

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh gambaran motivational beliefs berdasarkan expectancy-task value models pada distributor MLM “X” di Jakarta. Terjun dalam bisnis MLM yang intinya adalah membangun jaringan aktif dan menjual produk ini, menuntut seseorang yang terlibat didalamnya untuk bergerak aktif dan juga mempunyai perilaku berprestasi yang kuat. Organisasi multi level dapat berjalan apabila setiap orang yang menjadi distributor mampu mencari dan merekrut orang lain untuk bergabung dan menjalankan organisasi ini secara bersama-sama. Selain itu, para distributor juga harus menjual produk perusahaan kepada konsumen.

*Menurut **Pintrich & Schunk (2002)**, expectancy merujuk kepada beliefs dalam diri seseorang mengenai kemampuannya untuk mengerjakan suatu tugas dan berhasil mengerjakannya. Task value merujuk kepada beliefs yang dimiliki seseorang mengenai alasan mereka dalam mengerjakan suatu tugas tentang seberapa penting dan seberapa bermanfaat tugas tersebut. Expectancy-Task value ini dapat memprediksi achievement behaviour yang akan ditampilkan distributor dalam bekerja yaitu untuk mencapai target.*

*Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan teknik survey. Populasi sasaran adalah distributor MLM “X” yang berdomisili di Jakarta dan sudah menekuni bisnis MLM minimal satu tahun. Ukuran responden penelitian ini sebesar 50 orang. Alat ukur yang digunakan adalah alat ukur expectancy dan task value yang dikembangkan oleh peneliti berdasarkan expectancy Construct dan task value belief construct dari **Pintrich & Schunk (2002)**. Berdasarkan hasil uji validitas dengan menggunakan **Pearson** dan uji reliabilitas dengan menggunakan rumus koefisien reliabilitas **Alpha Cronbach** diperoleh 18 item yang diterima untuk expectancy Construct dengan validitas berkisar antara 0,337–0,709 dan reliabilitas sebesar 0,886. 31 item yang diterima untuk value belief construct dengan validitas berkisar antara 0,328–0,859 dan reliabilitas sebesar 0,927.*

Data diolah untuk melihat derajat expectancy dan task value serta derajat aspek-aspek yang terdapat didalamnya dengan asumsi akan didapatkan prediksi achievement behaviour distributor dalam mengerjakan tugasnya. Terdapat sebesar 54% distributor memiliki expectancy-task value pada derajat tinggi dan diprediksikan akan memunculkan achievement behaviour yang kuat. Sebesar 12% distributor memiliki expectancy-task value pada derajat rendah.

Berdasarkan penelitian ini peneliti mengajukan saran untuk penelitian lebih lanjut mengenai agar melakukan uji validitas dan reliabilitas sosial world (faktor-faktor eksternal) agar hasilnya lebih akurat. Dan bagi distributor sendiri disarankan untuk mengikuti program pelatihan (training) yang diadakan oleh perusahaan untuk meningkatkan pengetahuan distributor tentang kemampuan yang dimilikinya.

DAFTAR ISI

Lembar Judul.....	i
Lembar Pengesahan.....	ii
Pernyataan Orisinalitas.....	iii
Pernyataan Persetujuan Publikasi.....	iv
Kata Pengantar	v
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR BAGAN.....	xiv
DAFTAR TABEL.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	8
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	8
1.4 Kegunaan Penelitian.....	8
1.5 Kerangka Pemikiran.....	9
1.6 Asumsi.....	18
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Expectancy.....	19
2.1.1 Pengertian <i>Expectancy</i>	19
2.1.2 Komponen <i>Expectancy</i>	19
2.2 Value.....	20
2.2.1 Pengertian <i>Value</i>	20
2.2.2 Komponen value.....	20
2.3 Model <i>Expectancy-Value</i> dalam Motivasi.....	22
2.4 Masa Dewasa Awal.....	25

2.4.1	Pengertian Masa Dewasa Awal.....	25
2.4.2	Perkembangan kognitif Masa Dewasa Awal.....	25
2.4.3	Perkembangan Kepribadian Masa Dewasa Awal.....	29
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		
3.1	Rancangan Penelitian.....	32
3.2	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	32
3.2.1	Variabel Penelitian.....	32
3.2.2	Definisi Operasional.....	33
3.3	Alat Ukur.....	34
3.3.1	Kuesioner.....	34
3.3.2	Prosedur Pengisian.....	35
3.3.3	Sistem Penilaian.....	36
3.3.4	Data Penunjang.....	37
3.3.5	Validitas dan Reliabilitas Alat Ukur.....	37
3.3.5.1	Validitas.....	37
3.3.5.2	Reliabilitas.....	38
3.4	Populasi Sasaran dan Teknik Sampling.....	39
3.4.1	Populasi Sasaran.....	39
3.4.1	Teknik Sampling.....	39
3.5	Teknik Analisa Data.....	40
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		
4.1	Gambaran Responden.....	41
4.2	Hasil Penelitian.....	43
4.3	Pembahasan.....	47
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan.....	52
5.2	Saran.....	53

DAFTAR PUSTAKA.....	54
DAFTAR RUJUKAN.....	55
LAMPIRAN	

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1 Bagan Kerangka Pikir.....	17
Bagan 2.1 Bagan Teori Expectancy-Value Models of Motivation.....	24
Bagan 3.1 Rancangan Penelitian.....	32

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Gambaran Responden- Jenis Kelamin.....	41
Tabel 4.2 Gambaran Responden - Masa Kerja.....	41
Tabel 4.3 Gambaran Responden - Macam Kesulitan dalam Bekerja.....	42
Tabel 4.4 Gambaran Responden – Peringkat.....	42
Tabel 4.5 Gambaran Responden - Interaksi dengan <i>Downline/Upline</i>	43
Tabel 4.6 Gambaran Tabulasi Silang <i>Expectancy – Task Value</i>	43
Tabel 4.7 Gambaran Responden Berdasarkan Derajat <i>Expectancy</i>	44
Tabel 4.8 Gambaran Responden - Aspek <i>Expectancy</i> derajat tinggi.....	44
Tabel 4.9 Gambaran Responden - Aspek <i>Expectancy</i> derajat rendah.....	45
Tabel 4.10 Gambaran Keadaan Subjek Penelitian Berdasarkan Derajat <i>Task Value</i>	45
Tabel 4.11 Gambaran Responden - Aspek <i>Task Value</i> derajat tinggi.....	46
Tabel 4.12 Gambaran Responden - Aspek <i>Task Value</i> derajat rendah.....	46