

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bekerja menjadi suatu kewajiban orang dewasa. Selain untuk pemenuhan kebutuhan ekonomi, bekerja juga merupakan suatu wujud aktualisasi diri. Individu berusaha untuk memperoleh pekerjaan dalam bidang yang sesuai dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman. Individu berharap mampu menerapkan apa yang diperoleh di bangku pendidikan dalam dunia kerja. Beragam bidang pekerjaan terdapat di masyarakat sehingga individu-individu bersaing untuk mendapatkannya.

Salah satu lapangan kerja yang diminati oleh banyak orang adalah menjadi tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik . Kosmetik yang dipasarkan adalah kosmetik merk X yang ditemukan dan dikembangkan di Singapura. Harga kosmetik ini tergolong tinggi, pada kisaran 2,5- 3,5 juta per paket. Banyak orang memilih bergabung untuk menjadi tenaga wiraniaga dengan iming-iming cara kerja yang mudah, tidak memerlukan duduk diam di kantor dan perolehan uang yang cepat. Mereka hanya diminta untuk mencari calon pembeli kosmetik X untuk dan atau menjual langsung produknya. Makin banyak pembeli yang direkomendasikan olehnya, atau makin banyak orang membeli produk langsung darinya, komisi dan bonus yang diterima dari penjualan paket kosmetik X makin besar.

Seharusnya dengan cara yang mudah, individu diasumsikan berhasil dalam menjalankan pekerjaannya sebagai wiraniaga *freelance* kosmetik . Tetapi dalam kenyataannya beberapa tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik memutuskan untuk menghentikan pekerjaannya karena beragam kesulitan. Berdasarkan wawancara dengan seorang wiraniaga yang telah mencapai komisi tinggi dan telah menjadi agen diperoleh gambaran bahwa wiraniaga yang gagal dan memutuskan untuk berhenti adalah mereka yang tidak memiliki kegigihan untuk menjalankan usahanya, tidak memiliki keyakinan untuk sungguh-sungguh dan tekun menjadi wiraniaga *freelance*, tidak memiliki harapan untuk menata masa depan dan usaha untuk mewujudkan harapannya tersebut

Kegigihan dianggap sebagai syarat utama untuk menjadi tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik . Kelompok *freelance* kosmetik X yang telah berjalan selama kurang lebih delapan tahun mengungkapkan bahwa karakteristik pekerjaannya memang menuntut individu yang bergabung di dalamnya untuk menjadi tenaga yang gigih memasarkan produknya. Mereka harus mampu menentukan target pembeli dan target penjualan sendiri, menentukan pasar sendiri dan berusaha melakukan pendekatan-pendekatan terhadap orang lain untuk menjadi calon pembelinya. Gambaran pekerjaan ini menunjukkan bahwa individu harus benar-benar mandiri dan berusaha untuk menjalankan semuanya dengan gigih. Mereka juga dituntut untuk mengenal semua jenis dan keunggulan produk, baik pada pembeli maupun pada wiraniaga jenjang di bawahnya. Hal ini menuntut kemampuan untuk menguasai pengetahuan dan keterampilan menjual yang tinggi.

Keberhasilan menjadi wiraniaga *freelance* benar-benar ditentukan oleh diri sendiri karena tidak terikat secara formal di perusahaan kosmetik X. Wiraniaga diharapkan memiliki harapan untuk berhasil dalam pekerjaannya. Harapan ini akan menjadi tujuan bagi individu sehingga perilaku sebagai wiraniaga terarah dengan jelas. Selain harapan untuk sukses, wiraniaga *freelance* yang berhasil diharapkan memiliki alasan yang menyenangkan dibalik pilihannya menjadi tenaga wiraniaga *freelance*. Alasannya mencakup keberartian atau nilai pekerjaan bagi dirinya, minat terhadap pekerjaan, kegunaan pekerjaan dalam hidupnya, serta usaha dan waktu yang tersedia untuk bekerja. Alasan-alasan ini akan menjadi faktor pendorong, menjadi semangat tenaga wiraniaga untuk gigih mengerjakan tugas-tugasnya dan mencari pembeli baru. Kedua hal tersebut dikenal dengan istilah *expectancy* dan *task-value* (Pintrich dan Schunk, 2002). *Expectancy* adalah harapan sukses di masa depan dalam pekerjaannya, sedangkan *task-value* adalah alasan seorang tenaga wiraniaga memilih pekerjaannya. Keduanya diharapkan tinggi sehingga integrasi keduanya akan memprediksi munculnya perilaku berprestasi yang tinggi pula.

Gambaran awal tentang motivasi berprestasi diperoleh melalui wawancara terhadap agen kosmetik X dan 15 tenaga wiraniaga kosmetik X. Agen kosmetik X di Bandung memberikan informasi bahwa tenaga wiraniaga yang dianggap berhasil adalah menunjukkan bahwa diri mereka yakin dan mampu untuk menjadi seorang yang sukses di masa mendatang. Mereka juga menunjukkan semangat yang tinggi untuk meluangkan waktu secara tertib untuk memasarkan

produk dan menghubungi banyak orang untuk menjadi bagian dari kelompok usahanya. Selain itu, wiraniaga yang telah mencapai komisi yang tinggi menunjukkan minat yang tinggi pada pekerjaan tersebut dan perasaan bahwa pekerjaan tersebut menjadi suatu hal yang penting dalam hidupnya sehingga harus diperjuangkan. Minat dan semangat membuat mereka mau belajar untuk memahami pengetahuan tentang produk dan menguasai keterampilan menjual dan keterampilan pendekatan personal. Keyakinan akan apa yang ingin diraih di masa datang mendorong mereka untuk bekerja keras, mengenal kelemahan-kelemahan dan berusaha untuk mengatasinya.

Berdasarkan wawancara dan observasi terhadap 15 orang wiraniaga diperoleh gambaran bahwa 86,7% menyatakan mundur karena tidak menyukai pekerjaannya, 60% menyatakan bahwa tidak melanjutkan aktivitas yang sudah dikerjakan karena sudah memprediksikan kegagalan. Mereka mengatakan sudah mencoba (dengan kisaran waktu 5-9 bulan). Hasilnya tidak seperti yang disimulasikan di awal. Sebanyak 60% menyatakan takut membuang waktu jika mencoba lebih jauh, 73,3% menyatakan tidak menemukan alasan yang tepat untuk melanjutkan pekerjaan tersebut. Sebanyak 53% dari mereka mengatakan tidak melanjutkan karena alasan menghitung ulang keuntungan yang tidak sesuai dengan harapan. Berikutnya 83,7 % merasa tidak memiliki kepercayaan diri untuk memperoleh target pembeli yang banyak karena harga kosmetik yang mahal. Sebesar 80% menyatakan tidak lagi menyenangkan karena justru membawa beban dan penggunaan waktu yang tidak efektif.

Lebih jauh lagi, dalam wawancara diperoleh hasil bahwa 80% diantaranya memiliki alasan yang tepat untuk melakukan pekerjaan seperti senang akan tugasnya, senang bertemu dengan banyak orang, pekerjaan penting karena dapat menghidupi keluarga. Meskipun senang, mereka tidak memiliki kemampuan untuk melakukan tugas-tugas penjualan dan tidak melihat adanya prospek yang jelas dari apa yang sudah dicoba. Sebanyak 60% menyatakan cukup yakin dengan apa yang dilakukan, tetapi tidak suka dengan apa yang harus dilakukan. Mereka tidak menemukan alasan yang menyenangkan, atau tidak melihat sejauh apa pekerjaan ini penting untuk dilakukan.

Gejala-gejala di atas yang menurunkan usaha individu untuk terus gigih mencapai prestasi penjualan dan peringkat yang makin tinggi, atau menunjukkan gejala perilaku berprestasi yang kurang kuat. Gambaran gejala di atas menunjukkan gejala *expectancy* dan *task-value* dari model motivasi **Pintrich** dan **Schunk** (2002). Gejala tentang keyakinan bahwa dirinya kurang mampu dan kurang menguasai tugas-tugas sebagai wiraniaga merupakan gejala tentang *expectancy* yang rendah. Sedangkan gejala tentang minat, dan alasan-alasan untuk melakukan tugasnya merupakan gejala yang menggambarkan *task-value* yang kurang. Gejala kurang kuatnya motivasi pada akhirnya membawa mereka untuk memutuskan bahwa pekerjaan sebagai wiraniaga *freelance* kosmetik dihentikan.

Mereka berusaha untuk berpaling dan mencari pekerjaan lain yang lebih jelas dalam hal kedudukan, tugas, jam kerja dibandingkan pekerjaan yang menuntut kemandirian seperti yang telah dicoba. Kondisi ini tentu saja

memprihatinkan. Motivasi yang kurang kuat membuat individu mudah untuk menyerah pada tuntutan tugas. Berpindah atau mengganti pekerjaan memang hak tiap individual, namun terbatasnya lapangan kerja di masyarakat juga perlu dipertimbangkan sehingga diharapkan individu tidak menggantungkan diri pada jenis pekerjaan yang ditawarkan oleh lembaga-lembaga resmi. Seharusnya individu makin meningkatkan kekuatan dalam diri dan mandiri untuk mencari penghasilan. Gejala motivasi yang kurang akan menghambat mereka untuk mampu mandiri dan tidak tergantung pada lingkungan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tergerak untuk melihat, memahami bagaimana perilaku berprestasi tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik dapat diprediksi melalui motivasi dengan model *expectancy* dan *task-value*.

1.2 Identifikasi Masalah

Bagaimana gambaran *expectancy* dan *task-value* pada tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X di kota Bandung ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud penelitian ini adalah menjaring data tentang aspek-aspek *expectancy* dan *task-value* pada tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X di Bandung.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana prediksi perilaku berprestasi berdasar *expectancy* dan *task-value* pada tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X di kota Bandung.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoretis

- Bagi penelitim penenlitan ini berguna untuk mendalami pemahaman teori tentang model motivasi *expectancy - task-value*, terutama jika diterapkan pada tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X di Bandung
- Bagi peneliti lain, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi data dan teori bagi penelitian lanjutan pada topik yang serupa.

1.4.2 Kegunaan Praktis

- Bagi tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik , hasil penelitian ini bisa menjadi satu usaha untuk mengenal aspek *expectancy* dan *task-value* sehingga dapat memprediksi perilaku berprestasi sebagai tenaga wiraniaga.
- Bagi *perusahaan* kosmetik X, hasil penelitian ini dapat dijadikan informasi untuk memberikan dukungan bagi wiraniaga baru yang bergabung sehingga mampu melihat harapan dan alasan yang jelas dalam bekerja sehingga menguatkan motivasi kerjanya.

1.5 Kerangka Berpikir

Masa dewasa adalah masanya individu diharapkan untuk mampu mandiri secara ekonomi dengan memiliki pekerjaan. Harapan ini tertuang dalam tugas perkembangan yang harus dicapai di masa dewasa. Dengan demikian pekerjaan merupakan salah satu ciri individu yang berkembang optimal di masa ini. Bekerja sebagai tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X juga merupakan perwujudan pencapaian tugas perkembangan. Potensi berpikir telah mencapai tahap *formal operational*, yaitu tahap kognitif yang memungkinkan individu untuk berpikir abstrak, melihat hubungan timbal balik, berpikir hipotetik dan membuat perencanaan. Potensi ini diharapkan dapat dimanfaatkan untuk merencanakan energi dalam diri wiraniaga untuk bekerja dengan *performance* yang baik. Selain itu kehidupan emosinya sudah seharusnya mencapai kematangan dan mampu mengembangkan minat, mengatasi masalah-masalah yang ada dalam pekerjaan secara proporsional. Kedua potensi ini membuat individu mampu mengelola energi untuk mencapai prestasi kerja yang maksimal.

Prestasi kerja yang maksimal tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X di Bandung akan dilatarbelakangi oleh adanya energi yang mengarahkan individu untuk mencapai prestasi tersebut. Salah satu aspek psikologis yang diperlukan individu untuk menampilkan perilaku kearah tujuan tertentu adalah motivasi. Motivasi berprestasi, dalam penelitian ini tidak saja diartikan sebagai energi yang diarahkan untuk memenuhi kebutuhan untuk sukses atau menghindari kegagalan. Motivasi berprestasi yang dikaji dalam penelitian ini adalah motivasi dengan

perspektif kognitif. Individu dipandang sebagai pengambil keputusan yang aktif dan rasional untuk menentukan perilaku yang mengarah pada tercapainya tujuan tertentu. Motivasi berprestasi adalah konstruksi *expectancy* dan *task-value* untuk mencapai prestasi tertentu (**Pintrich** dan **Schunck**, 2000) Komponen penting dalam motivasi adalah *expectancy* dan *task-value*. Kuat atau lemahnya motivasi berprestasi diketahui melalui kekuatan *expectancy* dan *task-value*.

Expectancy adalah keyakinan-keyakinan dan *judgement* individu tentang kemampuannya untuk mengerjakan tugas dan untuk berhasil mencapai prestasi tertentu. *Expectancy* menyangkut kesanggupan tenaga wiraniaga untuk menyelesaikan tugas. Jika tenaga wiraniaga yakin, maka dirinya akan memilih untuk mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh. *Expectancy* memiliki tiga aspek, *expectancy for success* (harapan untuk sukses), *task-specific self concept* (konsep diri akan tugas), dan *perception of task difficulty* (persepsi terhadap kesulitan tugas).

Aspek *expentancy for success* menunjukkan bahwa seorang tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X memiliki tujuan atau target kerja tinggi di masa depan yang dapat diraih. *Task Specific concept* memiliki keyakinan bahwa ia memiliki penilaian pada diri sendiri bahwa ia unggul dalam hal kemampuan dan keterampilan kewiraniagaan. Dirinya yakin bahwa akan menguasai pengetahuan akan produk dan memiliki kemampuan untuk mempengaruhi orang lain untuk membeli melalui keterampilan menjual. Aspek ketiga adalah *perception of task difficulty*, yaitu keyakinan tenaga wiraniaga bahwa tugas yang dihadapi memiliki

tingkat kesulitan yang masih dalam batas kemampuannya. Jika seorang tenaga wiraniaga yakin memiliki tujuan untuk sukses, menilai diri mampu dalam bidang kewiraniagaan dan mempersepsikan kesulitan sebagai tantangan, maka *expectancynya* tergolong tinggi. Harapan ini akan menjadi tujuan bagi individu sehingga perilaku sebagai wiraniaga *freelance* kosmetik X menjadi terarah.

Task-value adalah keyakinan tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X di Bandung tentang alasan yang tepat untuk mengerjakan tugas kewiraniagaan, artinya apakah tugas itu menarik, penting atau bermanfaat. *Task value* dipahami melalui *attainment value or importance* (nilai tugas dan tingkat kepentingan), *interest* (minat), *utility value* (nilai kegunaan), *perceived cost* (usaha dan waktu yang dibutuhkan).

Aspek *attainment value or importance* menunjukkan keyakinan tenaga wiraniaga bahwa pekerjaannya adalah suatu yang bernilai dan penting bagi hidupnya. Aspek *interest* menunjukkan keyakinan tenaga wiraniaga bahwa ia menyukai pekerjaan yang dijalannya. Aspek *utility value* menunjukkan keyakinan bahwa prestasi yang akan dicapai memiliki kegunaan bagi hidupnya. Aspek terakhir, *perceived cost* yakin memiliki alasan sukses karena telah mengeluarkan usaha dan waktu untuk menyelesaikan tugas tersebut. Keempat kondisi tersebut akan membentuk tingginya keyakinan tenaga wiraniaga untuk mengerjakan tugas dengan sungguh-sungguh karena menemukan alasan-alasan yang tepat untuk menyelesaikan tugasnya sebagai tenaga wiraniaga. Keempat kondisi ini menjadi faktor pendorong, dan semangat bagi tenaga wiraniaga

freelance kosmetik X untuk gigih bekerja. Jika seorang menunjukkan keyakinan bahwa pekerjaannya sebagai tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X adalah suatu yang berarti, ia sukai, memiliki nilai guna yang tinggi dan yakin karena telah menunjukkan usaha, maka ia memiliki *task-value* yang tinggi.

Jika tenaga wiraniaga memiliki keyakinan bahwa dirinya memiliki kemampuan untuk mengerjakan tugas (*expectancy*) dan memiliki keyakinan tentang alasan yang tepat untuk melakukan tugas (*task-value*), maka peluang munculnya perilaku berprestasi tinggi. Sebaliknya jika kurang yakin akan kemampuan dan kurang yakin memiliki alasan untuk sukses, prediksi perilaku berprestasinya rendah. Jika tenaga wiraniaga memiliki keyakinan yang kuat pada *expectancy* atau *task-value*, prediksi perilaku berprestasinya rendah pula. Jika *expectancy* tinggi dan *task-value* rendah, perilaku berprestasi diprediksikan rendah karena faktor pendorong cukup besar, namun tidak memiliki arah yang jelas. Jika *expectancy* rendah dan *task-value* tinggi, maka prediksi perilaku berprestasi rendah karena tujuan yang dicanangkan tidak diimbangi dengan faktor pendorong dari dalam diri yang memadai.

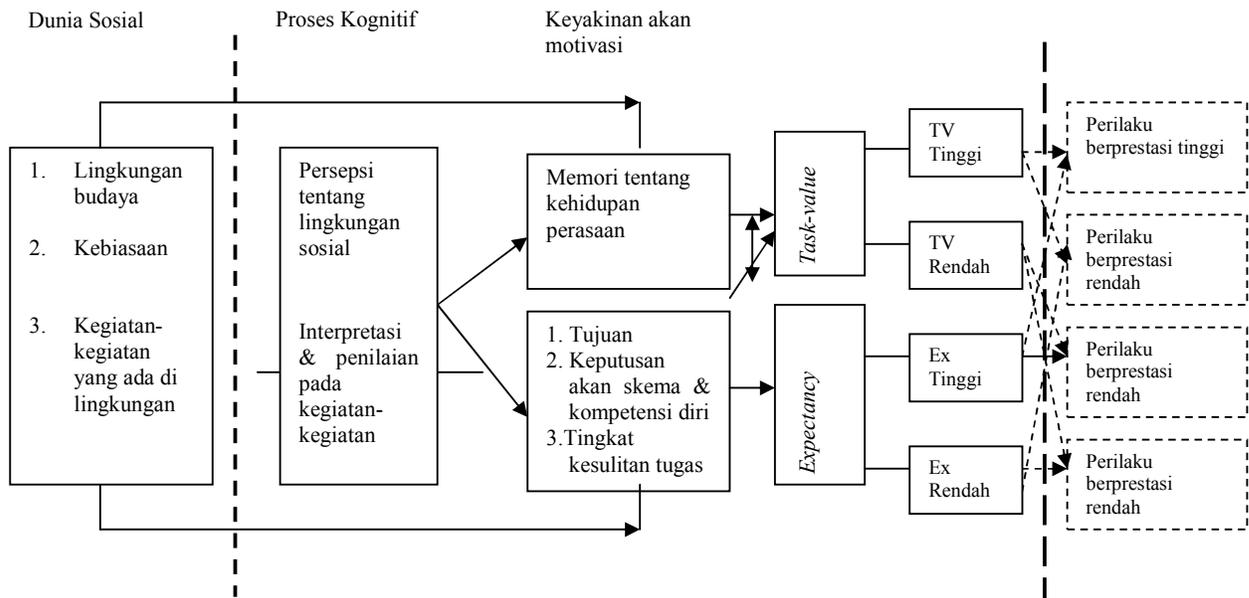
Proses munculnya perilaku berprestasi yang diprediksi melalui *expectancy* dan *task-value* dapat dijelaskan melalui suatu proses yang terjadi di lingkungan sosial (*social world*). Adapun yang terjadi saat ini dalam dunia sosial adalah mulai maraknya penggunaan kosmetik X di Bandung. Wanita-wanita yang telah menggunakan produk ini dalam waktu 1-3 bulan dapat menunjukkan perubahan kualitas kulit muka yang baik dan bebas dari *make up*. Kepercayaan diri wanita

menjadi bertambah dengan perubahan kulit wajah yang menjadi sangat baik. Pengalaman wiraniaga, acara-acara promosi yang dilakukan oleh perusahaan X akan menjadi acuan untuk munculnya proses kognitif dalam diri wiraniaga *freelance* kosmetik dalam lingkup dunia sosial akan dimaknakan oleh tenaga sebagai suatu yang penting. Selain itu, situasi yang ada dalam dunia sosial akan membuat tenaga wiraniaga melakukan interpretasi dan penilaian terhadap kejadian-kejadian lalu yang berkaitan dengan kosmetik X dan penjualannya. Proses kognitif ini akan mempengaruhi munculnya afek tertentu terhadap kosmetik X. Afek ini akan menjadi bagian pengalaman dalam diri yang akan membentuk keyakinan akan nilai dan keberartian tugas. Makin ia suka pada kosmetik X dan makin senang menjualnya, makin kuat muncul keyakinan akan alasan yang tepat untuk melakukan tugas-tugasnya. Afek ini akan mempengaruhi munculnya *task-value*. Persepsi, interpretasi dan atribusi pada pengalaman masa lalu akan mengarahkan tenaga wiraniaga untuk menentukan tujuan jangka pendek dan jangka panjang yang hendak dicapai. Tenaga wiraniaga juga akan membuat keputusan-keputusan akan kompetensi dan *self schema*. Kompetensi mencakup keyakinan akan kemampuan, sedangkan *self schema* menunjukkan penilaian tenaga wiraniaga terhadap dirinya sendiri sebagai seorang yang mampu atau tidak mampu. Selain itu proses kognitif melandasi pula munculnya persepsi terhadap kesulitan tugas. Jika ia memaknakan tugas sebagai sesuatu yang mudah, akan membentuk keyakinan akan nilai yang tinggi dan keyakinan akan kemampuan diri yang tinggi pula. Goal, keputusan akan kemampuan dan *self schema*, serta

persepsi terhadap kesulitan tugas akan membentuk *expectancy* dan *task-value* pada tenaga wiraniaga.

Proses selanjutnya adalah *task-value* dan *expectancy* akan berinteraksi membentuk tinggi rendahnya kemungkinan perilaku berprestasi akan muncul dalam diri tenaga wiraniaga *freelance* kosmetik X.

Bagan Kerangka Berpikir



Asumsi penelitian :

1. Individu dewasa memiliki tugas perkembangan untuk mandiri secara ekonomi dan memiliki potensi kognitif yang tinggi sehingga dapat merencanakan energi dalam diri untuk bekerja.
2. Dalam bekerja, individu diharapkan mampu mencapai prestasi kerja yang tinggi.
3. Prestasi kerja yang tinggi dilatarbelakangi oleh *expectancy* dan *task-value*.

4. Perilaku berprestasi dapat dipahami sebagai proses kognitif melalui pemaknaan stimulus di dunia sosial dan diolah dalam diri melalui proses kognitif dan motivasional.
5. Perilaku berprestasi dapat diprediksi melalui kombinasi tingkatan *expectancy* dan *task-value*.