Semoga tesis ini dapat berguna bagi penelitian-penelitian lain di masa mendatang.

Jakarta, November 2004,

Tikno Iensufie

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	ix
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Batasan Masalah	6
1.4. Tujuan Penelitian	6
1.5. Manfaat Penelitian	6
1.5.1. Bagi Perusahaan	6
1.5.2. Bagi HRD di Perusahaan	7
1.5.3. Bagi Para Salesman	7
1.5.4. Bagi Dunia Pendidikan dan Dunia Salesmanship ...	7
1.6. Data Penelitian	8
1.6.1. Populasi Penelitian	8
1.6.2. Metode Pengumpulan Data	8
1.6.3. Dasar Penelitian	8
1.7. Sistematika Penulisan	9
BAB II : LANDASAN TEORI	11
2.1. Pengertian Salesman	11
2.1.1. Jenis-Jenis Salesman	12

2.1.1.1. Industrial Salesman	12
2.1.1.2. Merchant Salesman	13
2.1.1.3. Consumer Salesman	15
2.1.2. Jenjang Karir dan Penghasilan Salesman	16
2.1.2.1. Jenjang Karir Struktural	16
2.1.2.2. Jenjang Karir Profesional	16
2.2. Teori Motivasi	18
2.2.1. Motivasi Yang Dipengaruhi Kebutuhan	19
2.2.2. Motivasi Yang Dipengaruhi Dorongan	22
2.2.3. Motivasi Yang Dipengaruhi Tujuan / Insentif	25
2.2.4. Persistensi Tingkah Laku	26
2.2.5. Motivasi Pada Manusia	28
2.2.5.1. Jenis Motivasi Pada Manusia	28
2.2.5.2. Sifat Dan Sumber Motivasi Pada Manusia	30
2.3. Teori Belajar	30
2.3.1. Belajar Yang Menghasilkan Perilaku Baru	31
2.3.2. Belajar Yang Meningkatkan Kapabilitas	32
2.3.3. Belajar Yang Mengakibatkan Berkembangnya Fungsi Intelektual	33
2.3.4. Sumbangan Teori Motivasi Dan Teori Belajar	34
2.3.5. Asumsi Dan Kesimpulan Yang Didapat Dari Landasan Teori	34
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	38

3.1. Desain Penelitian	38
3.2. Prosedur Penelitian	38
3.3. Instrumen Penelitian	40
3.3.1. <i>Questionare</i> Tahap Pertama : Analisa Faktor- Faktor Psikologis Responden	41
3.3.2. <i>Questionare</i> Tahap Kedua : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi	43
3.3.2.1. Faktor Fisiologis	44
3.3.2.2. Faktor Rasa Aman	45
3.3.2.3. Faktor Materi Pembelajaran	45
3.3.2.4. Faktor Profesionalisme	46
3.3.2.5. Faktor Urgensi	46
3.3.2.6. Faktor Masalah	47
3.3.2.7. Faktor Kompetisi	47
3.3.2.8. Faktor Tuntutan Perusahaan	47
3.3.2.9. Faktor Penghargaan	48
3.3.2.10. Faktor Aktualisasi Diri	48
3.4. Validitas Instrumen Dan Data Penelitian	50
3.5. Pengumpulan Data	51
3.6. Subyek Penelitian	52
 BAB IV : TEMUAN DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	 38
4.1. Analisa Materi Faktor-Faktor Penelitian Dan Pengolahan Data	55
4.1.1. Analisa Faktor-Faktor Psikologis Responden	55

4.1.1.1.	Rasa percaya Diri Responden	55
4.1.1.2.	Usaha / <i>Drive</i> responden Dalam Meraih Tujuan	59
4.1.1.3.	Kemantapan Responden Akan Pekerja- annya	66
4.1.1.4.	Tujuan Belajar Untuk Kepentingan Pekerjaan	69
4.1.2.	Analisa Sikap Responden	73
4.1.2.1.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Fisiologis	74
4.1.2.2.	Tujuan Belajar Terkait Faktor „Rasa Aman“	76
4.1.2.3.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Materi Pembelajaran	78
4.1.2.4.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Profesio- nalisme	80
4.1.2.5.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Urgensi ...	82
4.1.2.6.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Masalah ..	84
4.1.2.7.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Kompetisi	86
4.1.2.8.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Tuntutan Perusahaan	87
4.1.2.9.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Peng- hargaan	89
4.1.2.10.	Tujuan Belajar Terkait Faktor Aktualisi sasi Diri	91

4.2. Beberapa Temuan Penting	96
4.2.1. Temuan Pada Hasil <i>Questionare</i> Tahap Pertama ..	96
4.2.2. Temuan Pada Hasil <i>Questionare</i> Tahap Kedua	98
4.2.3. Analisa Kesesuaian Data Dengan Pendapat Penu- lis	100
4.2.4. Analisa Temuan Hasil Penelitian Yang Dikon- frontasikan dengan Landasan Teori	101
BAB V : KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	104
5.1. Kesimpulan	104
5.2. Keterbatasan Penelitian	104
5.3. Kontribusi Temuan Terhadap Dunia Pendidikan Sales- manship	105
5.4. Rekomendasi	107
DAFTAR PUSTAKA	109
LAMPIRAN <i>QUESTIONARE I</i>	111
LAMPIRAN <i>QUESTIONARE II</i>	116

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
1. Data Umum Responden	54
2. Kota Tempat Responden Bertugas	55
3. <i>Questionare</i> terkait Rasa Percaya Diri responden beserta “Jawaban Ideal”nya	57
4. Hasil <i>Questionare</i> terkait Rasa Percaya Diri responden	58
5. <i>Questionare</i> terkait Usaha / <i>Drive</i> Responden Dalam Meraih Tujuan, beserta “Jawaban Ideal”nya	60
6. Hasil <i>Questionare</i> Usaha / <i>Drive</i> Responden Dalam Meraih Tujuan .	65
7. <i>Questionare</i> terkait Kemantapan Responden Akan Pekerjaannya, beserta “Jawaban Ideal”nya	67
8. Hasil <i>Questionare</i> terkait Kemantapan Responden Akan Pekerjaannya	68
9. <i>Questionare</i> terkait Tujuan Belajar Untuk Kepentingan Pekerjaan, beserta “Jawaban Ideal”nya	71
10. Hasil <i>Questionare</i> terkait Tujuan Belajar Untuk Kepentingan Pekerjaan	72
11. <i>Questionare</i> terkait Faktor Fisiologis, beserta “Jawaban Ideal”nya	74
12. Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Fisiologis	75
13. <i>Questionare</i> terkait Faktor “Rasa Aman“, beserta “Jawaban Ideal”nya	76
14. Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor ”Rasa Aman“	78

15.	<i>Questionare</i> terkait Faktor Materi Pembelajaran, beserta “Jawaban Ideal”nya	78
16.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Materi Pembelajaran	79
17.	<i>Questionare</i> terkait Faktor Profesionalisme, beserta “Jawaban Ideal”nya	80
18.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Profesionalisme	81
19.	<i>Questionare</i> Faktor Urgensi, beserta “Jawaban Ideal”nya	82
20.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Urgensi	83
21.	<i>Questionare</i> terkait Faktor Masalah, beserta “Jawaban Ideal”nya	84
22.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Masalah	85
23.	<i>Questionare</i> terkait Faktor Kompetisi, beserta “Jawaban Ideal”nya ...	86
24.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Kompetisi	87
25.	<i>Questionare</i> terkait Faktor Tuntutan Perusahaan, beserta “Jawaban Ideal”nya	88
26.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Tuntutan Perusahaan	89
27.	<i>Questionare</i> terkait Faktor Penghargaan, beserta “Jawaban Ideal”nya	90
28.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Penghargaan	91
29.	<i>Questionare</i> terkait Faktor Aktualisasi Diri, beserta “Jawaban Ideal”nya	92
30.	Hasil <i>Questionare</i> terkait Faktor Aktualisasi Diri	95