

# **LAMPIRAN 1**

Alat Ukur

(Kuesioner, Kisi-kisi, dan Daftar Wawancara Survei Awal)

## L. 1 Kuesioner Penelitian

### KATA PENGANTAR

Saya adalah mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Kristen Maranatha Bandung. Dalam rangka memenuhi persyaratan ujian sidang sarjana strata 1 (S1), maka penulis menyusun skripsi. Adapun judul penelitian / skripsi ini adalah Studi Deskriptif Mengenai Derajat *Motivational beliefs* pada Karyawan *Level Business Development Associate* (BDA) di Bank “X” Bandung yang ditinjau dari *Expectancy – Task Value Models of Motivation*.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka saudara dimohon kesediaannya untuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini. Data yang akan diperoleh nantinya akan dipergunakan untuk penelitian ini.

Apapun jawaban saudara, **tidak dinilai benar atau salahnya**. Oleh karena itu saudara diharapkan untuk **mengisi kuesioner ini dengan sebenar-benarnya sesuai dengan diri saudara**. Perlu diketahui bahwa Identitas dan jawaban saudara bersifat **RAHASIA**.

Atas kesediaan dan bantuannya, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Peneliti

---

### DATA PRIBADI

1. Nama (inisial) :
2. Usia : .....tahun
3. Jenis kelamin : ☐ Pria ☐ Wanita
4. Lama bekerja : ..... bulan
5. Peringkat saat ini : ☐ A+ ☐ A ☐ B ☐ C ☐ U

## KUESIONER EXPECTANCY – TASK VALUE MODELS OF MOTIVATION

### PETUNJUK PENGISIAN

Pada halaman berikut ini terdapat sejumlah pernyataan dengan empat pilihan jawaban dikolom sebelah kanan. **Bacalah setiap pernyataan tersebut dengan seksama dan berilah tanda *checklist* (✓) terhadap kesesuaian tiap pernyataan dengan diri Saudara.**

Bila Saudara menilai bahwa suatu pernyataan:

1. Sesuai dengan diri Saudara, maka berilah tanda (✓) pada kolom **S**
2. Cukup sesuai dengan diri Saudara, maka berilah tanda (✓) pada kolom **CS**
3. Kurang sesuai dengan diri Saudara, maka berilah tanda (✓) pada kolom **KS**
4. Tidak sesuai dengan diri Saudara, maka berilah tanda (✓) pada kolom **TS**

Contoh:

No	PERNYATAAN	S	CS	KS	TS
1	Saya mampu memperoleh sebuah <i>account</i> tiap hari		✓		

Jika Saudara menilai bahwa pernyataan tersebut cukup sesuai dengan diri Saudara, maka berilah tanda *checklist* (✓) pada kolom CS begitu juga dengan pilihan jawaban yang lainnya.

Dalam mengisi jawaban, pastikan Saudara mengisi semua nomor dan tidak menjawab lebih dari satu pilihan jawaban. **Jawablah berdasarkan pikiran pertama yang muncul dari dalam diri Saudara (spontan).**

>>> TERIMA KASIH & SELAMAT BEKERJA<<<

No	PERNYATAAN	S	CS	KS	TS
1	Saya yakin mampu memperoleh enam <i>account</i> dari nasabah setiap bulannya				
2	Saya kurang memahami produk-produk bank "X"				
3	Saya yakin bahwa pekerjaan seorang BDA adalah mudah				
4	Saya tidak yakin dapat mempengaruhi calon nasabah untuk membuka <i>account</i>				
5	Saya menganggap bahwa memperoleh sebuah <i>account</i> adalah sangat sulit				
6	Saya yakin dapat menjadi seorang BDE (jabatan permanen dari BDA)				
7	Saya tidak yakin mampu bertahan bekerja di bank "X" hingga tiga bulan mendatang				
8	Saya merasa tidak yakin mampu melakukan <i>sales call</i>				
9	Saya yakin bahwa <i>performance</i> saya termasuk baik dikalangan teman-teman BDA lainnya				
10	Saya yakin bahwa jumlah target yang ditentukan bank "X" terhadap BDA terlalu sulit untuk dicapai				
11	Saya tidak yakin mampu mempengaruhi nasabah lama yang <i>account</i> -nya tidak aktif untuk menabung kembali di bank "X"				
12	Saya tidak yakin mampu melakukan <i>canvassing</i>				
13	Saya merasa sulit untuk mencapai <i>performance</i> A dalam sebulan				
14	Saya yakin akan kemampuan saya dalam melakukan <i>sales call</i> yang akan berlanjut pada <i>visit</i>				
15	Saya merasa kesulitan dalam memperoleh <i>list</i>				
16	Saya merasa pencapaian target setiap bulannya adalah hal yang penting				
17	Saya memandang pekerjaan ini penting bagi masa depan saya dan keluarga				
18	Saya menganggap menjalani pekerjaan sebagai seorang BDA sama dengan membuang waktu dan tenaga saja				
19	Menurut keyakinan saya, strategi dalam <i>sales call</i> adalah hal yang kurang penting				

No	PERNYATAAN	S	CS	KS	TS
20	Saya kurang yakin akan mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari pekerjaan ini daripada pekerjaan yang lainnya				
21	Saya rela untuk pulang dan bekerja lebih lama agar dapat memperoleh <i>account</i>				
22	Saya merasa pencapaian target sangatlah penting				
23	Saya tidak tertarik untuk melakukan <i>canvassing</i>				
24	Saya merasa usaha yang saya keluarkan saat ini dapat membuahkan hasil yaitu berupa pencapaian target				
25	Saya selalu antusias bila akan melakukan <i>visit</i>				
26	Saya tidak melihat nilai kegunaan dari pekerjaan ini terhadap masa depan karier saya				
27	Saya mau mengorbankan kegiatan lain untuk mendahulukan pekerjaan ini				
28	Saya merasa penting untuk mencapai <i>performance</i> yang tertinggi setiap bulannya				
29	Saya merasa terpaksa melakukan <i>canvassing</i> karena target belum tercapai				
30	Saya yakin dengan pekerjaan ini dapat meningkatkan kemampuan finansial untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari				

## **DATA PENUNJANG**

Silanglah (X) pilihan jawaban yang paling sesuai menurut Saudara.

1. Bagaimana suasana kerja di bank "X" menurut Saudara?
  - a. Nyaman
  - b. Cukup nyaman
  - c. Tidak nyaman
  
2. Bagaimana budaya kerja yang terdapat di bank "X" menurut Saudara?
  - a. Penuh persaingan
  - b. Santai
  - c. Kooperatif
  
3. Bagaimana peran keluarga dan teman-teman dalam mendukung pekerjaan Saudara?
  - a. Sangat mendukung
  - b. Cukup mendukung
  - c. Tidak mendukung
  
4. Bagaimana pengaruh kegagalan teman sekerja Saudara pada keyakinan Saudara untuk menjalani dan memenuhi target Saudara?
  - a. Tetap yakin mampu menjalani dan memenuhi target
  - b. Kurang yakin mampu menjalani dan memenuhi target
  - c. Tidak yakin mampu menjalani dan memenuhi target
  
5. Bagaimana interaksi Saudara dengan BDM?
  - a. Sangat intensif, misalnya: saya sering bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
  - b. Cukup intensif, misalnya: saya sesekali bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan sesekali berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
  - c. Tidak intensif, misalnya: saya tidak pernah bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan tidak pernah berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
  
6. Bagaimana interaksi Saudara dengan BDS?
  - a. Sangat intensif, misalnya: saya sering bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah

- b. Cukup intensif, misalnya: saya sesekali bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan sesekali berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
  - c. Tidak intensif, misalnya: saya tidak pernah bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan tidak pernah berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
7. Bagaimana interaksi Saudara dengan rekan BDA yang lainnya?
- a. Sangat intensif, misalnya: saya sering bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
  - b. Cukup intensif, misalnya: saya sesekali bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan sesekali berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
  - c. Tidak intensif, misalnya: saya tidak pernah bertukar pikiran mengenai kendala yang saya hadapi dalam bekerja dan tidak pernah berbagi pengalaman mengenai strategi memperoleh nasabah
8. Bagaimanakah pengalaman yang Saudara peroleh ketika melakukan *sales call*?
- a. Menyenangkan, umumnya saya diterima dengan baik dan mampu memperoleh *account* dari *sales call* tersebut.
  - b. Cukup menyenangkan, terkadang saya diterima dengan baik dan terkadang mampu memperoleh *account* dari *sales call* tersebut.
  - c. Tidak menyenangkan, saya sering kali mengalami penolakan dan tidak mampu memperoleh *account* dari *sales call* yang saya lakukan.
9. Bagaimanakah pengalaman yang Saudara peroleh ketika melakukan *visit*?
- a. Menyenangkan, umumnya saya diterima dengan baik dan mampu memperoleh *account* dari *visit* tersebut.
  - b. Cukup menyenangkan, terkadang saya diterima dengan baik dan terkadang mampu memperoleh *account* dari *visit* tersebut.
  - c. Tidak menyenangkan, saya sering kali mengalami penolakan dan tidak mampu memperoleh *account* dari *visit* yang saya lakukan.
10. Bagaimanakah pengalaman yang Saudara peroleh ketika melakukan *canvassing*?
- a. Menyenangkan, umumnya saya diterima dengan baik dan mampu memperoleh *account* dari *canvassing* tersebut.
  - b. Cukup menyenangkan, terkadang saya diterima dengan baik dan terkadang mampu memperoleh *account* dari *canvassing* tersebut.
  - c. Tidak menyenangkan, saya sering kali mengalami penolakan dan tidak mampu memperoleh *account* dari *canvassing* yang saya lakukan.

### KISI-KISI ALAT UKUR

DIMENSI	ASPEK	ITEM	+/-
<i>Expectancy</i>	<i>Expectancy for success</i> Merujuk pada seberapa besar <i>beliefs</i> BDA terhadap kemampuannya untuk berhasil mencapai target setiap bulan .	1. Saya yakin mampu memperoleh enam <i>account</i> dari nasabah setiap bulannya 4. Saya tidak yakin dapat mempengaruhi calon nasabah untuk membuka <i>account</i> 6. Saya yakin dapat menjadi seorang BDE (jabatan permanen dari BDA) 11. Saya tidak yakin mampu mempengaruhi nasabah lama yang <i>account</i> -nya tidak aktif untuk menabung kembali di bank "X" 14. Saya yakin akan kemampuan saya dalam melakukan <i>sales call</i> yang akan berlanjut pada <i>visit</i>	+ - + - +
	<i>Task-specific self-concept</i> Merujuk pada seberapa besar <i>beliefs</i> BDA terhadap penilaian kemampuannya (dari dalam diri BDA) dalam menjalankan pekerjaannya di bank "X".	2. Saya kurang memahami produk-produk bank "X" 7. Saya tidak yakin mampu bertahan bekerja di bank "X" hingga tiga bulan mendatang 9. Saya yakin bahwa <i>performance</i> saya termasuk baik dikalangan teman-teman BDA lainnya 12. Saya tidak yakin mampu melakukan <i>canvassing</i> (menawari produk secara <i>door to door</i> )	- - + -
	<i>Perception of task difficulty</i> Merujuk pada persepsi BDA terhadap seberapa sulit dalam usahanya mencapai target setiap bulan.	3. Saya yakin bahwa pekerjaan seorang BDA adalah mudah 5. Saya menganggap bahwa memperoleh sebuah <i>account</i> adalah sangat sulit 8. Saya merasa tidak yakin mampu melakukan <i>sales call</i> 10. Saya yakin bahwa jumlah target yang ditentukan bank "X" terhadap BDA terlalu sulit untuk dicapai 13. Saya merasa sulit untuk mencapai <i>performance</i> A dalam sebulan 15. Saya merasa kesulitan dalam memperoleh <i>list</i> (daftar nama calon nasabah)	+ - - - - -
<i>Task Value</i>	<i>Attainment value or importance</i> Merujuk pada <i>beliefs</i> BDA mengenai seberapa penting	16. Saya merasa pencapaian target setiap bulannya adalah hal yang penting	+
		19. Menurut keyakinan saya, strategi dalam <i>sales call</i> adalah hal yang kurang penting	-
		22. Saya merasa pencapaian target sangatlah penting	+
		28. Saya merasa penting untuk mencapai <i>performance</i> yang tertinggi setiap bulannya	+



memperoleh nasabah dan mencapai target.		
<i>Interest</i> Merupakan <i>beliefs</i> mengenai seberapa tertariknya BDA dalam melakukan <i>sales call, visit</i> , dan <i>canvassing</i> untuk memperoleh nasabah dan mencapai target.	23. Saya tidak tertarik untuk melakukan <i>canvassing</i> 25. Saya selalu antusias bila akan melakukan <i>visit</i> 29. Saya merasa terpaksa melakukan <i>canvassing</i> karena target belum tercapai	- + -
<i>Utility value</i> Merujuk pada <i>beliefs</i> BDA mengenai seberapa bergunanya bekerja sebagai seorang BDA untuk tujuan masa depan mereka.	17. Saya memandang pekerjaan ini penting bagi masa depan saya dan keluarga 20. Saya kurang yakin akan mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari pekerjaan ini daripada pekerjaan yang lain 26. Saya tidak melihat nilai kegunaan dari pekerjaan ini terhadap masa depan karier saya 30. Saya yakin dengan pekerjaan ini dapat meningkatkan kemampuan finansial untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari	+ - - +
<i>Perceived cost</i> Merujuk pada persepsi BDA atas seberapa besar pengorbanan-pengorbanan yang telah dilakukan dalam upayanya untuk mencapai target setiap bulan.	18. Saya menganggap menjalani pekerjaan sebagai seorang BDA sama dengan membuang waktu dan tenaga saja 21. Saya rela untuk pulang dan bekerja lebih lama agar dapat memperoleh <i>account</i> 24. Saya merasa usaha yang saya keluarkan saat ini dapat membuahkan hasil yaitu berupa pencapaian target 27. Saya mau mengorbankan kegiatan lain untuk mendahulukan pekerjaan ini	- + + +

## DAFTAR PERTANYAAN SURVEI AWAL

### I. Identitas

1. Nama (inisial) :
2. Jenis Kelamin : Pria                      Wanita
3. Usia :
4. Latar belakang pendidikan :
5. Lama bekerja :

### II. Pertanyaan

1	Apakah BDA merupakan posisi pertama Saudara bekerja di bank "X"?																							
2	Apa harapan atau target Saudara dalam bekerja setiap hari?																							
3	Apakah target sebagai suatu hal yang mendorong Saudara untuk terus memperoleh nasabah?(seberapa penting)																							
4	Bagaimana usaha Saudara dalam memperoleh nasabah?																							
5	<div style="display: flex;"> <div style="flex: 1;"> <p>Berapa jumlah target yang harus Saudara peroleh tiap bulan dan berapa target yang sudah Saudara peroleh selama Saudara bekerja tiap bulannya?</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">No</th> <th style="width: 40%;">Bulan</th> <th style="width: 25%;">Target yang Ditentukan</th> <th style="width: 25%;">Target yang Diperoleh</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td>Desember</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2</td> <td>Januari</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">3</td> <td>Februari</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Total</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> </div> <div style="flex: 1;"></div> </div>				No	Bulan	Target yang Ditentukan	Target yang Diperoleh	1	Desember			2	Januari			3	Februari			Total			
No	Bulan	Target yang Ditentukan	Target yang Diperoleh																					
1	Desember																							
2	Januari																							
3	Februari																							
Total																								
6	<p>Bagaimana pendapat Saudara terhadap target yang telah ditentukan?(terantang/beban)</p> <p>Apakah Saudara merasa mampu untuk mencapai target yang telah ditentukan? Bagaimana bila target Saudara tidak tercapai?</p> <p>dan bagaimana bila target Saudara tercapai?</p>																							
7	Apakah saudara puas terhadap <i>Performance</i> Saudara saat ini? ( <i>performance</i> saat ini?.....)																							
8	Hal apa yang menjadi kesulitan Saudara dalam bekerja?																							
9	Apa manfaat dari pekerjaan ini bagi Saudara?																							

# **LAMPIRAN 2**

Uji Validitas Alat Ukur

## L. 2 Uji Validitas Alat Ukur

No Item	Validitas	Keterangan
1	0.314	Diterima
2	0.655	Diterima
3	0.907	Diterima
4	0.531	Diterima
5	0.092	Ditolak
6	0.517	Diterima
7	0.457	Diterima
8	0.045	Ditolak
9	0.037	Ditolak
10	-0.068	Ditolak
11	0.410	Diterima
12	0.564	Diterima
13	-0.371	Ditolak
14	0.636	Diterima
15	0.908	Diterima
16	0.696	Diterima
17	0.861	Diterima
18	0.652	Diterima
19	0.829	Diterima
20	0.395	Diterima
21	0.887	Diterima
22	-0.114	Ditolak
23	0.516	Diterima
24	0.834	Diterima
25	0.461	Diterima
26	0.047	Ditolak
27	0.442	Diterima
28	0.806	Diterima

29	0.544	Diterima
30	0.854	Diterima
31	0.223	Ditolak
32	0.831	Diterima
33	0.145	Ditolak
34	0.535	Diterima
35	0.347	Diterima
36	0.724	Diterima
37	0.667	Diterima
38	0.494	Diterima
39	0.468	Diterima
40	-0.028	Ditolak

#### **Keterangan**

Jumlah alat ukur awal : 40 item

Jumlah item yang ditolak : 10 item

Jumlah item yang diterima : 30 item

Jadi jumlah item yang digunakan pada alat ukur akhir sebanyak 30 item.

# **LAMPIRAN 3**

Uji Reliabilitas Alat Ukur

### L. 3 Uji Reliabilitas Alat Ukur

Berdasarkan hasil pengolahan data *try out*, maka diperoleh nilai reliabilitas dari alat ukur ini. Data diperoleh berdasarkan kuesioner yang berisi 40 item dan diberikan kepada 10 orang sampel penelitian.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.822	40

Berdasarkan kriteria dari *Guilford*, reliabilitas yang diperoleh yaitu sebesar 0.822, termasuk pada kategori reliabilitas tinggi.

# **LAMPIRAN 4**

Data Mentah Hasil Penelitian



#### L.4 Data Mentah Hasil Penelitian

##### Komponen Expectancy

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Total	Derajat
1	2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	37	Rendah
2	3	4	3	2	3	4	3	4	3	2	3	3	4	3	3	47	Tinggi
3	3	3	2	4	2	4	3	3	3	3	3	3	2	3	3	44	Tinggi
4	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	2	2	38	Tinggi
5	4	3	2	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	50	Tinggi
6	3	2	2	3	2	3	3	3	2	2	3	3	2	4	2	39	Tinggi
7	2	4	1	3	2	2	3	4	1	2	3	4	1	3	3	38	Tinggi
8	4	4	2	3	2	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	52	Tinggi
9	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	50	Tinggi
10	3	4	4	3	4	3	4	4	3	1	3	4	4	3	4	51	Tinggi
11	3	4	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	50	Tinggi
12	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	55	Tinggi
13	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	3	3	3	4	3	45	Tinggi
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	57	Tinggi
15	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	50	Tinggi
16	3	3	2	3	3	2	3	4	2	2	3	2	2	3	3	40	Tinggi
17	2	4	2	2	2	2	3	4	3	3	3	3	2	3	3	41	Tinggi
18	3	4	2	3	2	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	50	Tinggi
19	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	34	Rendah
20	4	3	2	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	48	Tinggi
21	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	56	Tinggi
22	3	2	2	2	2	3	4	2	3	2	1	3	2	3	1	35	Rendah
23	2	4	3	2	2	2	2	3	4	3	3	3	4	3	3	43	Tinggi
24	3	3	2	1	2	2	3	3	3	2	2	2	3	2	2	35	Rendah
25	2	3	3	2	1	2	2	4	4	3	1	3	2	3	4	39	Tinggi
26	4	4	3	2	2	1	3	4	4	3	2	4	3	4	3	46	Tinggi
27	2	3	3	3	2	2	2	4	2	2	1	2	3	2	3	36	Rendah
28	1	4	2	3	2	4	1	3	4	2	2	3	2	3	4	40	Tinggi
29	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45	Tinggi
30	4	4	3	2	2	3	4	4	4	3	2	4	3	3	3	48	Tinggi

### Aspek Expectancy

	Expectancy For Success						Task Spesific-Self Concept					Perception of Task Difficulty							
	1	4	6	11	14	Jlh	2	7	9	12	Jlh	3	5	8	10	13	15	Jlh	
1	2	3	2	3	2	12	3	3	2	3	11	2	3	3	2	2	2	14	
2	3	2	4	3	3	15	4	3	3	3	13	3	3	4	2	4	3	19	
3	3	4	4	3	3	17	3	3	3	3	12	2	2	3	3	2	3	15	
4	3	3	3	2	2	13	3	3	2	3	11	2	3	3	2	2	2	14	
5	4	4	4	3	3	18	3	3	3	4	13	2	4	4	3	3	3	19	
6	3	3	3	3	4	16	2	3	2	3	10	2	2	3	2	2	2	13	
7	2	3	2	3	3	13	4	3	1	4	12	1	2	4	2	1	3	13	
8	4	3	4	4	4	19	4	4	3	4	15	2	2	4	3	4	3	18	
9	3	3	4	3	3	16	3	4	3	4	14	3	4	4	3	3	3	20	
10	3	3	3	3	3	15	4	4	3	4	15	4	4	4	1	4	4	21	
11	3	3	3	3	3	15	4	4	3	3	14	3	3	4	4	3	4	21	
12	4	4	3	3	4	18	3	4	4	4	15	3	4	4	3	4	4	22	
13	3	3	3	3	4	16	3	3	3	3	12	2	3	4	2	3	3	17	
14	4	4	4	3	4	19	4	4	4	4	16	4	4	4	3	4	3	22	
15	3	4	3	3	3	16	4	4	3	3	14	3	4	4	3	3	3	20	
16	3	3	2	3	3	14	3	3	2	2	10	2	3	4	2	2	3	16	
17	2	2	2	3	3	12	4	3	3	3	13	2	2	4	3	2	3	16	
18	3	3	4	3	4	17	4	3	4	4	15	2	2	4	3	3	4	18	
19	2	2	2	3	3	12	3	2	2	2	9	2	2	3	2	2	2	13	
20	4	3	3	3	3	16	3	3	4	3	13	2	3	4	3	3	4	19	
21	3	4	3	4	4	18	4	4	4	4	16	4	3	4	4	3	4	22	
22	3	2	3	1	3	12	2	4	3	3	12	2	2	2	2	2	1	11	
23	2	2	2	3	3	12	4	2	4	3	13	3	2	3	3	4	3	18	
24	3	1	2	2	2	10	3	3	3	2	11	2	2	3	2	3	2	14	
25	2	2	2	1	3	10	3	2	4	3	12	3	1	4	3	2	4	17	
26	4	2	1	2	4	13	4	3	4	4	15	3	2	4	3	3	3	18	
27	2	3	2	1	2	10	3	2	2	2	9	3	2	4	2	3	3	17	
28	1	3	4	2	3	13	4	1	4	3	12	2	2	3	2	2	4	15	
29	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18	
30	4	2	3	2	3	14	4	4	4	4	16	3	2	4	3	3	3	18	

### Komponen Task Value

	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	Total	Derajat
1	4	2	3	3	3	2	3	4	3	4	3	1	3	3	3	44	Tinggi
2	4	4	4	3	4	3	4	1	4	4	4	2	3	2	2	48	Tinggi
3	4	4	4	4	2	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	55	Tinggi
4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	2	3	55	Tinggi
5	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	52	Tinggi
6	4	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	48	Tinggi
7	4	4	4	3	2	3	4	3	2	4	4	2	4	3	2	48	Tinggi
8	4	2	3	4	1	3	4	4	4	4	4	2	4	4	2	49	Tinggi
9	4	4	4	3	2	3	4	4	3	3	4	3	3	4	4	52	Tinggi
10	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	2	4	4	4	56	Tinggi
11	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	4	2	3	4	3	53	Tinggi
12	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	56	Tinggi
13	3	2	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	46	Tinggi
14	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	52	Tinggi
15	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	2	4	48	Tinggi
16	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	42	Tinggi
17	4	3	4	3	2	3	3	3	4	3	2	2	3	3	3	45	Tinggi
18	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	2	4	51	Tinggi
19	3	3	3	3	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	41	Tinggi
20	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	2	4	55	Tinggi
21	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	54	Tinggi
22	4	4	3	2	2	4	4	1	2	4	2	4	3	3	4	46	Tinggi
23	3	4	2	3	3	3	2	3	3	4	4	2	4	3	3	46	Tinggi
24	3	3	2	3	3	1	2	3	1	4	2	2	3	3	3	38	Tinggi
25	3	4	1	1	3	3	2	3	1	3	4	3	2	4	1	38	Tinggi
26	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	55	Tinggi
27	4	4	2	4	4	2	3	2	1	3	3	2	4	4	2	44	Tinggi
28	4	4	3	4	3	3	1	2	4	2	4	2	3	3	2	44	Tinggi
29	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	43	Tinggi
30	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	3	2	4	4	51	Tinggi

### Aspek Task Value

	<i>Attainment Value</i>					<i>Interest</i>				<i>Utility Value</i>					<i>Perceived Cost</i>				
	16	19	22	28	Jlh	23	25	29	Jlh	17	20	26	30	Jlh	18	21	24	27	Jlh
1	4	3	3	3	13	4	4	3	11	2	3	3	3	11	3	2	3	1	9
2	4	3	4	3	14	1	4	2	7	4	4	4	2	14	4	3	4	2	13
3	4	4	4	4	16	4	3	4	11	4	2	4	4	14	4	4	3	3	14
4	4	4	4	4	16	4	4	2	10	4	4	4	3	15	4	2	4	4	14
5	4	4	4	3	15	4	3	4	11	3	3	4	3	13	4	3	3	3	13
6	4	4	4	3	15	3	3	3	9	3	3	3	3	12	3	3	3	3	12
7	4	3	4	4	15	3	4	3	10	4	2	4	2	12	4	3	2	2	11
8	4	4	4	4	16	4	4	4	12	2	1	4	2	9	3	3	4	2	12
9	4	3	4	3	14	4	3	4	11	4	2	4	4	14	4	3	3	3	13
10	4	4	4	4	16	4	4	4	12	4	4	4	4	16	4	3	3	2	12
11	4	4	4	3	15	4	4	4	12	2	4	4	3	13	4	3	4	2	13
12	3	3	4	4	14	3	4	3	10	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16
13	3	4	3	4	14	3	3	2	8	2	3	3	3	11	4	3	3	3	13
14	4	3	4	4	15	3	3	3	9	4	3	4	4	15	4	3	3	3	13
15	3	4	4	3	14	3	3	2	8	3	3	4	4	14	3	3	3	3	12
16	3	3	3	3	12	2	3	2	7	2	3	3	3	11	3	3	3	3	12
17	4	3	3	3	13	3	3	3	9	3	2	2	3	10	4	3	4	2	13
18	4	4	4	3	15	3	3	2	8	4	3	3	4	14	4	3	4	3	14
19	3	3	3	3	12	3	2	2	7	3	2	3	3	11	3	3	2	3	11
20	4	4	4	4	16	3	4	2	9	4	3	4	4	15	4	3	4	4	15
21	4	3	4	4	15	3	4	3	10	4	4	3	4	15	3	3	4	4	14
22	4	2	4	3	13	1	4	3	8	4	2	2	4	12	3	4	2	4	13
23	3	3	2	4	12	3	4	3	10	4	3	4	3	14	2	3	3	2	10
24	3	3	2	3	11	3	4	3	10	3	3	2	3	11	2	1	1	2	6
25	3	1	2	2	8	3	3	4	10	4	3	4	1	12	1	3	1	3	8
26	4	3	3	4	14	4	4	4	12	3	3	3	4	13	4	4	4	4	16
27	4	4	3	4	15	2	3	4	9	4	4	3	2	13	2	2	1	2	7
28	4	4	1	3	12	2	2	3	7	4	3	4	2	13	3	3	4	2	12
29	3	2	3	3	11	3	3	3	9	3	3	3	3	12	2	3	3	3	11
30	3	3	3	2	11	4	4	4	12	4	4	3	4	15	3	4	3	3	13

**Hasil Data Penunjang**

No	Derajat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Tinggi	a	c	b	a	b	a	a	b	b	b
2	Tinggi	a	b	a	a	a	a	a	b	b	c
3	Tinggi	a	c	b	a	b	a	b	b	b	b
4	Tinggi	a	c	b	a	b	b	a	b	b	b
5	Tinggi	a	c	b	a	b	b	b	b	b	b
6	Tinggi	b	c	b	a	c	b	b	b	b	b
7	Tinggi	b	a	a	b	c	b	a	b	b	c
8	Tinggi	a	c	b	a	b	a	a	a	a	b
9	Tinggi	b	c	b	a	b	b	b	b	a	b
10	Tinggi	b	b	b	a	b	b	b	b	b	a
11	Tinggi	a	c	a	a	b	a	a	b	b	b
12	Tinggi	a	c	a	a	b	a	a	a	a	a
13	Tinggi	a	c	b	a	b	b	b	a	b	b
14	Tinggi	a	c	a	a	b	a	a	b	b	b
15	Tinggi	b	b	b	a	b	b	b	b	a	c
16	Tinggi	b	c	b	a	b	b	b	b	b	c
17	Tinggi	a	b	a	a	b	a	a	b	b	b
18	Tinggi	c	a	a	a	a	a	a	a	a	a
19	Rendah	b	b	b	b	c	b	b	c	c	c
20	Tinggi	a	c	a	a	b	b	a	a	a	a
21	Tinggi	a	c	a	a	b	a	a	b	a	b
22	Tinggi	a	c	a	a	b	b	a	b	c	c
23	Tinggi	a	a	b	a	b	b	a	a	a	b
24	Rendah	b	b	c	b	b	b	b	b	a	c
25	Tinggi	a	b	a	a	b	b	a	b	b	b
26	Tinggi	b	b	b	a	b	a	b	b	b	b
27	Tinggi	a	b	a	a	b	a	a	b	b	b
28	Tinggi	b	b	b	a	c	b	a	b	b	b
29	Tinggi	a	c	a	a	a	a	a	a	a	a
30	Tinggi	a	c	b	a	b	a	a	b	b	c

# **LAMPIRAN 5**

Tabulasi Silang Data Utama & Data Penunjang

### L.5.1 Tabulasi Silang Data Utama

#### Frekuensi *Motivational Beliefs*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Rendah	2	6.7	6.7	6.7
	Tinggi	28	93.3	93.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

#### *Expectancy \* Task Value* Crosstabulation

			<i>Task Value</i>	Total
			Tinggi	
<i>Expectancy</i>	Rendah	Count	5	5
		% of Total	16.7%	16.7%
	Tinggi	Count	25	25
		% of Total	83.3%	83.3%
	Total	Count	30	30
		% of Total	100.0%	100.0%

#### *Motivational Beliefs \* Expectancy for Success* Crosstabulation

			<i>Expectancy for Success</i>		Total
			Rendah	Tinggi	
<i>Motivational Beliefs</i>	Rendah	Count	2	0	2
		% of Total	6.7%	.0%	6.7%
	Tinggi	Count	6	22	28
		% of Total	20.0%	73.3%	93.3%
Total	Count		8	22	30
	% of Total		26.7%	73.3%	100.0%

**Motivational Beliefs \* Task Spesific-Self Concept Crosstabulation**

			<i>Task Spesific-Self Concept</i>		Total
			Rendah	Tinggi	
<i>Motivational Beliefs</i>	Rendah	Count	1	1	2
		% of Total	3.3%	3.3%	6.7%
	Tinggi	Count	3	25	28
		% of Total	10.0%	83.3%	93.3%
Total		Count	4	26	30
		% of Total	13.3%	86.7%	100.0%

**Motivational Beliefs \* Perception of Task Difficulty Crosstabulation**

			Perception of Task Difficulty		Total
			Rendah	Tinggi	
Motivational Beliefs	Rendah	Count	2	0	2
		% of Total	6.7%	.0%	6.7%
	Tinggi	Count	7	21	28
		% of Total	23.3%	70.0%	93.3%
Total		Count	9	21	30
		% of Total	30.0%	70.0%	100.0%

**Motivational Beliefs \* Attainment Value Crosstabulation**

			Attainment Value		Total
			Rendah	Tinggi	
Motivational Beliefs	Rendah	Count	0	2	2
		% of Total	.0%	6.7%	6.7%
	Tinggi	Count	1	27	28
		% of Total	3.3%	90.0%	93.3%
Total	Count		1	29	30
	% of Total		3.3%	96.7%	100.0%



***Motivational Beliefs \* Interest Crosstabulation***

			<i>Interest</i>		Total
			Rendah	Tinggi	
<i>Motivational Beliefs</i>	Rendah	Count	1	1	2
		% of Total	3.3%	3.3%	6.7%
	Tinggi	Count	3	25	28
		% of Total	10.0%	83.3%	93.3%
Total		Count	4	26	30
		% of Total	13.3%	86.7%	100.0%

***Motivational Beliefs \* Utility Value Crosstabulation***

			Utility Value		Total
			Rendah	Tinggi	
Motivational Beliefs	Rendah	Count	0	2	2
		% of Total	.0%	6.7%	6.7%
	Tinggi	Count	2	26	28
		% of Total	6.7%	86.7%	93.3%
Total	Count		2	28	30
	% of Total		6.7%	93.3%	100.0%

***Motivational Beliefs \* Perceived Cost Crosstabulation***

			Perceived Cost		Total
			Rendah	Tinggi	
Motivational Beliefs	Rendah	Count	1	1	2
		% of Total	3.3%	3.3%	6.7%
	Tinggi	Count	4	24	28
		% of Total	13.3%	80.0%	93.3%
Total	Count		5	25	30
	% of Total		16.7%	83.3%	100.0%

### L.5.2 Tabulasi Tabulasi Silang Antara *Motivational Beliefs* Dengan Data Penunjang

#### 1. Suasana kerja \* Motivational beliefs Crosstabulation

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
Suasana kerja	Nyaman	Count	0	19	19
		% within dp1	.0%	100.0%	100.0%
	Cukup nyaman	Count	2	8	10
		% within dp1	20.0%	80.0%	100.0%
	Tidak Nyaman	Count	0	1	1
		% within dp1	.0%	100.0%	100.0%
Total	Count	2	28	30	
	% within dp1	6.7%	93.3%	100.0%	

#### 2. Budaya kerja \* Motivational beliefs Crosstabulation

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
Budaya kerja	Penuh persaingan	Count	0	3	3
		% within dp2	.0%	100.0%	100.0%
	Santai	Count	2	8	10
		% within dp2	20.0%	80.0%	100.0%
	Kooperatif	Count	0	17	17
		% within dp2	.0%	100.0%	100.0%
Total	Count	2	28	30	
	% within dp2	6.7%	93.3%	100.0%	

#### 3. Peran keluarga dan teman-teman \* Motivational beliefs Crosstabulation

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
Peran keluarga dan teman-teman	Sangat mendukung	Count	0	13	13
		% within dp3	.0%	100.0%	100.0%
	Cukup mendukung	Count	1	15	16
		% within dp3	6.3%	93.8%	100.0%
	Tidak mendukung	Count	1	0	1
		% within dp3	100.0%	.0%	100.0%
Total	Count	2	28	30	
	% within dp3	6.7%	93.3%	100.0%	

**4. Pengaruh kegagalan teman sekerja pada keyakinan Saudara pada keyakinan Saudara untuk menjalani dan memenuhi target \* Motivational beliefs Crosstabulation**

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
<b>Pengaruh kegagalan teman sekerja</b>	Tetap yakin	Count	0	27	27
		% within dp4	.0%	100.0%	100.0%
	Kurang yakin	Count	2	1	3
		% within dp4	66.7%	33.3%	100.0%
Total	Count		2	28	30
	% within dp4		6.7%	93.3%	100.0%

**5. Interaksi Saudara Dengan BDM \* Motivational beliefs Crosstabulation**

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
<b>Interaksi dengan BDM</b>	Sangat intensif	Count	0	3	3
		% within dp5	.0%	100.0%	100.0%
	Cukup intensif	Count	1	22	23
		% within dp5	4.3%	95.7%	100.0%
	Tidak intensif	Count	1	3	4
		% within dp5	25.0%	75.0%	100.0%
Total	Count		2	28	30
	% within dp5		6.7%	93.3%	100.0%

**6. Interaksi Saudara dengan BDS \* Motivational beliefs Crosstabulation**

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
<b>Interaksi Saudara dengan BDS</b>	Sangat intensif	Count	0	14	14
		% within dp6	.0%	100.0%	100.0%
	Cukup intensif	Count	2	14	16
		% within dp6	12.5%	87.5%	100.0%
Total	Count		2	28	30
	% within dp6		6.7%	93.3%	100.0%

**7. Interaksi Saudara dengan rekan BDA yang lainnya \* Motivational beliefs Crosstabulation**

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
Interaksi dengan rekan BDA	Sangat intensif	Count	0	19	19
		% within dp7	.0%	100.0%	100.0%
	Cukup intensif	Count	2	9	11
		% within dp7	18.2%	81.8%	100.0%
Total		Count	2	28	30
		% within dp7	6.7%	93.3%	100.0%

**8. Pengalaman yang Saudara peroleh ketika melakukan sales call \* Motivational beliefs Crosstabulation**

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
Pengalaman ketika sales call	Menyenangkan	Count	0	7	7
		% within dp8	.0%	100.0%	100.0%
	Cukup menyenangkan	Count	1	21	22
		% within dp8	4.5%	95.5%	100.0%
	Tidak menyenangkan	Count	1	0	1
		% within dp8	100.0%	.0%	100.0%
Total		Count	2	28	30
		% within dp8	6.7%	93.3%	100.0%

**9. Pengalaman yang Saudara peroleh ketika melakukan visit \* Motivational beliefs Crosstabulation**

			Motivational beliefs		Total
			Rendah	Tinggi	
Pengalaman ketika visit	Menyenangkan	Count	1	9	10
		% within dp9	10.0%	90.0%	100.0%
	Cukup menyenangkan	Count	0	18	18
		% within dp9	.0%	100.0%	100.0%
	Tidak menyenangkan	Count	1	1	2
		% within dp9	50.0%	50.0%	100.0%
Total		Count	2	28	30
		% within dp9	6.7%	93.3%	100.0%

**10. Pengalaman yang Saudara peroleh ketika melakukan canvasing \* Motivational beliefs  
Crosstabulation**

			<b>Motivational beliefs</b>		Total
			Rendah	Tinggi	
<b>Pengalaman ketika canvasing</b>	Menyenangkan	Count	0	5	5
		% within dp10	.0%	100.0%	100.0%
	Cukup menyenangkan	Count	0	17	17
		% within dp10	.0%	100.0%	100.0%
	Tidak menyenangkan	Count	2	6	8
		% within dp10	25.0%	75.0%	100.0%
Total	Count		2	28	30
	% within dp10		6.7%	93.3%	100.0%

# **LAMPIRAN 6**

Profil Bank “X”

## L. 6 Profil Bank “X”

Bank “X” didirikan pada tahun 1812 sebagai Bank Kota di salah satu daerah di negara Amerika Serikat. Pada [1894](#), menjadi [bank](#) terbesar di [Amerika Serikat](#). Pada [1902](#) bank “X” mulai mengadakan perluasan ke seluruh dunia dan menjadi bank pertama di AS yang memiliki cabang di luar negeri. Pada tahun [1930](#) bank “X” menjadi bank terbesar di dunia dengan lebih dari 100 cabang di 23 negara. Dia merubah namanya menjadi “Bank Q” pada [1955](#), dan kemudian menjadi “Bank Z” pada [1962](#) dan menjadi Bank “X” pada [1976](#). Bank “X” adalah salah satu bank pertama yang memperkenalkan [ATM](#) di [1970-an](#), dalam rangka pengurangan "teller" manusia dan memberikan akses keuangan 24-jam.

Bank “X” saat ini adalah konsumen dan perusahaan bank dari [jasa finansial](#) raksasa [“Y”](#), perusahaan terbesar jenisnya di dunia. Bank “X” beroperasi di lebih 50 negara di dunia. Lebih dari setengah dari 1.400 kantornya berada di Amerika Serikat.

Bank ini juga menawarkan produk [asuransi](#) dan [investasi](#). Mereka menawarkan pelayanan *online* dan merupakan salah satu yang paling sukses, dengan sekitar 15 juta pengguna.

Bank “X” sangat dikenal sebagai tempat pendidikan para pejabat bank, karena banyak para staf dan pejabat bank “X” yang pindah ke bank lain untuk menduduki jabatan yang lebih tinggi, namun bank “X” tetap eksis. Hal ini karena bank “X” mempunyai unit atau divisi pelatihan tersendiri, dan pelatihan tersebut selama ini juga dimanfaatkan oleh perbankan untuk mendidik para sumber daya manusianya.

Selain itu menurut *Vice President* Grup SDM bank “X” (I P), almamaternya memiliki kultur *work hard and play hard*. SDM bank “X” memiliki berbagai macam forum, seperti *manager forum*, *vice president forum* dan *officer forum* yang sifatnya *fun environment*. Segala sesuatu yang dilakukan SDM bank “X” ada ukurannya. "Keberhasilan dan kompetensi seseorang di bank “X” sangat jelas, karena memang diukur dengan *balance score card*. Ini menjadi tolok ukur *personal appraisal, base on work performance*," tutur I P. "Hanya ada satu *clue* agar sukses bekerja di bank “X”, yaitu *deliverable*. Jadi para SDM bank “X” harus menunjukkan bagaimana dia bisa *men-deliver* sesuatu kepada perusahaan," menurut *Vice President* Grup SDM bank “X” tersebut.

Kultur *work hard-play hard* yang sudah ada di bank “X” akan terus memacu mereka lebih berprestasi dibanding rekan lainnya. Sejak rekrutmen para SDM merupakan orang pilihan dengan prestasi akademis cemerlang. Hanya diperlukan sedikit sentuhan agar mereka mau berpacu menjadi yang terbaik dan berlari meraih prestasi. Karakter mereka: *high achiever* dan *hunger to learn*, berpikir global dan bertingkah laku lokal. "Berani berbicara, *result oriented*, bangga pada pekerjaannya, *demanding* terhadap perkembangan karier dan *ready to compete* adalah perilaku SDM bank “X”.

Lingkungan kerja juga berpengaruh pada berhasilnya bank “X” membina SDM dimana mengharuskan setiap SDM di bank “X” bisa mengerjakan segala sesuatu tidak hanya *main job*-nya. Mereka sangat menyambut SDM baru dengan harapan dapat berbagi pekerjaan. Namun, jika orang baru itu tidak cepat beradaptasi atau lelet, dia bisa tersingkir. Semakin bagus kerja seseorang, semakin



tinggi ekspektasi SDM lain terhadap dirinya. Jika berhasil mencapai 100, akan ditambah menjadi 150. Kendati demikian, bank “X” tidak menjadikan mereka pekerja rodi. Di sisi lain, bank “X” memberikan *salary* (gaji), *reward* dan *retain employee* benar-benar berdasarkan performa dan prestasi kerja. Bank “X” menginvestasikan dana yang besar untuk pembinaan SDM yang tersusun sistematis dan terprogram. Biaya tersebut sudah dianggarkan oleh bank “X” yang berbasis di AS.

Bank “X”, Astra, Unilever, IBM, Telkom, dan sejumlah nama lainnya merupakan perusahaan-perusahaan terkemuka dan berprestasi yang pantas dibanggakan. Mereka adalah perusahaan-perusahaan yang menempatkan manusia sebagai modal atau aset utama. Di sana, orang-orang yang diterima ditempa keahlian, kompetensi, dan kepemimpinannya. Sikap dan perilaku mereka dibentuk sesuai dengan kultur perusahaan. Hasilnya, para SDM bank “X” memiliki motivasi bersaing yang sangat tinggi karena budaya korporat bank “X”, antara lain, memang menumbuhkan persaingan. Mereka dilatih untuk mencari pemecahan masalah dan berorientasi kepada hasil.

Hal itu disebabkan adanya konsistensi manajemen Bank “X” dalam membangun budaya korporatnya sejak pertama didirikan tahun 1890-an. Sejak awal, pemimpin bank “X” (kemudian berubah nama menjadi “Y”) selalu membuat tujuan bisnis yang berani dan jelas. Presiden/pendiri bank “X” yaitu JS telah membuat tujuan yang berani (dalam banyak hal juga memberi stimulasi) untuk menjadi sebuah perusahaan yang besar. Padahal, pada saat itu bank “X”

hanya sebuah bank kecil berskala regional di Amerika dengan seorang presiden, seorang kasir, dan sejumlah karyawan.

Sikap dan ambisi JS itu memberi inspirasi bagi pengembangan perusahaan di era kepemimpinan berikutnya. FV, pengganti JS, menulis tahun 1915 (seperempat abad setelah mimpi JS dan 6 tahun setelah JS pindah ke Eropa untuk pensiun): “Saya sangat yakin bahwa terbuka peluang buat kami untuk menjadi institusi keuangan yang paling kuat, paling handal dalam layanan, dan tersebar luas pertama di dunia”. Ambisi tersebut menyebabkan bank “X” bertumbuh secara luar biasa dari total aset US 2 juta pada tahun 1914, menjadi US 6 miliar pada tahun 1929, dengan pertumbuhan rata-rata 35% per tahun.

Seperti juga banyak bank lainnya, bank “X” juga terkena dampak buruk akibat Perang Dunia tahun 1930-an, namun setelah Perang Dunia II - dengan 5 generasi kepemimpinan berikutnya kembali mempertegas ambisi seperti para pendahulunya dengan mengatakan: "Sekitar tahun 1960, (kami memutuskan bahwa) kami akan berupaya meraih sukses dalam setiap layanan keuangan yang bermanfaat, di mana pun di dunia ini."

Hal ini menunjukkan konsistennya manajemen bank “X” dalam setiap generasi kepemimpinan. Mimpi “Y” tidak bisa dilepaskan dari mimpi sang pendiri. Namun, tujuan bisnis itu telah melampaui batas usia sang pendiri. Ia telah melekat dalam sikap, nilai, dan ambisi dari keseluruhan institusi.