

Abstrak

Penelitian ini mengenai studi deskriptif yang berjudul expectancy–task value models of motivation terhadap Medical Representative (MR) di PT "X" Bandung. Penelitian ini dilaksanakan untuk memperoleh gambaran dan juga informasi mengenai komponen- komponen expectancy–task value models of motivation pada medical representative (MR) di PT 'X' Bandung. Populasi sasaran pada penelitian ini adalah para medical representative (MR) yang berjumlah sembilan orang. Teknik penarikan sampel yang digunakan adalah purposive sampling yaitu sampel dipilih berdasarkan karakteristik sampel yang dibutuhkan seperti usia, jenis kelamin, lama bekerja dan divisi pada PT "X" Bandung.

Rancangan yang digunakan dalam penelitian ini adalah rancangan penelitian deskriptif. Alat ukur yang digunakan merupakan modifikasi peneliti berdasarkan Expectancy Construct dan Task Value Beliefs Construct dari Pintrich & Schunk (2002). Alat ukur ini juga disertai dengan data penunjang yang berisi identitas dan faktor-faktor yang mempengaruhi derajat expectancy–task value yaitu social world. Alat ukur yang digunakan adalah content validity yaitu diberikan kepada tiga expert untuk ditinjau dan dinilai, yang kemudian alat ukur dapat digunakan untuk penelitian ini dan item yang valid sebanyak 58 item.

Berdasarkan hasil pengolahan data, diperoleh data bahwa sebanyak 100% MR memiliki derajat expectancy dan task value yang tinggi. Diketahui juga bahwa faktor-faktor dalam social world tidak memberikan pengaruh yang besar terhadap terbentuknya expectancy–task value pada MR.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti mendapatkan kesimpulan bahwa seluruh MR di PT "X" Bandung ini memiliki derajat expectancy-task value yang tinggi. Namun terdapat juga dua aspek dalam expectancy dan task value memiliki derajat yang rendah pada aspeknya. Peneliti juga mengajukan saran untuk melakukan penelitian selanjutnya di perusahaan farmasi yang memiliki MR yang cukup banyak untuk diteliti dan juga menyarankan untuk melakukan penelitian mengenai kontribusi pada aspek-aspek yang mendukung derajat expectancy–task value.

DAFTAR ISI

Lembar Judul	i
Lembar Pengesahan.....	ii
Abstrak.....	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Skema.....	xix
Daftar Rumus	xx
Daftar Lampiran	xxi

BAB I Pendahuluan

1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	11
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	11
1.3.1 Maksud Penelitian	11
1.3.2 Tujuan Penelitian	11
1.4 Kegunaan Penelitian.....	11
1.4.1 Kegunaan Teoritis	11
1.4.2 Kegunaan Praktis	12

1.5 Kerangka Pemikiran.....	13
1.6 Asumsi	25

BAB II Tinjauan Pustaka

2.1 <i>Expectancy</i>	26
2.1.1 Pengertian <i>Expectancy</i>	26
2.1.2 Komponen <i>Expectancy</i>	26
2.2 <i>Task Value</i>	27
2.2.1 Pengertian <i>Task Value</i>	27
2.2.2 Komponen <i>Task Value</i>	27
2.3 <i>Expectancy – Task Value Models of Motivation</i>	29
2.4 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Terbentuknya <i>Expectancy – Task Value Model Of Motivation</i>	31
2.4.1 <i>Social World</i>	31
2.4.2 <i>Cognitive Processes</i>	31
2.4.3 <i>Motivational beliefs</i>	32
1 <i>Affective memories</i>	33
2 <i>Goals</i>	33
3 <i>Jugdement of competence and self-schemas</i>	34
4 <i>Perceptions of task difficulty</i>	34
2.5 Masa Dewasa Awal.....	34
2.5.1 Pengertian Masa Dewasa Awal.....	34

2.5.2 Perkembangan Kognitif Masa Dewasa Awal.....	36
2.5.3 Karir dan Pekerjaan Masa Dewasa Awal.....	39

BAB III Metodologi Penelitian

3.1 Rancangan Penelitian	41
3.2 Bagan Rancangan Penelitian.....	41
3.3 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	42
3.3.1 Variabel Penelitian.....	42
3.3.2 Definisi Operasional.....	42
3.4 Alat Ukur.....	43
3.4.1 Kuesioner <i>Expectancy – Task Value Models of Motivation</i>	43
3.4.2 Sistem penilaian	45
3.4.3 Data Penunjang	47
3.4.4 Validitas Alat Ukur	47
3.5 Populasi dan Teknik Penarikan Sampel	48
3.5.1 Populasi Sasaran	48
3.5.2 Karakteristik Populasi	48
3.5.3 Teknik Penarikan Sampel.....	48
3.5.4 Ukuran Populasi	48
3.6 Teknik Analisis Data.....	49

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Responden.....	50
4.2 Hasil Penelitian.....	52
4.3 Pembahasan.....	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	73
5.2 Saran.....	73
5.2.1 Penelitian Selanjutnya.....	74
5.2.2 Guna Laksana.....	74

Daftar Pustaka..... xxii

Daftar Rujukan xxiii

Lampiran

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Tabel alat ukur <i>Expectancy – Task Value Models of Motivation</i>	44
Tabel 3.2 Tabel bobot penilaian <i>expectancy dan task value</i>	46
Tabel 3.3 Tabel derajat komponen <i>expectancy dan task value</i>	47
Tabel 4.1 Gambaran responden berdasarkan usia	50
Tabel 4.2 Gambaran responden berdasarkan jenis kelamin.....	50
Tabel 4.3 Gambaran responden berdasarkan lama kerja	51
Tabel 4.4 Gambaran responden berdasarkan divisi	51
Tabel 4.5 Gambaran derajat <i>expectancy-task value</i>	52
Tabel 4.6 Gambaran responden berdasarkan derajat aspek <i>expectancy for success (expectancy)</i>	52
Tabel 4.7 Gambaran responden berdasarkan derajat aspek <i>task specific-self concept (expectancy) </i>	53
Tabel 4.8 Gambaran responden berdasarkan derajat aspek <i>perception of task difficulty (expectancy) </i>	53
Tabel 4.9 Gambaran responden berdasarkan derajat aspek <i>attainment value (task value)</i>	54
Tabel 4.10 Gambaran responden berdasarkan derajat aspek <i>intrinsic value (task value)</i>	54
Tabel 4.11 Gambaran responden berdasarkan derajat aspek <i>utility value (task value)</i>	55

Tabel 4.12 Gambaran responden berdasarkan derajat aspek <i>perceived cost (task value)</i>	55
Tabel 4.13 Gambaran responden berdasarkan tabulasi silang antara <i>Expectancy – Task Value</i>	56
Tabel K.1 Pengalaman mengenai kegagalan dalam pencapaian target pada tahun sebelumnya.....	
Tabel K.2 Pengalaman mengenai keberhasilan dalam pencapaian target yaitu <i>achieve sales 100%</i>	
Tabel K.3 Pengalaman yang sering dijumpai ketika menawarkan produk obat.....	
Tabel K.4 Pengalaman mengenai kegagalan dalam pencapaian target pada bulan sebelumnya.....	
Tabel K.5 Interaksi atasan dengan MR.....	
Tabel K.6 Interaksi MR dengan dokter dalam melakukan <i>activity</i>	
Tabel K.7 Interaksi MR dalam mencapai target kunjungan dokter.....	
Tabel K.8 Interaksi MR dengan dokter.....	
Tabel K.9 Keadaan lingkungan di rumah sakit.....	
Tabel K.10 Keadaan lingkungan di kantor.....	
Tabel L.1. Yakin mampu mencapai target tiap bulan.....	
Tabel L.2.Yakin dapat membujuk dokter untuk menggunakan produk obat perusahaan.....	
Tabel L.3. Tidak yakin dapat mencapai target yang diberikan oleh perusahaan.....	
Tabel L.4.Yakin akan mempunyai peluang untuk berhasil mencapai target penjualan produk obat tiap bulannya.....	

Tabel L.5. Yakin dapat mencapai target yang melebihi rekan sekerja.....
Tabel L.6. Tidak yakin dalam satu hari dapat memenuhi target kunjungan kepada dokter sebagaimana yang telah ditetapkan perusahaan.....
Tabel L.7. Tidak yakin untuk dapat mencapai target penjualan produk obat tiap bulannya sebagaimana yang telah ditetapkan oleh perusahaan.....
Tabel L.8. Yakin akan mengunjungi dokter yang belum pernah saya kunjungi sebelumnya untuk menggunakan produk obat dari perusahaan.....
Tabel L.9. Yakin pada bulan-bulan liburan, mampu mencapai target.....
Tabel L.10. Tidak yakin dapat menjelaskan komposisi dan indikasi penyakit pada dokter dari produk obat yang saya tawarkan.....
Tabel L.11.Yakin dengan mempresentasikan produk obat pada dokter, akan membuat dokter memesan produk obat dari perusahaan.....
Tabel L.12. Yakin produk obat yang saya tawarkan akan digunakan oleh dokter....
Tabel L.13. Yakin mampu menjawab semua pertanyaan dokter ketika sedang mempresentasikan produk obat.....
Tabel L.14. Mampu mencapai target penjualan produk obat dan meraih <i>achievement sales</i> pada akhir tahun.....
Tabel L.15. Tidak yakin mampu bersaing dengan kompetitor lain dalam mempengaruhi dokter.....
Tabel L.16. Yakin mampu mempresentasikan produk obat dihadapan dokter tanpa bantuan dari ASM.....
Tabel L.17. Mampu mencapai target kunjungan dokter.....

- Tabel L.18. Yakin dengan melakukan *activity* yang tepat, akan membuat dokter bersedia menggunakan produk obat perusahaan.....
- Tabel L.19. Tidak yakin dapat mempresentasikan produk obat dari perusahaan, sehingga tidak mampu mencapai target pada bulan ini.....
- Tabel L.20. Yakin dengan melakukan *follow-up* pada dokter akan membantu pencapaian target.....
- Tabel L.21. Yakin dengan mempresentasikan produk obat akan lebih mudah bagi saya untuk memenuhi target kunjungan dokter.....
- Tabel L.22. Yakin dokter akan menyediakan waktu untuk mendengarkan presentasi produk obat saya.....
- Tabel L.23. Tidak yakin dapat menjangkau area yang luas untuk bertemu dengan dokter.....
- Tabel L.24. Hambatan yang ditemui merupakan tantangan bagi saya untuk dapat melakukan pekerjaan ini dengan baik.....
- Tabel L.25. Tidak yakin memiliki kesabaran untuk menunggu dokter dalam waktu yang lama saat dokter menangani banyak pasien.....
- Tabel L.26. Tidak yakin dapat bersaing dengan kompetitor yang lebih ahli dalam menawarkan produk obat pada dokter.....
- Tabel L.27. Target penjualan produk obat semakin besar sedangkan dokter yang menggunakannya semakin sedikit.....
- Tabel L.28. Tidak yakin dapat menjawab pertanyaan dokter yang berkaitan dengan produk obat yang saya tawarkan.....

- Tabel L.29. Tidak yakin dapat mempengaruhi dokter untuk tetap menggunakan produk obat yang saya tawarkan.....
- Tabel L.30. Target kunjungan dokter sulit dipenuhi karena hanya mempunyai sedikit waktu untuk bertemu dengan dokter.....
- Tabel L.31. Tidak yakin dapat mengimbangi *activity* dari kompetitor lain pada dokter.....
- Tabel L.32. Penting bagi saya mendapatkan predikat “*The Best Medical Representative*” tiap tahunnya.....
- Tabel L.33. Penting bagi saya untuk menguasai pemahaman produk obat dalam mempresentasikannya di hadapan dokter.....
- Tabel L.34. Penting bagi saya mencapai target untuk dapat meningkatkan *performance* saya tiap bulannya.....
- Tabel L.35. Penting bagi saya memahami materi kedokteran untuk dapat menjelaskan produk obat pada dokter.....
- Tabel L.36. Penting bagi saya untuk mencapai target penjualan produk obat tiap bulannya.....
- Tabel L.37. Penting bagi saya melakukan *activity* pada dokter dan berhasil mencapai target tiap bulannya.....
- Tabel L.38. Mencapai target merupakan suatu tantangan bagi karir saya.....
- Tabel L.39. Tertantang untuk menemui dokter-dokter yang belum pernah saya kunjungi.....
- Tabel L.40. Tertantang untuk menjalin hubungan baik dengan dokter.....

- Tabel L.41. Pekerjaan mempersuasi dokter merupakan pekerjaan yang tidak menarik.....
- Tabel L.42. Tertarik mempelajari produk obat beserta indikasinya.....
- Tabel L.43. Pekerjaan ini bermanfaat untuk meningkatkan status sosial saya di masa yang akan datang.....
- Tabel L.44. Pencapaian target yang saya lakukan tiap tahunnya dapat membuat saya dipromosikan untuk mendapatkan posisi yang menjanjikan.....
- Tabel L.45. Menunggu dokter hingga tengah malam dapat membawa manfaat dalam pencapaian target.....
- Tabel L.46. Jenjang karir sebagai sesuatu yang penting bagi kehidupan berkarir saya.....
- Tabel L.47. Yakin dengan mempresentasikan obat dan berkomunikasi dengan dokter dapat menambah wawasan bagi saya.....
- Tabel L.48. Pekerjaan ini tidak dapat memperbaiki kehidupan saya di masa depan.
- Tabel L.49. Pekerjaan atau pencapaian target dapat membuat kehidupan saya menjadi lebih baik.....
- Tabel L.50. Tiap bulan saya mampu mencapai target karena saya memiliki potensi yang besar bagi karir untuk lebih maju lagi.....
- Tabel L.51. Pencapaian target yang saya lakukan tidak dapat menunjang karir untuk menjadi lebih baik.....
- Tabel L.52. Pencapaian target yang saya kerjakan, bermanfaat untuk meningkatkan *performance* tiap bulannya.....

- Tabel L.53. Melakukan *activity* akan sangat bermanfaat untuk mengetahui keperluan dokter.....
- Tabel L.54. Tetap menemui dokter walaupun keadaan cuaca tidak mendukung.....
- Tabel L.55. Bersedia ditempatkan di daerah manapun untuk dapat mencapai target yang maksimal.....
- Tabel L.56. Pekerjaan yang saya jalani ini membuang-buang waktu ketika dokter tidak dapat ditemui.....
- Tabel L.57. Pulang larut malam pada saat mengadakan kunjungan dengan dokter yang memiliki banyak pasien.....
- Tabel L.58. Bekerja di luar kota dengan meninggalkan keluarga saya dirumah untuk dapat mencapai target.....

DAFTAR SKEMA

Skema 1.1 Kerangka Pikir	24
Skema 3.2 Rancangan Penelitian.....	41

DAFTAR RUMUS

Rumus 3.1 Rumus Median.....	46
Rumus 3.2 Teknik Analisis Data dan Teknik Analisis Item	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner, Kisi-kisi alat Ukur, Daftar Wawancara Survei Awal

Lampiran 2. Data Mentah Hasil Penelitian

Lampiran 3. Tabulasi Silang Data Utama Dan Data penunjang

Lampiran 4. Tabel Analisi Item

Lampiran 5. Profil PT “X” Bandung