



Lampiran A

Tabel 7. Coding Tema yang Diungkap

Tema yang diungkap	Coding
Usia	U
Tingkat Pendidikan	TP
Status Perkawinan	SP
Kepribadian	K
Pengalaman Kerja	PK
Keterlibatan Kerja	KK
Masa Kerja	MK
Status Jabatan	SJ
Imbalan / Gaji	G
Struktur Organisasi	SO
Kepemimpinan	KE
Dukungan Perusahaan	DP



Transkrip Wawancara Subjek 1

Nama : YG
 Usia : 21 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki

Pertanyaan	Jawaban Subjek	Tema	Keterangan	Intensitas
Untuk nama anda sendiri Yoseph Gunawan ya ?	Iya			
Usia sekarang ?	Sekarang 21 tahun.			
Berapa bersaudara ?	Aku tu cuman punya cicik jadi berdua aja			
Pekerjaan yang ditekuni saat ini ?	Salesman obat.			
Oiya sudah bekerja berapa lama ya dikantor ini ?	Udah 5 tahunan lah	MK	Subjek sudah bekerja 4 tahun	+++
Masuknya tahun berapa ?	Masuk e taun 2013 cuman yang bulan April			
Berarti sebelumnya diperusahaan lain ada nggak ?	Aku nek kalo nyales baru ini tok.	PK	Subjek sebelumnya tidak memiliki pengalaman bekerja sebagai	+

			salesman.	
Terus akhirnya milih sales itu kenapa ?	Nek milih sales itu aku cuman disuruh mamah wae biar dikit-dikit bantu masalah finansial, pertama ne kan kerjaanne seng istilaha ndak kerjaan kantoran gitu lho, terus akhirnya ikut kerja wae meh jadi opo wae terserah yang penting jadi sales, cuman dibilangin gitu tok dan ternyata emang aku jadine sales. cuman yoweslah tak cobak wae.		Subjek bekerja sebagai salesman untuk membantu keuangan keluarga.	
Pertama kali ditawarin sales sama siapa ?	Sama nganu.. emm seng punya perusahaan. Jadikan sebenere yang punya perusahaan ada hubungan baik mbek papahku, aku pertamane mintak kerja sek sama dia terus dia cuman bilang “nek kamu masih muda terus istilaha cowok lah bukan cewek gitu lebih enakke nyales aja, soalnya kamu nek nyales itu nek dia bilang ada kayak perkembangane, kamu nyales jadi tau cara berjualan, terus nanti nek langkah-langkahe kamu nek meh buat perusahaan kamu jadi tahu		Subjek mendapatkan pekerjaan salesman dari teman orangtuanya.	

	sales itu kerjanya gimana, bisa ngaturlah istilahhe gitu.			
Terus kalo hubungan kamu sendiri sama keluarga gimana ? kalo dirumah seperti apa ?	Ooo biasa aja sih cik sebenere, paling nek aku ndaktau mungkin nek dirumah itu tipe anak-anak e mamah tu seneng cerita jadi dateng gitu pas balek rumah ada hal-hal seng perlu diceritain tu diceritain sama mamah semua. Kayak semisal ketemu pelanggan seng aneh cerita, terus ketemu temen papah dulu cerita terus kalo ada yang perlu tak ceritain ke mamah yo tak ceritake	K	Subjek selalu bercerita kepada orangtua tentang pekerjaan.	+
Berarti setiap malem itu ngumpul, buat cerita-cerita ?	Nek semisal anak-anak e yang pengen cerita ya cerita aja			
Sering jalan bareng gak gitu sama keluarga ? atau pas akhir pekan kemana ?	Ya nek jalan bareng jarang, cuman sendiri-sendiri. Semisal ada perlu sama mamah ya, nek semisal aku sela yang ngajak mamah jalan ndak isa bareng-bareng soalnya waktu luangnya beda-beda.	K		+
Kamu kalau dikeluarga tipekal	Aku setengah -setengahlah. Ada seng memang terbuka, ada seng	K	Subjek tidak selalu terbuka dengan	+

orang yang suka share semua hal-hal atau kebanyakan dipendem sendiri ?	memang tertutup. Yang kayak hal-hal pribadi enggonku kayak semisal pertemananku terus perkumpulanku itu kayak gimana memang perlu ada yang dirahasiakan.		orangtua tentang lingkup pergaulan.	
Terus kalau sama rekan kerja dikantor hubungannya gimana ?	Rekan kerja sih biasa, cuman karena aku di salesman masih awal terus rekan kerjaku masih banyak yang senior-senior, jadi aku cenderung malah mintak belajar sama dia terus tanya tanya. Kadang juga ada seng pas dia kenal sama pelanggan di wilayah itu terus dia kenal ya aku tanyak, “orangnya itu kayak gimana to”, oo orangnya seneng diajak ngomong, seneng mbok bawain barang ato oleh-oleh. Terus kan mungkin dari situ tanya-tanya, pokokmen yang menurutku bantu buat pekerjaan jadi nyaman kerja disitu.	K MK KK	Subjek bertanya terlebih dahulu kepada rekan kerjanya mengenai pekerjaan salesman.	+ ++ +
Selain ketemu di jam kantor brtti sering pergi bareng	Jarang sih, karena aku orange gak begitu sering keluar, paling pas masih jam kantor misale pas jam	MK	Subjek jarang keluar bersama rekan kerja kecuali	+++

?	makan siang gitu pergi bareng yo sering. Tapi kalau diluar jam kerja ndak perna pergi bareng.		pada saat jam kerja kantor.	
Di kantor sendiri ada kayak “konco kentel” ndak ?	Emm... ada sih, nek temen yang baik banget tu ada satu ya semisal diajak cerita tentang pekerjaan kantor kayak gimana jalan keluarnya kalo lagi ada masalah tu ya ada	MK	Subjek memiliki teman dekat dikantor.	+++
Kalau cerita ke temenmu itu biasanya masalah apa ?	Kebanyakan sih masalah outlet, jadi lebih cenderung tak pecahke sendiri		Subjek cerita ke rekan kerja tentang pekerjaannya.	
Terus ni kan ngeliat pekerjaanmu yang menghabiskan waktu lumayan banyak, nah cara membagi waktu sendiri gimana ? buat keluarga, teman dan pekerjaan?	Nek aku kerja ya kerja, nek aku kerja ya ndak isa diganggu, semisal suruh dolan ya ndak isa, kecuali kalo sama temen kerja ya mungkin bisa dan sesuai ama jam kerja cuman nek sama temen lain ya rodok susah. Nek di hari libur tok semisal aku pengen dolan yo ajak maen gak apa tapi kalo enggak yaudah. Terus kalau sama keluarga yang paling pas pulang kerja to palingan		Subjek membagi waktu untuk keluarga, teman dan pekerjaan sesuai dengan porsinya masing-masing.	

	sering cerita cerita terus nek semisal keperluan dirumah abis pergi ke mall bareng-bareng.			
Kalau untuk kegiatan kantor kamu terlibat aktif ndak buat hadir contohnya waktu rapat atau mungkin ada kegiatan lainnya ?	Nek aku sih tak ikutin, pokokmen sih pekerjaanku sek seng utama tak selesein terus nek misale ada yang mintak tolong baru aku bantu-bantu. Seng biasa mintak tolong sih admin ya karena bantu bantu, mintak tolong ambilin apalah gitu tak bantu, nek semisal kayak rapat rutin gitu ya tak ikuti lah ya mesti itu soalnya kan mesti bahas penjualan dan target terus kalo ada kendala.	KK	Subjek bertanggung jawab untuk menyelesaikan tugasnya terlebih dahulu dan terlibat aktif dalam setiap kegiatan kantor seperti rapat.	+
Kalau terhadap hal-hal baru gimana ? mencoba mengikuti atau gimana ?	Nek emang hal baru itu membawa sesuatu hal yang baik untuk perusahaan ya tak ikutin kayak aturan, tapi kan nek sales itu kan peraturan cuman buat dikantor tok, kalau udah dilapangan kan tinggal mana yang cocok buat sales mana seng bantu buat pekerjane.	K DP	Subjek terbuka dengan gagasan baru, terlebih jika membawa nilai yang positif untuk perusahaan.	+ ++
Bisa dibbilang kamu orang yang cukup	Iya bisa dibbilang aku terbuka cuman emang ada beberapa hal	KK	Subjek terbuka untuk bercerita	+

terbuka ya ?	yang tak batesin kayak pribadi gitu to hubungan.		dengan oranglain.	
Kira-kira hal apalagi yang ngebuat kamu milih kerja jadi salesman ?	Pertama yo kan karena aku orangnya tu seng dirumah terus gak perna jalan-jalan taune cuman sekedar mall terus tempat itu tok, terus mall terus tempat itu tok, terus nek sales itu bisa tau tempat lain bisa jalan-jalan, cari tempat di semarang jalan kemana wae. Kayak pas dulu wilayah semarang kan aku sampek kendal juga jadikan aku juga tau ke kendal itu gimana jalan ke boja gimana, ya jadi enak aja lebih tau lebih banyak ketemu orang.		Subjek memilih pekerjaan salesman karena senang bertemu dengan orang baru dan mempelajari wilayah baru.	
Semenjak jadi salesman kamu merasa banyak perubahan buat dirimu sendiri ?	Ya bisa dibilang gitu, paling pas kerja wae, cuman bedane pas awal-awal kerja, kenal outlet lama tu mesti ngomong e sedikit padahal kan sales dituntut buat ngomong banyak buat nawarin produk-produk, lah nek aku kan ngomonge sedikit, terus lama-lama bisa ngomong banyak sama outlet yang sudah lama	KK	Subjek merasa ada perubahan dalam dirinya yang semula jarang berbicara tetapi sekarang dituntut harus banyak berbicara.	+

	tapi pas dipindah keluar kota, kenalan dulu terus cepet malah lebih cepet ngomonge lebih dekat.			
Kalo dari kantor sendiri buat sales itu gimana ?	Kalo dikantor sih sales cuman dikasihtau tok kayak produk yang kita bawak.	DP	Perusahaan hanya memberi tahu mengenai produk yang akan dijual.	++
Ada pelatihan untuk karyawan ?	Nek dulu sih ceritanya temen-temenku bilang, anak anak admin gitu bilange “kamu tuh malah dilepas langsung haruse nek admin ku bilang bosku yang dulu itu salesman yang baru itu masih digandeng, dikenalke ke outlet satu-satu, ben istilaha deen tau jalan buat bukak e, oo kalo ketemu orang ini ngomong e apa wae, terus kalo ketemu ini ngomong e apa wae jadi mudeng. Cuman kalo yang baru ini dianterke tok beberapa wae ke tempat seng besar, terus ketempat seng kecil nanti nyari-nyari sendiri. Kayak pas dulu itu dikasih alamat misale “jalan kelinci”, aku kan	DP KK	Subjek hanya ditemani untuk menangani ke beberapa tempat besar.	++

	<p>ndaktau jalan kelinci itu mana aku nanya nanya ke temenku “jalan kelinci tu daerah mana” oo daerah sini terus baru nyari apotik seng tak nyari itu terus baru tanya bagian order itu siapa.</p>			
<p>Pertanyaannya mundur sedikit ya, berarti sebelumnya nggak ada pengalaman kerja sama sekali dibidang yang sama ?</p>	<p>Iya, setelah sekolah itu langsung kerja, eeh endak deng pas sekolah kelas 3 itu kerja dulu, cuman kerjanya bukan nyales, aku kerjanya dirumah orang dulu bantu di rumah orang, kebetulan kan usaha kecil-kecilan, aku bantu disitu terus jalan meh 2 taun aku lulus SMA masih kerja disitu terus aku ngerasa disana ndak ada kemajuan gitu terus akhirnya nyari tempat pekerjaan laen wae</p>	PK	<p>Subjek memiliki pengalaman kerja sebelumnya tetapi tidak dalam bidang yang sama seperti sekarang.</p>	+
<p>Menurut kamu sendiri, pengalaman kerja yang didapat sebelumnya ada pengaruh ndak buat pekerjaanmu</p>	<p>Ndak sih soalnya beda pekerjaannya</p>	PK	<p>Subjek merasa tidak ada pengaruh antara pekerjaan sebelumnya dan pekerjaan yang ditekuni sekarang</p>	+

sekarang ini ?				
Terus adaptasi dengan pekerjaan baru gimana ?	Ya lama sih hampir 6 bulanan atau 3 bulanan lah, kadang ketemu outlet gitu masih agak-agak kaku. Ada juga outlet yang dekat sama temenku terus pas dolan bareng terus malah bilang “wah sales barumu itu kalo ndak diajak ngobrol ya ndak bilang apa-apa”. Terus ya temenku nyampein ke aku terus makane dari situ aku benerke diriku sendiri. Oo jadi seenggaknya aku harus banyak omong masak diem tok	KK	Proses adaptasi subjek dengan pekerjaan baru cukup lama, dan di awal pekerjaan, subjek masih kaku dalam menjalin hubungan baik dengan pelanggan atau rekan kerja.	+
Pendidikan terakhir apa ?	SMA	Tingkat Pendidikan (TP)		+
Dengan tingkat pendidikan yang Y punya nih, buat bersaing di dunia kerja kira-kira mumpuni apa endak ?	Ya kalau buat salesman sih ndak ada masalah, soale kan sales yang penting isa ngomong aja meyakinkan pelanggan	Tingkat Pendidikan (TP)		+
Aktivitas yang	Pas ngantor sih biasane pas aku	KK	Subjek	+

dilakuin dikantor apa aja ?	hari pertama kerjain kerjaan yang abis dari luar kota, kayak laporan, faktur penjualan terus nyateti pesenan-pesanan pelanggan, terus abis itu baru bantu-bantu admin, bantuan apa gitu dibantu, kalo endak aku di kantor nunggu jam pulang gitu.		menyelesaikan pekerjaannya terlebih dahulu dan barulah membantu yang lainnya.	
Kalau jam kerja sampe jam berapa ?	Nek kantor sih jam kantor sekitar jam 4 gitu, nek pas kelilingan itu nek pas luar kota paling malem jam 9 nan lah gek sampe hotel, nek dalem kota jam 7-8 itu baru sampe rumah. Soale nek malem itu pas aku ke kendal weleri itungane juga keluar kota, tapi kan itungane itu masih di semarang biasane sampe sana jam 8an, yang bikin lama tu biasane outlet seng meh di tagih terus bilange “yawes kamu muter-muter sek terus pulange baru mampir sini baru tak bayar”. Pas tak tinggal keliling nyampek situ yo masih suruh nunggu, jam 5-6 masih suruh nunggu, jam 6	MK	Jam kerja subjek ketika di kantor 8 jam, ketika diluar kantor sampai 10 jam.	+++

	yo masih suruh nunggu terus perjalanan pulang semarang kan masih lumayan jauh juga meh 1 jam an.			
Wilayah kerjamu sekarang apa aja berarti ?	Wilayahku sekarang Demak, Jepara, Pati, Kudus, Juwana, Rembang, Blora, Purwodadi, Gubung, Godong. Jadi itungane wilayah timur cuman muter tok.	SO		+++
Kira-kira perlu keahlian khusus ndak buat kerja jadi salesman ?	Nek keahlian khusus menurutku endak sih, kayak aku kan tadinya endak punya pengalaman sales, ndak punya keahlian juga, cuman lama-lama bisa jadi sales, bisa jalan juga ndak perlu ada keahlian apa-apa. Yang penting cuman kamu berani ndak kerja sales, malu ndak jadi sales, nek malu kan pemikiranku mesti kamu ndak bisa kerja, nek ndak malu kan apa wae nanti kan bisa kerja, bisa apa wae.	PK	Menurut subjek, untuk bekerja sebagai salesman tidak diperlukan keahlian khusus	+
Diawal kerja, ditanyain orang ndak, kenapa kok	Endak sih, mungkin itungane buat orang yang kayak aku yang kalangan muda kan masih ndaktau sales itu	KK	Subjek merasa pekerjaan sales merupakan	+

<p>mau kerja jadi salesman ?</p>	<p>apa, mesti cuman taune sales dituntut untuk jual, susah ditarget. Tapi kalo buat aku kerja sales kan ndak apa malah ndak apa kecuali kalo kerjamu yang susah yang ndak ada nilainya ndak genah lah itungane. Jadi waktu kerja jadi sales ndak ada yang nanya kenapa kamu kerja jadi sales</p>		<p>pekerjaan yang ada ada nilainya.</p>	
<p>Tipe-tipe pelanggan seperti apa ?</p>	<p>Tipe pelanggan macam-macam sih ada yang tipenya cuek ada yang terbuka juga, ada yang mau ngajarin</p>			
<p>Ngajarin seperti apa ?</p>	<p>Kebetulan kan pelangganku ada yang dulunya kerja jadi sales terus buka apotik, nek aku sih jadi sales banyak nye kerja gitu sih jadi aku liat kalo orang yang tekun yang kerja dibidang itu buka usahnya ndak jauh-jauh dari situ mesti, misale kayak sales obat nanti bukak apotik mesti. Terus ngajarin juga mungkin karena dulunya ada yang kerja jadi sales terus ngajarin gimana, lebih sedikit ngehargain sales, banyak ngomong</p>			

	banyak ceritane.			
Menghargainnya dalam bentuk apa ?	Misal ada yang udah ngambil tapi hargane kemahelen, kalah harga sama tempat lain terus dia marah-marah terus dia ngembalikke terus ngambil lagi terus kemahalan terus yaudah dia bilang “ndak apa ndak apa”, terus ada juga yang ngambil tapi harganya kemahelen terus dia bilang “ bisa ndak diturunin harganya nek bisa yowes diganti faktur aja nek ndak bisa yawes ini tetep tak terima, tapi besok aku ngambil seng laen wae ”, ada seng gitu.	DP	Dukungan yang diberikan perusahaan yaitu menurunkan harga produk	++
Maksudnya faktur itu seperti apa ya ?	Faktur itu kayak istilaha kertas bukti penjualan outlet, misale kayak kita emm... istilaha kita kayak struk pembelian lebih gampang struk, jadi semisal kita ke outlet bawak faktur itu kayak struk, jadi kita mintak tandatangan mintak cap nanti outlet dikasih fotokopian jadi nanti pas meh nagih pakek yang asli kalo outlet butuh fotokopian buat ngasih harga di			

	barangnya itu.			
Kamu berpartisipasi aktif nggak buat hadir dalam setiap kegiatan yang diadakan sama kantor ?	Kalo kayak event kayak gitu ndak ada sih, karena kantor jarang kalo event-event sosial kayak gitu lebih banyak ke kegiatan buat karyawannya sendiri kayak kemaren semisal musim durian nah itu pernah ngajak pergi kayak “yoh makan durian bareng, akhirnya semua karyawan diajak makan buat makan durian bareng. Terus juga kalo kayak rapat gitu ikut terus kan sebulan sekali mesti ada rapat kayak di akhir bulan yang biasanya bahas target atau perkembangan penjualan dalam bulan ini gimana.	KK MK	Karyawan membangun kedekatan dengan satu sama lain	+ +++
Buat lingkungan kerja sendiri gimana ? orang-orangnya seperti apa ?	Nek awal kerja sih aku merasane kok lingkungan kerjane ada seng enak ada seng ndak enak , tapi setelah tak lihat lingkungan kerja tu ya seperti itu kadang ada yang enak ada yang ndak enak akhirnya mudeng dewe.	MK	Subjek merasa dalam setiap pekerjaan belum tentu lingkungan kerja selalu mendukung.	+++
Kalo yang ndak	Ya itu kan ndak semua orang itu	MK	Tidak semua	+++

enak itu seperti apa ?	bisa diajak bekerja sama, kadang nemu yang cocok bisa ngobrol bareng kalo semisal ada masalah sama pelanggan		karyawan di kantor bisa diajak bekerja sama	
Buat hubungan pimpinan sama anggota perusahaan seperti apa ?	Nek hubungan pimpinan sih, ya berhubung pimpinan ku bekas sales terus dia punya perusahaan jadi dia sama yang bawah-bawah tu lebih deket gitu lho ndak jaga jarak, jadi nek semisal ngumpul bareng ya ngumpul bareng jadi ndak ada istilah aku bos kamu bawahan gitu	KE	Pemimpin memiliki pengetahuan yang relevan dengan tugas yang diemban	+++
Kalau ketemu ndak sengaja di tempat lain pernah ?	Yo malahane to kadang nek ketemu atau ndak sengaja ketemu di tempat makan yowes apalagi pas ndak jatah ketemu mesti dibayari, terus ya kemaren aku juga dapet cerita, si bos e itu udah selesai makan terus anak buahe malah belum kelar yang ditungguin ama dia, diajakin ngobrol nanti baru dibayarin. Lah itu makane seng buat betah salah satune itu terus memang ada karyawan seng ibu-ibu tapi deen	KE MK	Pemimpin memiliki kemampuan interpersonal yang baik dalam membangun kedekatan dengan karyawan	+++

	<p>ama sesamane tu nyenengke gitu lho jadi tu semisal pas ulang taun itu kan ndak ada lah kerjaan seng gaweane belike roti atau ngasih kado gitu tapi nek dia belikke, kayak kmren natalan aku dibuatke puding buat ganti kue ulangtaun to, contohe pas kmren aku kan ngambil cuti to terus ditanyain “mau kemana?” terus ya aku disangoni.</p>			
Ibunya kerja di kantor sudah lama ?	Sudah lama, dia tu kayak e awal berdiri kantor dia udah ada, soale dia kan orang e salah satu saudara yang punya juga jadi dipercaya juga lah sama orang kantor.			
Kantornya berdiri sejak tahun berapa ?	Tahun 2005 berarti	SO	Kantor subjek berdiri tahun 2005	+++
Karyawan dikantor total ada berapa ?	Karyawan itu salesnya ada 6, atasannya ada 2, adminnya 3, berarti ada sebelas terus supir ada 4 berarti 15, penjaga gudang ada 1 total ada 16 berarti	SO	Terdapat 16 karyawan di kantor	+++
Tadi kan disebutkan	Iya jadi yang satu supervisor yang	KE	Dikantor subjek	+++

<p>atasannya ada 2 berarti antar atasan sendiri hubungannya seperti apa ?</p>	<p>satunya kayak yang punya owner gitu. Hubungannya ya baik-baik aja cuman kadang beda pendapat aja soale kan yang satu udah tau pengalaman dilapangan seperti apa dan masih muda umurnya, dia juga menantunya yang punya terus dia kan juga ndak punya basicnya buat kerja dilapangan kan, terus akhir e beda pendapat. Seng owner e cuman tau ilmu ne cuman dibuku lah nek seng supervisor kan ilmune dilapangan kan sebenere kayak gini nek temenku sales bilange “sales tu ndak ada rumus e jadi meh mbok itung meh mbok prediksi gini gini tetep o nek tekan lapangan gak bakal isa mbok lakukke seratus persen, paling 6 persen.</p>	<p>SO</p>	<p>terdapat 2 pimpinan yaitu supervisor dan owner</p>	
<p>Kalo semisal ada permasalahan dalam target, kamu cerita ke siapa ?</p>	<p>Paling supervisor nanya kayak penjualan turun itu kenapa, cuman karena mungkin sales itu rata-rata udah tau bakal sepi jadi ya jarang meh cerita cerita. Nek aku dulu</p>	<p>KK</p>	<p>Subjek memiliki keinginan untuk terus mengalami peningkatan dalam pekerjaan.</p>	<p>+</p>

	<p>awal-awal kerja ya nanya sama temenku, semisal bulan ini segini, tapi kok bulan depannya cuman dapat segini, ya aku tanya sama temenku “lah kok sepi ya?”. Terus temenku bilang “yo emang sales ki ngono nek penjualan sepi emang ono sepine akhirnya lama-lama ya udah biasa mau rame mau sepi ya udah biasa</p>			
<p>Terus yang bikin kamu nyaman dikantor selaen lingkungan kerja itu apalagi ?</p>	<p>Selaen lingkungan kerja ya mungkin karena aku udah seneng mbek kerjaanne, jadi aku wes seneng gitu lho nek nyales haha</p>	<p>MK</p>	<p>Subjek memang menyukai pekerjaan salesman</p>	<p>+++</p>
<p>Kalo dari gaji sendiri itu cukup ndak ? sudah sesuai dengan harapanmu ?</p>	<p>Nek gaji ya cukuplah sekarang, nek awal-awal masih istilahe kok kurang ya, mungkin karena aku belum tau kerja gimana omset juga masih sedikit kalo sekarang kan udah tau gimana caranya nyari omset terus mudeng nyari insentifnya jadi ya aku ngerasa cukup-cukup wae sih.</p>	<p>G</p>	<p>Gaji yang didapatkan sudah sesuai dengan harapan subjek</p>	<p>+++</p>
<p>Bisa nyebutin</p>	<p>Nek gaji pokok itu 800 ribu, jadi itu</p>	<p>G</p>	<p>Dukungan yang</p>	<p>+++</p>

nominalnya atau mungkin kisaran aja dari berapa sampai berapa ?	bersih terus kan nek makan uang bensin itu kan bisa dituker ke kantor, kadang ya dapet uang servis juga kalo sering keluar kota	DP	diberikan oleh perusahaan dalam bentuk uang makan dan transportasi	++
Kalau perusahaan pernah memberikan bonus ?	Kalo perusahaan sih pernah ngasih bonus, cuman nek bonus ditempatku itu tergantung program-program yang dikeluarkane. Dulune dirutinin program triwulan jadi 3 bulan nutup target sama tagihan nanti baru dapet bonus, cuman karena udah lama ndak jalan terus karena bosnya sering gonta-ganti, akhire ndak ada. Terus diganti sama program yang dukung salah satu produk-produk seng susah dijual, terus akhir e ya karena nutup program e itu ndak susah akhirnya sering dapet.	DP	Subjek mendapatkan bonus dari perusahaan dikarenakan target terpenuhi.	++
Kalau buat target perusahaan seperti apa ?	Macem-macem sih, ada seng mingguan, nek tempat lain kan kebanyakan bulan cuman karena tempat lain itu targetnya lebih ke satu perusahaan yang bener-bener royal	SO		+++

	<p>sama perusahaannya dia juga. Misale pabrikan obat A, ya dia fokus e di produk A walaupun dia jual produk B, tapi tetep produk BC jalan juga. Kalo tempatku karena distributor resmine 4 perusahaan jadi empat-empatnya jalan dan targetnya beda-beda. Jadi ada satu perusahaannya yang target mingguannya 10 juta, ada seng 15 juta, ada seng 13 juta itu nek seng wilayahku seng sekarang, nek dulu di semarang sampek 40 juta cuman itu kan target baru karena katane target mu lama 20 juta lah dikantor itu dapet targetnya dua kali dari target lama, berarti semua sales yang lama-lama itu semua targetnya dikali dua. Cuman terus ndakta aku akhir-akhir ni aku denger-denger habis pindah luar kota tu target e yang dalem kota tu turun.</p>			
Terus semisal kalau targetnya tidak	Kalo targetnya ndak terpenuhi sih, perusahaan masih biasa aja sih.	SO		+++

<p>terpenuhi itu gimana ?</p>	<p>Cuman kan sales itu udah tau wilayah mana wae to pabrikan yang lebih unggul soale kita ndak isa mukul rata semua area tu ndak isa misale area Semarang ABCD 10 juta semua terus wilayah Tegal 10 juta sama kan ndak isa, karena itungane wilayah Semarang itu kota besar banyak perusahaan seng besar-besar, kita bisa sama-sama masuk ke PBF penjualan yang lebih besar, kalo Tegal kan itungane kota yang masih berkembang jadi masih kecil lebih banyak ke penjualan-penjualan kecil jadi ndak isi niti target 10 juta lebih diturunin target e, terus produk-produk tertentu yang memang lebih laris disana, targetnya itu yang ditinggiin.</p>			
<p>Semisal targetnya tidak tertutup apa ada semacam pinalti ?</p>	<p>Endak ada sih</p>			
<p>Ada jenjang karir</p>	<p>Jenjang karir ada tapi kalau spv nya</p>			

ndak ?	pensiun atau di phk terus kalau isalnya kantor buka cabang baru bisa dipindah jadi penanggung jawab disana tapi kalau itu semua enggak terjadi yawes gitu aja cik			
Berarti untuk karyawan tidak ada ya ?	Enggak ada cik soalnya atasan tempat ku cuman 2 tok cik atasannya owner sama kepala cabang/spv biasanya naik jabatan cuman ganti kepala cabang / spv itu	MK	Kantor subjek tidak ada jenjang karir	+++
Dari pihak perusahaan sendiri apakah membantu dalam penjualan produk ?	Nek perusahaan sih bantu, kayak apa emm kalo ada tender gitu perusahaan bantu jual produk-produknya dia, kalo supervisor kan ada perusahaan yang sesama distributor obat yang ngambilnya besar, itu ditanganin sendiri sama supervisor.	DP	Perusahaan memberikan dukungan dalam penjualan produk ketika ada tender dan penanganan penjualan oleh supervisor	++
Wawancara terhenti sebentar dikarenakan ada teman subjek yang berpamitan pulang				
Kamu sendiri memegang beberapa obat perusahaan ?	Nek nek seng distributor resmi itu ada empat, cuman kalo buat aku yang tak jual itu ada lumayan banyak	SO		+++

	<p>nek digabung sama distributor resmi ada sekitar 7 atau 8 perusahaan. Cuman ndak semua produk kita ambil, karena kan kalo obat yang bukan distributor resmi kan kita bebas mau ngambil apa aja kalo emang kita mau ngambil produk yang laku tok ya itu aja yang diambil, produk yang ndak laku ya kita ndak ngambil. Cuman kalo distributor resmi kita harus ambil semua.</p>			
Buat obat-obat nya itu apa yang dijual ?	Banyak sih kayak orphen, solasik, ativan, bimaxiflo			
Itu sejenis kayak panadol atau endak ?	O itu beda, nek panadol itu produk kayak seng memang buat masyarakat umum, tapi kan nek ini nek semisal ke apotik terus bilang ada keluhan sakit apa gitu nah baru dikasih itu obat.			
Untuk menawarkan obat berarti lebih banyak ke apotik ya berarti ?	Iya lebih banyak ke apotik, tapi kan barang-barang seng tak pakek itu kan ndak terkenal nek panadol kan lebih umum kayak misale orang sakit panas sakit flu kalo kepala e pusing kan	SO		+++

	biasane bilang langsung pesen panadol. Tapi nek semisal ngomong keluhane tok dan itu kalo apotiknya pakek obatku ya dikasih obatku ya obat seng isine buat nurunin panas buat ngilangin pusing.			
Kalau ke dokter berarti ndak perna masukin obat ya ?	Iya endak perna, cuman di apotik tok.			
Dari kamu sendiri, apa aja yang udah dikasih ke perusahaan ?	Yang tak kasihke perusahaan nek dari aku sih yo paling ngasihke cuman kerjaan seng bener-bener kerja lah istilahe, aku kerja tu ndak mikir dapet uang e, “halah pelanggan kayak gini susah ok raono duit e ya ngapain” ya aku ndak perna mikir kayak gitu, nek pelanggan itu ada potensi buat nguntungke perusahaan yo aku tetep maju walopun itu nanti bayar e terus untung e aku dapet sedikit ya aku nggak apa yang penting kan perusahaan dapet keuntungan, terus dari omset sendiri kan aku udah tinggi nek dibilang	MK	Subjek mengorbankan pendapatan yang didapat demi kemajuan target perusahaan.	+++

	<p>omset ku besar tapi uangnya sedikit ya endak apa ya wes meh pie, aku ya kerjane seneng e buat nguntungke perusahaan mungkin karena aku masih muda jadi pemikiranku kayak gitu tapi ndaktau kalo buat orang yang udah berkeluarga yo kerja wes enggo keluarga rak ono enggo perusahaan.</p>			
<p>Pernah dapet penghargaan gak ?</p>	<p>Kalo jenis penghargaan gitu nggak ada, tapi kalo kayak kenaikan gaji gitu ada. Tapi ya kalo penghargaan gitu paling aku mintak sendiri misal gek kumpul-kumpul gitu terus bercanda semisal suruh jual produk A terus aku emang udah mikir udah aku rencanakke mikir gini-gini aku jual paling banyak yo palingan akhirnya aku bercanda “pak, aku jual paling banyak kok ndak dapet opo-opo”, terus ya dikasih sama bapaknya tapi ya cuman kayak tas produk dari pabrikan gitu tapi kan itu kayak sisa gitu lho, sebelumnya kan</p>	<p>DP</p>	<p>Menurut subjek penghargaan yang diberikan kantor berupa tas, kenaikan gaji dan dijadikan contoh penjualan terbaik pada saat rapat.</p>	<p>++</p>

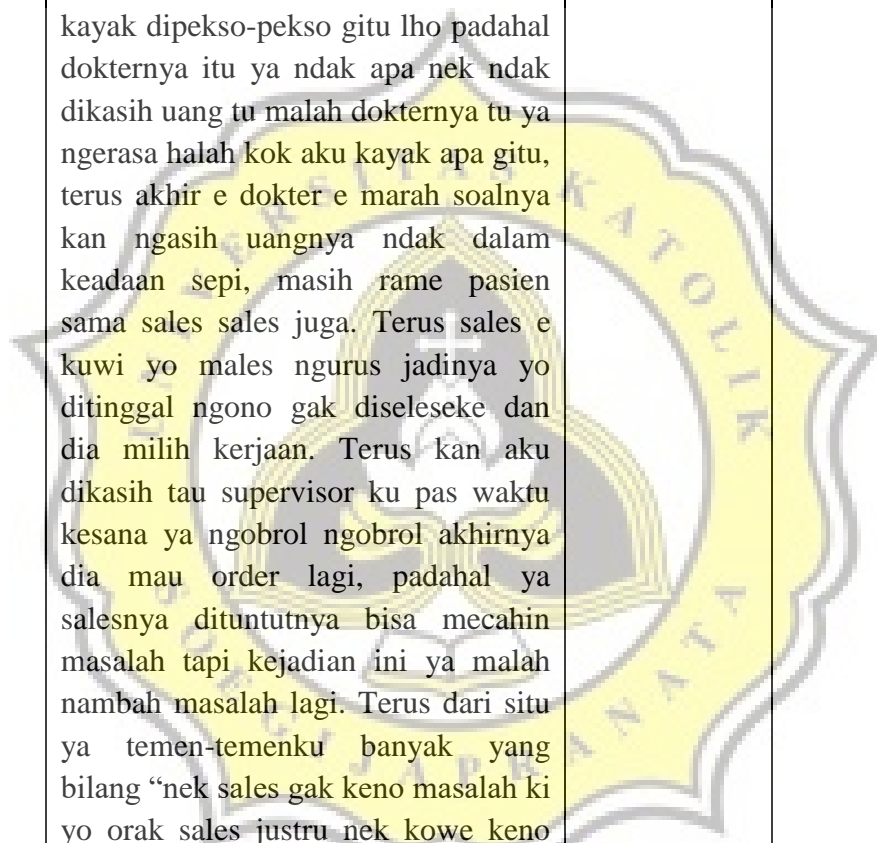
	<p>emang tiap sales dikasih tas pabrikan terus sisa lah malah dikasih lagi, terus ya aku bercanda lagi “pak-pak wong tas masih ada kok dikasih tas lagi haha”. Cuman ya kadang pas meeting gitu disebutin “ni lho YG jualannya paling banyak”. Ya bisa dinilai sebuah penghargaan lah menurutku sampek disebutin kayak gitu, padahal nek aku ya gausah disebutin ya endak apa-apa.</p>			
<p>Apa ada keinginan pindah ke perusahaan lain ?</p>	<p>Endak sih, takut e nek pindah itu takutnya suasananya ndak bisa sama, walaupun intinya tetap sama, kerja sesuai bagiane sendiri-sendiri tapi nek istlahe tu disini udah ada hubungan baik antara satu sama yang lain e tu udah ada hubungan baik, jadi tu rodok males pindah lah, nek meh pindah pun mikir dua kali, nek bukan kepeksone yo ndak pindah.</p>	<p>MK</p>	<p>Subjek tidak ingin pindah ketempat lain dikarenakan sudah nyaman dengan lingkungan kerja yang ada di kantor sekarang.</p>	<p>+++</p>
<p>Kalau dilihat dikantor lain lebih enak kerja dimana ?</p>	<p>Nek kantor lain sih diliat sama aja sistem kerjane sama-sama karyawan mungkin sama aja, mungkin kumpul</p>	<p>SO</p>		<p>+++</p>

	<p>bareng, tapi yang banyak temen-temen bilang tu beda masalah atasan, kan lebih banyak yang ngatur atasan misale, sistem pengeluaran klaim tempatku itu lebih gampang tapi kalo tempat lain ndak tau mungkin harus nunggu bosnya pulang dari luar negeri jadi kan nunggu lama lagi dan juga harus nalangi uang sendiri dulu mungkin buat salesman kalo harus nalangin uang dulu rodok susah sementara kalo nunggu agak lumayan lama.</p>			
<p>Oh ya kamu semisal nih punya gagasan baru atau ide gitu suka bilang ke atasan gak ?</p>	<p>Nek ide aku enggak sih, tapi kebanyakan temen itu ada yang ngeluarin ide, tapi nek buat sales itu idenya mesti ide yang menguntungkan sales, misale nek pengen barang iki payu yo ono tambahan buat sales, nanti aku tinggal ngikutin aja</p>	<p>K DP</p>	<p>Subjek hanya mengikuti alur yang sudah di perusahaan.</p>	<p>+</p>
<p>Dikantor pernah liburan bareng ndak ?</p>	<p>Kalo sekarang sih ndak ada, tapi dulu aku perna dapet cerita sebelum masuk situ ada piknik taunan pokoknya rutin</p>			

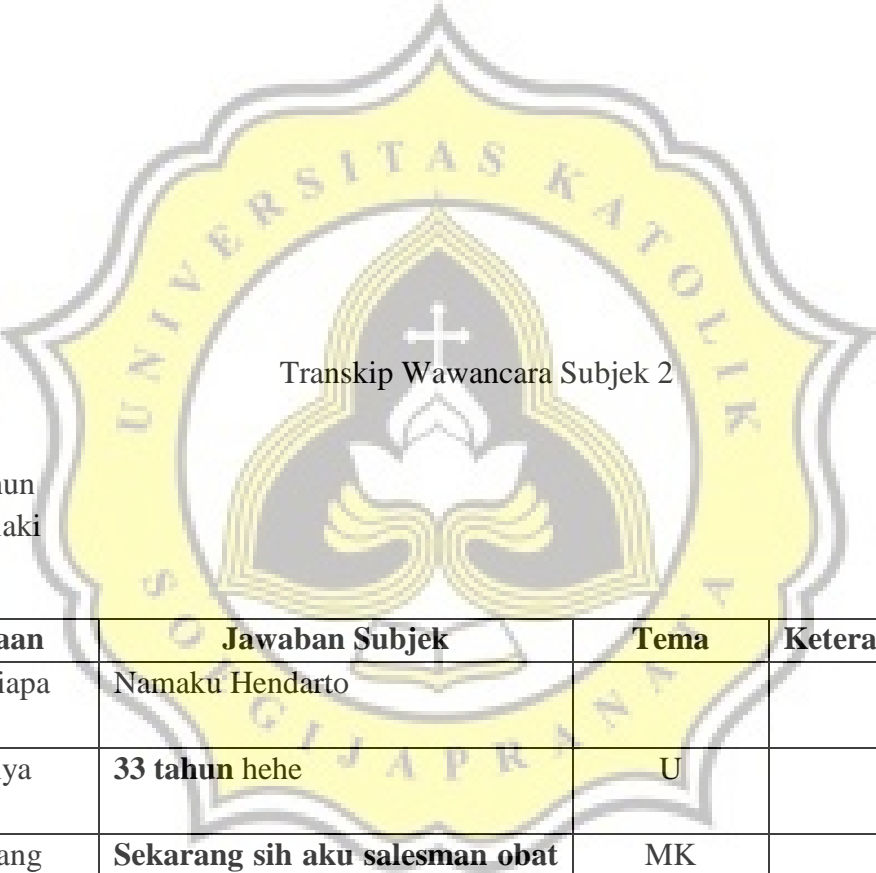
	dua tahun sekali, tapi pas aku masuk udah tiga tahun yo ndak keluar piknik-piknik haha, jadi agak kecewa juga			
Menurutmu dukungan perusahaan udah cukup buat jalannya sales ?	Ya cukuplah tapi sebenarnya perusahaan itu lebih ngedukung penjualan dalam jumlah nominal nek endak value tapi kalo perusahaanku ato principles itu lebih seneng ngedukung produk penjualan yang merata jadi pengen e hampir semua produk e laku, makane nek semisal ada orang principle di kantorku itu nek semisal nyuport kan nek aku ndak bisa masuk ke dokter dia yang masuk ke dokter buat nawarin obat biar dokternya mau pakek itu , terus kalo dokternya mau pakek itu rutin kan ya lama-lama udah jalan sendiri.	DP	Dukungan yang diberikan dalam bentuk pemerataan produk yang dibantu oleh rekan kerja lainnya.	++
Kalau seperti tunjangan kesehatan ada ?	Ada dikasih BPJS	DP	Karyawan diberikan BPJS oleh perusahaan	
Mungkin ada	Yo itu nek sales pekerjaan e enak bisa	KK		+

<p>tambahan yang mau diceritain ?</p>	<p>jalan-jalan ndak diem disatu tempat, padahal nek diliat rata-rata kan lebih enak diem disatu tempat, ndak panas-panasan, ngerjake apa wae diketik ketik mungkin lebih enak. Tapi nek aku lebih enak jalan-jalan lah mungkin sales ya juga melatih kita bersosial lah, ketemu orang, ngomong-ngomong terus memecahin masalah soale sales tu ndak bisa kalo kita ribut sama pelanggan terus ditinggal, kantor pasti ndak mau. Soalnya pelanggan itu kita ndak punya masalah sama kantor mesti ke masalah pribadi jadi ndak bisa semisal ada masalah gitu mbok tinggal, kantor pengen e nek ada masalah ya mbok pecahin sendiri. Dulu ya dikantor ada yang kena masalah pribadi antara salesman dan pelanggan kayak di area Tegal itu salesman nya janjiin deket lebaran itu kayak bonus taunan, pokokmen janjiin parcel ato bingkisan apa gitu</p>	<p>DP</p>		<p>++</p>
---------------------------------------	--	-----------	--	-----------

	<p>lho, cuman dari kantor e kan ndak keluar, sebernya bisa dari kantornya keluar cuman kamu tinggal lihat penjualannya berapa, walaupun penjualan mu banyak pun kantor tetep mikir-mikir, nek penjualan mu sedikit pun kantor ragu-ragu, diitung dalam jumlah persen pun cukup apa endak, mungkin juga dalam penjualan sedikit jadi jumlah persennya pun ndak cukup terus kan ndak keluar. Orang yang sudah dijanjiin itu mungkin tipe ne seng “endi kok rak mbok kek i, muni ne meh ngek i”, terus kan mungkin sakit hati atau loro hati atau gimana. Yo lebih enak jujur sih yo semisal ditagih yo bilang wae “ndak ada” yo kan paling respon orang sana kan “halah yoweslah ndak ada”. Cuman karena salesnya mikir pengen dipecahin sendiri tadi janjiin nya barang terus sekarang malah ngasihnya uang, sedangkan orang</p>			
--	--	--	--	--

	<p>yang dihadapin itu kan udah dokter, udah berpendidikan. Nek aku denger ceritane ki kayak ngasihke uang ki kayak dipekso-peksu gitu lho padahal dokternya itu ya ndak apa nek ndak dikasih uang tu malah dokternya tu ya ngerasa halah kok aku kayak apa gitu, terus akhir e dokter e marah soalnya kan ngasih uangnya ndak dalam keadaan sepi, masih rame pasien sama sales sales juga. Terus sales e kuwi yo males ngurus jadinya yo ditinggal ngono gak diseleseke dan dia milih kerjaan. Terus kan aku dikasih tau supervisor ku pas waktu kesana ya ngobrol ngobrol akhirnya dia mau order lagi, padahal ya salesnya dituntutnya bisa mecahin masalah tapi kejadian ini ya malah nambah masalah lagi. Terus dari situ ya temen-temenku banyak yang bilang “nek sales gak keno masalah ki yo orak sales justru nek kowe keno masalah tapi iso nyeleseke dewe iso</p>			
--	--	---	--	--

	ditangani dewe justru itu bisa bantu kamu biar bisa deket ama pelanggan soalnya kan kita jadi mudeng pelanggan tu orangnya gimana jadinya kan kita malah tambah deket”.			
Dikantor semua rata-rata laki-laki ?	Iya laki-laki kebanyakan, ceweknya ada sih cuman bagian admin tok tapi. Ndak dibedain tapi cowok sama cewek ya tetep sama sih, nek cewek kan paling cuman cuti hamil.			
Terus ni ada gak cara dari kamu sendiri biar targetnya terpenuhi ?	Paling lebih pendekatan lebih ke apotik e ya biar bisa di sepik sepik haha endak sih, jan e lebih punya hubungan baik kan enak juga lebih gampang mesti nantinya			


 Transkrip Wawancara Subjek 2

Nama : H
 Usia : 33 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki

Pertanyaan	Jawaban Subjek	Tema	Keterangan	Intensitas
Nama nya siapa ko ?	Namaku Hendarto			
Untuk usianya sekarang ?	33 tahun hehe	U		++
Pekerjaan yang ditekuni saat ini	Sekarang sih aku salesman obat ya disini	MK		+++

ko ?				
Awal kerja jadi sales di kantor ini kapan ya ko ?	Tahun 2006	MK		+++
Alasan memilih bekerja jadi salesman kenapa ?	Yo enak wae muter, aku seneng seng ketemu orang terus cerita-cerita jadine ndak di kantor terus gitu lho			
Apakah ada pengalaman kerja sebelumnya ?	Ada, dulu itu ya juga sama sales	PK		++
Kerja disana berapa lama ko ?	Setaun	PK		++
Terus kok pindah ke kantor yang ini kenapa ko ?	Karena aku kurang cocok sama gaji sama bos e	PK		++
Untuk adaptasi dengan kantor sekarang berapa lama ko ?	Kalo aku adaptasinya disini cepet ya soal e beberapa temen sales ku disini temen dolan, jadi aku udah sering dolan ama mereka terus akhirnya kerja disini ya cepet adaptasine			
Enak di kantor ini atau kantor yang	Enak ini to ya semuanya pas			

dulu ?				
Yang pas apa aja ko ?	Ya itu gaji, bos, lingkungan kerjane, temen-temen disini tu enak bisa diajak guyon nek semisal waktune serius ya isa juga	MK		+++
Pendidikan terakhir apa ko ?	Aku pendidikan terakhir e SMA , terus aku langsung kerja	TP		++
Kok memilih langsung kerja itu kenapa ya ko ?	Ya awal e sih aku mau bantu orangtua sih jan e terus kok enak ya kerja jadinya tak lanjutin aja haha			
Terus ni kalo hubungan sama keluarga gimana ko ?	Ya good good only to ya haha ya kayak keluarga umumnya lah	K		++
Berapa bersaudara ko ?	Nek aku anak pertama terus punya adek dua cewek cowok			
Kegiatan yang dilakuin kalo sama keluarga ni ko ngapain aja ?	Ya kadang jalan bareng juga semisal nek hari libur gitu pergi makan bareng atau ke mall bareng lah, sisan refreshing juga hahaha	K		++
Suka cerita ndak sih ko sama	Ndak mesti ya, karena so far sih bisa menangani sendiri	K		++

keluarga atau orangtua tentang pekerjaan	masalahnya, kecuali nek semisal balek kerja gitu to terus kan capek lah palingan nek ditanya aku gek jawab, tapi ya nek gak ditanya aku ndak cerita-cerita sih. Ya paling nek cerita itu tentang pelanggan seng aneh-aneh terus ada masalah apa gitu di kantor			
Kebanyakan masalah di kantor itu tentang apa ko ?	Ya biasane sih masalah sama pelanggan ya kadang ki wes waktune tagihan ono ono wae disuruh nunggu lah apalah kadang kan nek diluar kota gitu rodok abis di waktu ya	MK		+++
Disuruh nunggu maksudnya gimana ko ?	Iya jadi semisal kita udah dateng terus dibilang “enteni sek nek orak nageh seng laen e sek bar kuwi balek meneh ke aku ya”. Yo mau gak mau dewe muter lagi toh padahal kan jaraknya jauh tapi yo tetep mbalek meneh demi targetku kan hahaha	KK		++
Dengan	Ya nek bantu mesti yo, soalnya	PK		++

pengalaman kerja yang didapat sebelumnya apakah cukup membantu untuk pekerjaan yang sekarang ?	kan kerjaannya sama juga sales ya walaupun aku cuman sebentar disana tapi yo lumayan ngerti lah kasarane gawe sales ki kepiye. Jadi pas kesini sudah tau opo wae seng dibutuhke			
Relasi dengan teman kerja di kantor sekarang gimana ko ?	Ya enak sih disini ya orangnya baik baik	MK		+++
Selain di jam kantor pernah meluangkan waktu buat kumpul bareng ?	Ya perna sih ya cuman ndak terlalu sering, soalnya kan temen kerja disini banyak seng dari luar kota juga bukan orang Semarang jadi yang di Semarang itu cuman beberapa tok ya	K MK		++ +++
Kalau dolan gitu biasanya kemana ko ?	Ya kadang sih mancing, soale kan disini do seneng mancing to terus nek bos ngejak mancing yo mangkat haha	MK K		+++
Bos nya juga sering ngajak keluar gitu ko ?	Hee sering sih kan hubungane deket jadi yo koyok konco wae, tapi kan nek semisal lagi ngejer	K		++

	target ya ndak isa pergi-pergi terus			
Buat pembagian waktu sendiri gimana ko antara pekerjaan, keluarga, teman ?	Nek sekarang sih aku fleksibel aja sih yo, semisal kerjaanku di kantor udah beres ya berarti waktuku buat keluarga. Nek dulu sih aku sempet kayak mengkhususkan waktu, kadang hari sabtu gitu aku kudu dolan keluarga tapi nek sekarang ndak lah fleksibel ae soale gaweane yo tambah banyak, kelurga yo ndak perna nuntut kudu metu terus sih ya			
Pekerjaannya salesman itu gimana ko ?	Nek semisal di kantor, pulang ya setoran, nyiapke orderan, terus bantu admin nek deen semisal perlu dibantu.	KK		++
Jam kerjanya ko ?	Nek di kantor dari pagi sampek jam empat sore, tapi nek diluar kota kan ndak ada jam malemnya jadi se bar mu kerja ae	KK MK		++ +++
Pekerjaan selain	Yo nek pas di luar kota yo cari			

di kantor ?	order, nagih muter-muter, jalan-jalan			
Waktu muter di luar kota apakah ada rekan kerja atau muter sendiri ko ?	Sendiri sih wong kendel og haha single fighter haha eh endak endak sama supir soale kan muter-muter naek mobil jadi sama supir	DP		+
Berarti dari perusahaan di kasih transportasi gitu ya ko ?	Hee kalo diluar kota dikasih transportasi nek didalem kota kan kadang pakek motor sendiri ya dikasih uang bensin sama servis motor	DP		+
Lingkungan kerja disini gimana ko ?	Nek disini sama lah kayak seng laen, kadang enak kadang ya ndak enak juga. Ndak enak e pas rak nduwe duit yo mesti hawane nesu gek an haha soale do mintak mangan terus mintak bayari			
Kalau pas mendekati rekaplan pesanan itu gimana situasi kantor ko ?	Nah itu ndak enak e, apalagi pas ndak nutup target cekat cekut ndas e haha soale kan kalo target ndak nutup kita harus nawarin lagi produk ke pelanggan terus ngingetin terus ya nanyain lagi	KK		++

	<p>jadi pesen apa endak. Nek enak e ya yo enak wae sih temen kerjanya juga bisa diajak ngobrol tentang target semisal ada seng ndak nutup atau ada masalah sama pelanggan atau tentang program kantor kan kan ada yang ndak mudeng terus tanya piee, tapi biasane aku sih seng sering diajak bukan aku seng ngajak ngobrol soale kan itungane aku kerja ya udah lama disini, aku kan istimewa haha</p>			
Sudah bekerja berapa lama ko ?	Jalan sebelas tahun lah disini	MK		+++
Untuk target yang ditentukan perusahaan seperti apa ko ?	<p>Di kantor kan ada program e to terus ada bonus e, bonus e ya dalam bentuk uang nek semisal program e berhasil seratus persen ya kita dapet bonusnya, ya kalau ndak capai ndak dapet bonus apa-apa</p>	DP		+
Terus ni semisal targetnya ndak	Nek punishment endak sih ya, paling ya evaluasi aja			

nutup gitu dapet punishment dari perusahaan gak ?				
Kalo kantor ngadain kegiatan gitu kok kayak rapat ato mungkin event tertentu, ikut terus ndak ?	Nek aku mesti ya meeting itu mesti soale kan bahas omset terus tentang penjualan kantor, target e piye, terus harga nek semisal ada perubahan harga mbarang tapi seng paling baku ya bahas omset itulah yang sudah tercapai berapa. Nek event ndak ya soalnya kantor ndak ngadain event tertentu atau acara gitu	KK		++
Bos di kantor gimana ko ?	Enak sih ya bosnya, disini kan bosnya ada 2 hahaha	SO		+++
Siapa aja ko ?	Jadi ada supervisor sama owner	SO		+++
Tugasnya masing-masing atasan kayak gimana ko ?	Nek disini kan supervisor nya tu udah berpengalaman kan karena dia dulunya juga salesman jadine udah paham sama seluk-beluknya dunia salesman jadi ya enaklah	KE		+++
Berarti	Nek spv kan dia juga masih	KE		+++

supervisornya lebih banyak ngontrol di lapangan gitu ya ko ?	tetep muter juga tapi ya dia nanyain gimana target terus ada permasalahan apa endak, kadang kalau ada event-event besar supervisor yang jualin obatnya malahan			
Kalau untuk owner nya gimana ko ?	Kalo owner kan disini kan sebenarnya dia itu kayak menantu jatuhnya jadi nya karena dia endak ada pengalaman apa-apa ya paling kerjanya cuman ngontrol gimana perkembangan target terus semisal ada kendala di harga dia konsultasi juga sama supervisor enak nya gimana	SO		+++
Antara supervisor sama owner sering beda pendapat ?	Nek beda pendapat ya mesti ya karena kan satunya udah tau di lapangan kayak gimana kadang ki ya untuk salesman teori beda jauh sama prakteknya jadi semisal dari perusahaan nentuin ABCD tapi nek kamu udah sampe lapangan palingan	KE		+++

	seng iso dilakukke mung AD jadi ya gitu			
Tetapi dari perusahaan sendiri gak masalah ya ko kalau tidak semua rencana bisa dilakuin di lapangan ?	Ya endak sih ya karena kan juga nantinya mereka tak kasihtau juga , jadine yo ndak masalah lah nek meh dipekso kan yo tetep rak iso jalan jadine yo mending ngubah sitik tp jalan	DP		+
Emm.. balik lagi ke ke yang tadi ko, kalo ownernya gimana ?	Oh ya haha lali aku .. ya itu di awal mereka sering beda pendapat ya karena itu satunya punya basic satunya cuman tau teori, tapi lama-lama ya isa lah udah adaptasi juga banyak belajare lah mereka			
Koko sendiri deket sama pimpinan ?	Nek buat aku ya dibilang deket sama bos ya soalnya kan aku udah rada lama disini dan juga umurnya kita ndak beda jauhlah jadi kalo ngobrol tu ya nyambung tapi ndak yang deket banget soale bos e kan udah berkeluarga	MK		+++

Semisal nih kan dikasih target itu, pimpinan e getol ndak buat ngingetin ?	Wah banget ya haha seng lebih ngoyo jan e supervisor sih kan itu tanggungan deen juga tp nek bos ya podo wae jadi mereka tu tipe tipe bos yang selalu mendorong karyawannya buat maju walopun kadang dia sendiri ndak tau harus gimana istilaha yakan bos kadang juga mumet dewe to hahaha	KE		+++
Terus nek mimpin karyawannya itu gimana?	Enak sih bos disini santai enak, nek semisal kita meh tanya apa gitu ndak gampang ndak ribet harus kemana dulu ngelewati mana nek disini ya langsung tanya, ndak sulit lah. Orang e ya seneng guyon tapi ya bisa teges sih disiplin juga jadi ya enak sama sama ngerti lah jadi bos e disiplin kitane juga ndak isa sak penak e kan yo enak sih itu yang bikin aku betah kerja disini sini, bos e ndak sepenak udel e.	KE		+++
Ndak sepenak	Ya kan ada pemimpin lain itu			

udel maksudnya gimana ko ?	selalu asal ngomong target kudu semene kudu tercapai, tapi kan deen ndak merhatike karyawan e ndak dikasih dukungan apa apa taunya beres wae			
Gaji gimana ko ? sudah sesuai sama harapannya koko belum ?	Nek sales kan sebenere orientasine bukan gaji ya tapi kan komisi, nek gaji ya standar-standar ajalah tapi kan sales perhitungane lebih ke komisi. Ya nek buat aku sih sampek saat ini cukup ya cuman kalo buat orang laen ndakta soale kan nek sales ndak bisa diprediksi bulan ini bisa wae gajimu turun atau bulan depan melambung tinggi ya makane itu sesuai omset	G		+++
Dari perusahaan sendiri apakah membantu dalam pemasaran produk ?	Nek dari perusahaan sih ndak yang ngejual produk langsung sih cuman nek semisal ada event gitu kadang yang diambil sama supervisor jadi nanti seng supervisor e seng mbantu jual , seng laen sih ya carane dengan	DP		+

	bonus sih, kan dikasih bonus besar ben omset e juga gede jadikan dewe semangat juga ngejer omset ben dapet apik. Salah satune kan itu juga jadi nek semisal omset mu gede kamu ya dikasih apa gitu kan itu masuk e support dari perusahaan			
Jam kerja kantor bagaimana ?	Nek pas dikantor ya sesuai jam kantor, jam empat sore ya balek. Tapi nek diluar kota aku ndak ada jam e tapi kadang ya aku sepengene aku, semisal aku merasa sudah cukup sampe jam dua jam tiga ya aku istirahat pulang, tapi nek sekiranya ada seng perlu tak kejer ya bisa wae sampek jam 10. Karena kan apotik jam 10 nan baru tutup to.	KK		++
Berarti hanya menawarkan ke apotik saja ?	Iya aku ke apotik tok tapi sekalian aku tanya masih ada orderan apa endak, ya sekalian aku nagih juga.	SO		+++
Tipe-tipe	Banyak seng aneh-aneh ya ada			

pelanggan seperti apa ?	seng biasa ada, seng golek menange dewe ya ada, ceritane kalo udah deal harga terus dia dapet harga yang lebih murah, walaupun ceritanya kita sudah perna deal sudah setuju terus malah karepe dewe pokokmen dia maunya bayar ya sesuai harga seng dia dapet, ono juga seng koyok wong tuo jadi sebelum ngomong “order”, yo kudu takon sek pie mancing e, pie bal bal an e pie apane jadi kudu isa nyesuaike wae			
Kalo buat jadi sales perlu ndak punya keahlian khusus semisal buat menghadapi pelanggan ?	Ono sih kudu iso ngapusi haha. Endak-endak kudu pinter adaptasi wae, pinter ngomong karena kan kita hubungannya sama oranglain. Kalau pengetahuan tentang produk itu kan harus karena dituntut dari kantor tapi kan ya kudu pinter omong juga ben dikenal			
Apakah kantor	Nek training pasti ada tentang	DP		+

juga memberikan pelatihan-pelatihan ?	produk yang mau dibawak mau dipasarke karena kan kalo ndaktau produk seng meh dipasarke terus keliling meh opo mengko malah tebar pesona tok haha			
Wilayah yang di pegang apa aja ko sekarang ?	Yang ini di Magelang, Cilacap, Sidorejo hampir Jawa Barat terus pulang mentoknya situ terus pulang	SO		+++
Hubungan pimpinan kantor sama anggota perusahaan gimana ko ?	Ya biasa wae kayak pimpinan sama anggota yang lainnya, ya enak nek semisal ketemu bos e diluar gitu ya pernah pas lagi makan yo berarti nek ketemu bos yo dibayari haha.	KE		+++
Pernah cerita sama temen kantor ndak semisal ada masalah di kerjaan ?	Nek cerita sih aku mesti ya, kadang cerita sama orang yang emang bisa ngasih solusi jadi semisal pas ndelalaha dia juga ada masalah ya sama sama tuker pikiran lah, enak e disini ya itu sesama sales tu ndak bersaing sendiri-sendiri tapi ya karena kita	KK MK		+ +++

	sama-sama cari uang jadine ya meh ngapain sewot sewotan juga			
Yang bikin betah kerja disini apa ko selaen temen kantornya enak ?	Karena disini itu santai, santai tapi bukan seng sakpenake gitu lho tetep ada targetnya tetep harus ada seng perlu dicapai. Orang-orang e kan santai. Nek di kantor lain itu pas semisal meh mepet ngumpul target ki mesti stres, disini yo jan e stres juga tapi kan enak e dibantuni nek disini jadi aku isa ngejak temen buat bantuni penjualanku jadi ndak sendirian wae sih	MK		+++
Kalau dari segi umur nih ko gimana ? kan semakin tua umur semakin susah mendapatkan pekerjaan	Nah ituu hahaha salah satune aku bertahan disini ya karena umur ya soale kan umur 33 tahun itu kan ndak muda lagi ya perusahaan lain juga kan tetep ada batesan umur, jadine kan kalo meh pindah itu aku mikir-mikir lah	U		++
Tapi dulu sempet ada kepikiran buat	Adalah tetep kayaknya semua karyawan ya gitu ya, cuman kan	MK G		+++

pindah ko ?	kadang aku tak pikir-pikir lagi gimana enak nya soalnya nek aku pindah belum tentu dapet lingkungan seng podo-podo enak e, terus gajine pas akhirnya aku memutuskan buat gak pindah hahaha			
Target yang ndak terpenuhi gimana ko ?	Yo ngelus dodo lah haha sabar ini cobaan			
Dari perusahaan sendiri dapat punishment ndak ?	Nek dari kantor yang paling teguran ya untuk mempertanggungjawabkan ini kenapa, kok bisa ndak menuhi target, kenapa kok bisa sampek telat kok pie, karena kalo punishment nya jelas kalo ndak sampe targetnya yang ditentukan temponya mesti kan hangus gak dapet komisinya			
Koko sendiri pernah mengalami target yang ndak tercapai ?	Kadang ya haha karena yang namanya pelanggan ndak bisa selalu tepat waktu kadang telat, kadang ya kan pas sepi mundur			

	sedikit ya menang e nek pas sudah ada hubungan baik jadi yaweslah ndak apa sekali ini			
Terus kalau target gak tercaapai yang dilakuin apa ko ?	Yo kan kalo sales itu semisal target ndak tercapai kan muter lagi nawarin lagi nanti nagih lagi jadi ya sebenarnya cuman diulangi lagi aja tapi kalo tetep ndak bisa aku ngejer target seng besok ini	KK		+
Kalau dari koko sendiri mungkin ada cara pribadi biar semangat mencapai target ?	Endak ada sih ya, karena udah kebiasaan jadine ya semangat wae			
Yang sudah diberikan untuk perusahaan apa ko ?	Nek aku ya paling kerjaku yang bener, omset semisal kantor punya target apa ya tak penuhi gitu. Karena kan program disini model e setiap 3 bulan ada ya	KK		+
Kantor pernah ngadain jalan-jalan bareng ndak ?	Pernah pernah ada kayak piknik gitu toh, kayak bertamasya haha karyawan sih seng ngusulke jadi semisal meh	DP K		+ +++

	<p>pergi kemana gitu terus ya karyawan jadi ngusul sek ke atasan “aku pengen kesini nih” terus akhir e diterima apa endak. Semisal kira-kira pimpinan mau terus dikasih proposal buat danane masuk, ya kita jalan langsung. Jadi aku ngikut wae ndak perna ngusulke haha ben mereka seng omong terus aku seng melu, ndak seneng ribet soale haha.</p>			
Fasilitas yang disediakan kantor gimana ko ?	<p>Ya nek fasilitas sesuai lah ya kayak ruangnya AC terus ya nek semisal ameh muter gitu kan ya pakek mobil kantor jadi berangkatnya sama supir. Nek pas muter gitu kan kita juga bisa klaim nota semisal abis makan atau ngisi bensin ya nanti mintak nota aja terus duitnya diganti sama perusahaan sejenis klaim gitulah</p>	DP		+
Produk yang	Nek disini kan ada empat	SO		+++

sudah dipasarkan berapa ko ?	pabrik, produknya satu pabrik bisa puluhan ya banyaklah bisa diitung sendiri berapa terus juga kan ada yang namanya produk ndak resmi distributor itu kita bebas mau ambil apa endak cuman nek aku ngambil beberapa sih kadang nek semisal apotik butuh obat itu kan			
Kalau ada masalah antara sales sama pelanggan, pihak kantor bagaimana ?	Ya nek masalah gitu ya kadang sampek juga ke kantor ya mesti tapi nek kantor sih palingan bantune tentang harga ya semisal hargane bisa ditawar ya bisa masuk, terus nek semisal masalah pengiriman barang, pelanggannya mintak hari senin tapi di jadwalnya selasa tapi nek kantor mau ngatur ya ndak apa akhirnya tetep ndak masalah walopun akhirnya mesti ribut dulu	DP		+
Setiap karyawan yang ada di kantor	Sudah sih ya			

sudah sesuai dengan tugasnya masing-masing ko ?				
Bagian yang ada di kantor apa aja ?	Ya ada admin yang ngurusin bagian keuangan ada juga ngurusin keluar masuknya barang terus ada yang jagain gudang sama supir ehh ... ada satpam juga kok	SO		+++
Total karyawan yang kerja ada berapa ko ?	Sekitar 16 ya itu termasuk atasan	SO		+++
Di perusahaan sendiri alurnya dari pimpinan ke bawahan sudah jelas ko ?	Jelas kok, disini tu emm apa yaa strukturnya jelas jadi kita isa paham alurnya semisal kita butuh A ya kita lari kebagian A ndak asal lempar sak penak e, gitu walopun alurnya jelas gitu tapi ya ndak ribet jadi nek mau ketemu sama atasan yang langsung aja, birokrasinya endak panjang.	SO		+++
Dapet asuransi juga ndak ko ?	Dapet ik, dikasih BPJS sama sini	DP		+

Ada keinginan buat naik jabatan ndak ko ?	Kalau keinginan ya mesti ada , cuman nek ditempatku ini jan e ndak ada jenjang karir ee. Kalau ada itu bisa diitung jari lah. Misale nek spv sekarang ini to dipindah tugas nah gek gantike ya gitu itu nek endak yawis gitu ae selama kerja	MK		+++
Tapi selama ini pernah kejadian kayak gitu ko ?	Perna dulu awal-awal sekali soale spv ne mengundurkan diri terus temenku kon munggah jadi spv soale kan dia udah lumayan kerja ndek sini terus dari target segala macem oke			

Transkrip Wawancara Subjek 3

Nama : S
 Usia : 36 tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki

Pertanyaan	Jawaban Subjek	Tema	Keterangan	Intensitas
Untuk namanya	Namaku Samar			

sendiri mas ?				
Usia sekarang mas ?	36 tahun	U	Usia subjek 36 tahun	+++
Sudah berkeluarga berapa lama mas ?	Ini sudah mau 7 tahun lebih	SP	subjek sudah berkeluarga 6 tahun	+++
Sudah punya anak mas ?	Iya ini Zian cowok anaknya, umur 4,5 tahun hehe			
Berarti sudah TK ya mas ?	TK-A			
Kalau istri kabarnya gimana mas ?	Baik-baik aja			
Sama-sama bekerja atau istri mengurus keperluan di rumah ?	Sama-sama kerja, dia kerja di kantor finance di semarang		Subjek dan istrinya sama sama bekerja	
Berarti kalau anak pulang sekolah gitu siapa yang jemput mas ?	Ya kadang istri saya kadang adek ipar saya juga, kalau saya kan tidak bisa keluar kantor ya hehe apalagi kalau dapat orderan di luar kota	SP	Subjek tidak bisa menjemput anak karena tanggungan pekerjaan	+++
Biasanya sering melakukan aktivitas apa kalau sama	Kalau jam kerja mesti yang selesai duluan ibunya anak-anak ya karena kan dia kantoran jarang untuk lembur			

keluarga mas ?	juga, karena aku baliknya biasanya ngepasin jam makan malam ya jadi sewaktu pulang kerja ya aku jemput anak istri sekalian cari makan di luar hehe			
Kalau semisal waktu hari libur gitu mas, aktivitas nya ngapain aja ?	Ya tergantung kalau ada kebutuhan gitu ya pergi keluar tapi semisal sebulan sekali itu pasti keluar ya karena beli kebutuhan sehari-hari rumah, kalau Zian ingin beli mainan ya sekalian jalan-jalan ke mall kan jarang juga saya main sama anak, jadi waktu libur itu tak ajak main jugalah itung-itung bayar waktu yang hilang buat anak haha	MK	Saat libur, subjek mengajak keluarga untuk menghabiskan waktu bersama	++
Sering main ke rumah neneknya Zian mungkin mas ?	Kadang mbak gak terlalu sering juga saya, palingan hari minggu habis gereja ya sekalian ke rumah neneknya tapi ya gak tentu juga. Kan sekarang mau komunikasi mudah ya jadi tidak harus ketemu			
Terus ini kalau di rumah itu mas gimana ?	Ya di rumah biasa saja, pulang kerja nonton tv, bola haha ya cerita-cerita sama istri ngajak mainan anak terus	K	Selain bermain bersama keluarga, subjek juga	+++

	ya tanya-tanya kegiatan dia di sekolah tadi seperti apa. Kalau endak ke tetangga sebelah main atau nongkrong sebentar. Ya gitulah mbak kayak bapak-bapak umumnya haha		mengunjungi tetangga	
Berarti sering juga main sama tetangga ya mas ?	Ya lumayan mbak, jadi saya itu di komplek ini sudah lama ya dari tinggal sama orangtua saya sampai berkeluarga sekarang, cuman kan beda rumah. Rumah neneknya Zian masih kesana lagi tapi ya kenal kenal aja karena itungannya saya orang lama	K	Subjek mengunjungi tetangganya	+++
Kalau lagi kumpul sama tetangga ngapain aja mas ?	Kadang main catur mbak, kadang ya ngobrol lah tentang semisal dikampung mau ada kegiatan apa ya tidak tentu haha yang penting membangun relasi saja	K	Saat kumpul dengan tetangga subjek bermain catur atau bercerita ringan	+++
Kalau boleh tau ni mas, biasanya cerita sama istri tentang apa ?	Wah hahaha banyak ya mbak. Tapi biasanya cerita tentang kerjaan dia atau kerjaan aku di kantor atau kita bahas tentang ya kegiatan anak atau bapak ibunya istri atau ya semisal	K	Subjek bercerita mengenai pekerjaannya kepada istri	+++

	ada berita apa di daerah rumah			
Di kantor sering ada masalah gitu mas ?	Yang kerjaan saya atau istri ?			
Kerjaan mas nya	Oh kalau saya ya gitu mbak kadang sama pelanggan ada masalah atau tentang target			
Berarti untuk pembagian waktu antara keluarga, pekerjaan dan teman aman aman aja ya mas ?	Ya dijalankan se dapatnya aja mbak, saya ndak membuat patokan jadi mengalir aja. Saya juga selalu komunikasi sama istri jadinya lebih gampang aja hehe			
Sudah berapa lama bekerja jadi salesman ?	Wah bentar tak hitung haha sekitar 7 tahunan	MK	Subjek sudah bekerja selama 7 tahun	++
Sebelumnya ada pengalaman bekerja juga di tempat lain mas ?	Eenggak ada lulus kuliah langsung njedul nyari kerja terus dapetnya salesman	PK	Subjek tidak memiliki pengalaman bekerja sebelumnya	+++
Terus alasan memilih jadi salesman itu apa mas ?	Justru aku dulu gak tertarik ya untuk kerja jadi salesman, dulu aku ya ngelamar kerja itu ya bagian staf umum lah kayak gitu. Terus tapi gak			

	ada panggilan kerja terus ya aku cerita juga sama temenku ya disaranin coba ngelamar salesman dan ternyata puji Tuhannya diterima dan kerjanya enak jadi tak lanjutin aja sampai sekarang			
Kantornya sudah berdiri sejak tahun berapa mas ?	Tahun 2005	SO	Perusahaan berdiri tahun 2005	++
Menurut mas sendiri, untuk jadi salesman apakah membutuhkan keterampilan tertentu ?	Pinter ngomong dan gak malu ya pastinya. Karena kan kalau jadi salesman kita selalu berhadapan sama orang .	KK	Salesman harus bisa bersosialisasi dengan baik	+++
Untuk pendidikan terakhir apa mas ?	Sarjana mbak	TP	Pendidikan terakhir subjek sarjana	+++
Ngambil jurusan apa mas ?	Manajemen juga di Unika	TP	Subjek mengambil jurusan manajemen	+++
Nah untuk kemampuan dan pengalaman yang dimiliki mas sendiri apakah sudah cukup	Kalau untuk saya pribadi ya sudah bisa lah untuk dijadikan bekal bersaing ya karena kalau salesman kan sebenarnya tuntutananya kamu bisa ngomong aja gak perlu	TP	Tingkat pendidikan yang dimiliki subjek sudah cukup untuk bersaing di dunia	+++

untuk bersaing di dunia kerja ?	keahlian khusus		kerja	
Pekerjaan salesman seperti apa mas ?	Menawarkan produk ya untuk pelanggan			
Aktivitas yang dilakukan di kantor apa aja mas ?	Kalau di kantor masuk jam 8 pagi ya terus ya buat rekapan pesanan pelanggan, ngitungin omset juga	KK	Saat di kantor subjek melakukan rekapan pesanan dan menghitung omset	+++
Di luar kantor kegiatannya seperti apa mas ?	Kalau di kantor ya muter keluar kota ya nagih disana justru kerjanya di sana haha	KK	Subjek juga menawarkan produk ke luar kota	+++
Sasaran penjualan produknya mas ?	Kalau kita ya itu lebih menawarkan ke apotik bukan ke dokter ya			
Pernah ada kendala sewaktu menawarkan produk ?	Kalau itu sering ya haha namanya berhadapan sama orang itu pasti ada-ada saja karena kan tidak bisa diprediksi perlakuan dari dia seperti apa. Jadi waktu itu mbak saya pernah nagih uang orderan tapi ya sama pelanggannya di puter-puter dulu suruh kemana lah kesini dulu lah alasannya sih uangnya belum turun jadi daripada saya nunggu di apotik	MK	Saat menagih, pelanggan tidak selalu langsung membayar	+++

	mending saya jalan-jalan dulu katanya. Cuman kan buat kita salesman sudah jalan jauh jauh dari semarang ya makan waktu di perjalanan ketika sampai di tempat masih suruh nunggu lagi kan ya capek juga. Tapi yasudah dinikmati saja hahaha			
Model-model pelanggan seperti apa mas ?	Ya macam-macam ya mbak, ada pelanggan yang baik karena dia dulu pernah kerja jadi salesman juga ya dia memperlakukan kami baik lah karena dulunya kan pernah sama. Ada juga ya mintak ini itu kalau permintaannya dikasih dia baru mau order. Ada yang kita harus sok nanya gimana perginya gimana apanya ya gitu lah kita yang memancing duluan			
Macam permintaannya apa saja mas ?	Ya minta pulsa, bolpoint lah, kadang ada juga yang aneh-aneh mintaknya raket nyamuk			
Terus kalau ada permintaan gitu penyelesaiannya	Ya itu mumet haha, kalau di kantor kan ya sudah banyak yang seperti itu ya, teman-teman salesman pun sudah	K	Jika ada masalah dengan pelanggan, subjek bercerita	+++

gimana mas ?	sering dapat pelanggan seperti itu jadi bisa share enaknya seperti apa. Aku juga kadang cerita ke supervisor ya karena kan dia juga masih ngontrol penjualannya terus target nya kita.		dengan rekan kerjanya	
Apakah setiap permintaan pelanggan itu selalu dipenuhi ?	Ya tergantung jadi biasanya tukar pikiran sama supervisor ya anaknya gimana, diliat kalau ternyata pas target ku bulan lalu nutup ya dikasih, terkadang harga diturunkan tapi ya gak selalu yaa kadang dihitung-hitung lagi target sama omset sekiranya cukup ya di kasih kalau endak ya gak usah	DP	Perusahaan membantu dengan cara menurunkan harga produk	+
Wilayah kerja dimana saja mas ?	Jepara, Demak, Pati, Kudus	SO	Wilayah kerja subjek ada Jepara, Demak, Pati dan Kudus	++
Total produk yang di pasarkan ada berapa mas ?	Jadi kalau di perusahaanku itu kan ada wajib menjual 4 produk dari distributor resmi ya jadi yang wajin diambil. Ada juga bukan yang dari distributor resmi itu tergantung,	SO	Perusahaan memasarkan 4 produk dari distributor resmi	++

	jadi kita sesuaikan sama kebutuhan aja sekiranya obat yang A laku berarti non resmi kita ambil yang itu jadi ada puluhan lah ya			
Sewaktu tugas di luar kota pernah ingep juga ?	Iya, sering malah mbak haha ya sebenarnya kan ya tergantung sama pelanggan dan pinter-pinter kita menyusun jadwal ya. Jadi semisal janji sama pelanggan itu hari Kamis pagi jam 7, kan ya gak mungkin kalo dari Semarang berangkat subuh ya jadi kadang aku ingep sekalian muter buat narget lagi jadi tak sisani wae kadang ada apotik yang malem baru bisa di tagih setelah jam tutup kantor ya jadinya ya pagi kesana terus muter malem baru nagih lagi	KK	Subjek selalu menawarkan produk jika ada kesempatan	+++
Kalau ke luar kota, berangkat sama teman atau sendiri mas?	Berangkatnya sama supir ya jadi dari kantor disediakan akomodasi dan transportasi ya ingep nya juga di hotel tapi ya yang biasanya dipakai buat banyak salesman ya bukan hotel yang bintang 5 haha. Ada	DP	Perusahaan memberikan transportasi dan akomodasi dalam memasarkan produk	+

	juga salesman yang sama wilayah kerjanya, jadi semisal keperluannya di daerah yang sama ya berangkat sekalian			
Berarti saat di luar kota tidak ada batasan jam kerja ya mas ?	Kalau di luar kota tidak ada patokan jam bekerjanya ya, paling ya sama seperti jam tutup apotik. Tapi kalau aku tergantung ya kalau dirasa target ku pada hari itu terpenuhi dan aku merasa cukup ya aku istirahat cuman kalau aku ngerasa targetku belum cukup ya muter lagi	KK MK	Subjek memiliki keinginan untuk terus mengalami peningkatan	+++ ++
Untuk jam masuk kerja sendiri selalu ontime ?	Iya karena apalagi pas ada orderan atau janji sama orang itu harus dateng gasik ya	KK MK	Subjek datang tepat waktu terlebih saat bertemu dengan pelanggan	+++ ++
Target nya mas sendiri selalu terpenuhi ?	Aduh haha target rata-rata terpenuhi ya mbak, cuman kadang ya jadi salesman itu ada bulan-bulanannya waktu rame ya targetnya melebihi malah tapi sewaktu sepi ya sepi. Tapi selalu diusahakan untuk memenuhi			

	target			
Kalau target tidak terpenuhi apakah ada semacam punishment dari perusahaan ?	Kalau punishment endak, tapi lebih ke arah evaluasi oleh supervisor atau ownernya			
Kalau cara dari mas sendiri biar target terpenuhi gimana mas ?	Kalau aku biasanya tak buat notes terus ditempel di catanku ya semisal minggu ini dapet lebih dari 30 juta. Terus ya tak list lagi kira-kira pelanggan mana yang bisa menghasilkan lebih banyak	KK	Subjek membuat notes yang berisi nominal yang harus dicapai	+++
Evaluasinya seperti apa mas ?	Ya membahas kendalanya dimana, terus mungkin ada pelanggan yang ada pengennya seperti yang aku jelaskan tadi ya yang banyak macamnya ya paling seperti itu terus ya dapat solusinya	DP	Perusahaan memberikan solusi saat target tidak terpenuhi	+
Kalau target tidak terpenuhi apakah ada pengaruh ke gaji ?	Pengaruh ada ya tapi bukan ke gaji, kalau gaji kan itu sudah angkanya tetap oleh perusahaan, kalau sales itu lebih ke komisi yang didapat karena kan hubungannya ke bonus ya. Jadi kalau tidak terpenuhi ya	G	Dalam pendapatan, salesman lebih berorientasi untuk komisi	++

	pengaruhnya di sana ya komisinya dikit haha			
Gaji yang didapatkan sudah sesuai dengan yang diharapkan ?	Sudah cukup ya untuk kebutuhan sehari-hari juga ya itu kalau mau totalan gajinya besar ya harus usaha nutup target terus	G	Penghasilan yang didapatkan subjek sudah cukup untuk kebutuhannya	++
Pendapatannya kalau boleh tau mas, UMR ?	ya UMR lewat dikit lah			
Berarti dari gaji aman-aman saja ya mas ?	Iya aman mbak, kan saya juga sudah berkeluarga jadi kan pasti mikir gimana pendapatan yang didapat cukup gak sama pengeluaranku. Selama ini cocok cocok aja	SP	Subjek sudah memperhitungkan kebutuhan dengan gaji yang didapat	+++
Untuk hal-hal baru yang ada di kantor semisal aturan baru apakah mencoba untuk mengikuti atau sudah punya rule sendiri ?	Kalau aku ya terkadang 50:50 ya, kalau memang aturan baru yang dibuat itu membawa pengaruh baik ya aku ikut tapi kalau sekiranya tidak sesuai ya aku tukar pendapat lah istilahnya sama pimpinan ku enakya gimana. Kadang kan untuk aturan tidak bisa dadakan di wujudkan ya	K	Jika ada aturan baru di perusahaan, subjek tidak langsung mengikutinya	+++

Mas Samar suka mengeluarkan ide ndak ? atau lebih manut yang lain	Kalau aku pribadi sih orangnya lebih suka mengutarakan pendapat ya , mungkin karena aku melontarkan ide-ide gitu jadi setiap ada rapat atau membahas hal tertentu ya teman-teman juga nanya ke aku	K	Subjek suka mengutarakan pendapat yang dimiliki	+++
Ide-ide nya seperti apa mas ? apakah selalu berhubungan dengan pekerjaan ?	Ya macam-macam ya mbak, kadang tentang target dan kenyataan di lapangan seperti apa, kalau ada perbedaan ya dicoba cari solusinya. Kegiatan piknik ya aku juga kadang yang melontarkan supaya pegawainya tidak bosan hahaha	K	Subjek mengutarakan ide untuk kemajuan perusahaan	+++
Berarti perusahaan juga suka ngajak piknik ya mas ?	Dulu sih ada haha sekarang sudah jarang ya	DP	Perusahaan memberikan kegiatan liburan untuk karyawan	+
Untuk relasi sama rekan kerja di kantor gimana mas ?	Baik-baik sih ya. Kalau dulu di awal-awal masih sulit buat saya adaptasi karena cara bekerja setiap orang kan beda-beda ya terus semakin lama semakin ke sini ya kelihatan. Oo si A cara bekerjanya gini, si B begini jadinya sudah enak sekarang. Dan	MK	Subjek merasa nyaman dengan rekan kerja di kantor	++

	<p>juga orang disini ramah ya enak lah buat kerja, dimintai bantuan ya mau kadang semisal aku lagi males buat keluar kota ya semisal pas temenku lagi gak ada kerjaan ya tak ajak ikut mau. Disini kelebihanannya itu mbak lingkungan kerjanya enak gak kayak di kantor temenku</p>			
<p>Kantor nya emang seperti apa mas ?</p>	<p>Jadi kadang kalau nawarin produk kan kita pasti ketemu juga dengan salesman dari perusahaan lainnya dan cerita-cerita ya tentang target dan lain sebagainya, intinya kebanyakan untuk salesman lain ceritanya ya tentang partner kerjanya yang tipe bekerjanya beda, ada yang sukanya bikin ribet lah yang selalu cari muka depan bosnya lah intinya sulit untuk mendapatkan lingkungan kerja yang enak ya secara keseluruhan tapi mungkin 1-2 orang bisalah. Atau tentang strukturnya yang belum jelas</p>	K	<p>Subjek terkadang bercerita dengan salesman dari perusahaan lainnya</p>	+++
<p>Di kantor punya</p>	<p>Ada mbak, orangnya buat di ajak</p>	MK	<p>Rekan kerja</p>	++

temen deket gak ?	tuker pikiran semisal ada masalah sama pelanggan itu enak ya terus cocok aja cara pikirnya jadi merasa sejalan aja. Terus ya ada lagi ibu-ibu di kantor itu baik ya, perhatian sama keluarga saya kan ibunya suka buat kue nanti sewaktu liburan kadang ya di kasih kue hahaha		memperlakukan subjek dengan baik	
Sering keluar bareng sama temen kantor mas ?	Waktu jam makan siang itu sering mbak, kadang juga disini pada suka mancing terus diajakin sama bosnya mancing ya berangkat	KE	Pimpinan mengajak karyawan untuk keluar bersama	++
Selain jam kantor pernah keluar bareng mas ?	Jarang sih ya haha aku yang jarang ikut karena kan sudah berkeluarga juga jadi kalau waktunya libur ya tak habiskan sama keluarga	MK	Selain jam kantor, subjek jarang keluar dengan rekan kerjanya	++
Terus ni kalau untuk hubungan sama pimpinan gimana mas ?	Oke oke aja sih ya sama ownernya baik sama pimpinannya juga baik-baik aja. Pimpinan disini itu memperhatikan karyawan mbak , kadang kita jadi salesman kan ya butuh dihargai ya itu yang aku dapat disini	KE	Pimpinan memperhatikan karyawan selama bekerja	++
Dihargainnya dalam	Ya gak hanya yang berhubungan	KE	Subjek merasa	++

bentuk apa mas ?	sama target atau omset ya, kadang baliknya dari jam kantor itu ya sama-sama ditungguin juga jadi dia tidak pulang duluan , ya seperti hal-hal kecil cuman sekedar tanya gimana anak gimana istri . Kalau saya merasa cukup diperhatikan ya dari sikapnya yang seperti itu		diperhatikan oleh pimpinannya yang juga peduli dengan kehidupan personal tidak hanya pekerjaan	
Yang sering ngajakin keluar bareng itu owner atau supervisornya mas ?	Ownernya sih ya, karena kan kalo disini supervisor yang bertanggung jawab terhadap penjualan sales nya terus juga mengontrol gimana progresnya jadinya ya kerjanya full terus dulunya supervisornya pasti punya pengalaman juga sebagai salesman jadi juga lebih tau seluk-beluknya . Owner sih tetap mengontrol ya dia melihat kondisi apa yang mendukung karyawan jadi biar penjualannya naik juga.	KE	Supervisor memiliki pengalaman bekerja sebagai salesman sehingga lebih memahami pekerjaan sales	++
Yang getol mengingatkan tentang target siapa mas ?	Dua duanya sih ya, bos juga mantau kadang langsung tanya ke salesnya juga kadang mantau melalui supervisonya	KE	Pimpinan sama-sama memantau pekerjaan salesman	++

Bos orangnya seperti apa mas ?	Ya enak ... pembawaannya enak jadi bos, jadi kita karyawan tidak merasa dibeda-bedakan jadi tidak ada batasan antara atasan dan bawahan buat di ajak share ya enak juga bisa memberikan solusi ya walaupun kadang gak semua solusinya bisa di praktekan oleh karyawan. Karena untuk sales itu yang dijalankan ketika di lapangan tidak bisa 100 persen ya tergantung sama kondisi lapangannya seperti apa, ya bos nya puji tuhan mendukung mbak jadi bukan harus maksa ide ku semua harus dipakai ya endak juga. Dia memperlakukan baik ya karyawannya, jadi ya kalau lagi makan terus gak sengaja ketemu ya seperti bos yang lainnya juga di bayarin makanannya haha ya saya pernah juga sampai ditungguin selesai makan sambil di ajak cerita juga	KE DP	Pimpinan tidak memberikan batasan dengan karyawan dan memberikan dukungan untuk salesman dalam bekerja di lapangan	++ +
Berarti pimpinan dapat diterima	Iya mbak, karena pimpinannya juga bagus ya jadi ritme kerjanya oke	KE	Pimpinan dapat diterima oleh	++

dengan baik di kantor ya mas ?	ya bisa jalan bareng		karyawan	
kalau mas sendiri berusaha untuk selalu hadir dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan oleh kantor ?	Contohnya kegiatan yang gimana ?			
Rapat atau mungkin ada kegiatan lain yang dilaksanakan oleh kantor	Kalau rapat itu pasti ikut karena juga membahas target ya ada kendala tidaknya dan kalau perusahaan ada program baru itu dibahasnya juga waktu di rapat. Kalau kegiatan di luar kantor jarang sekarang, kalau dulu-dulu itu pernah ya ikut jadi kayak tamasya haha	KK	Subjek mengikuti rapat yang diadakan oleh kantor	+++
Menurut mas sendiri, yang sudah diberikan untuk perusahaan apa saja ?	Kerjaan yang bener ya pastinya ya karena aku kerja sekarang orientasinya sudah untuk keluarga jadi aku bela-belain biar targetnya tercapai. Kalau target tercapai kan target depannya lebih tinggi lagi dan komisi yang didapat tentunya lebih banyak juga	MK SP	Subjek selalu berusaha untuk mencapai target	++ +++

Perusahaan juga memberikan pelatihan mas ?	Pelatihan di awal aku kerja juga diberi pelatihan	DP	Perusahaan memberikan pelatihan	+
Pelatihannya tentang apa mas ?	Tentang produknya perusahaan terus jenisnya apa aja, buat rekapan, laporan. Sempat juga waktu itu tentang macem-macamnya pelanggan kalau ini biasanya share aja ya	DP	Pelatihan berupa produk, membuat laporan dan macam pelanggan	+
Kalau dalam penjualan produk, perusahaan membantu mas ?	Kalau membantu terjun langsung ya enggak ya tetap itu tugasnya salesman. Ya bantuan dalam menjalankan produk ya bisa dibilang paling kalau keluar kota di dikasih transportasi ada mobil juga sama supirnya terus kan hotel buat kita nginap di sana. Dapat uang makan juga ya. Semisal perusahaan menang tender nanti penjualannya dibantu sama spv	DP	Perusahaan memberikan transportasi dan akomodasi dan dalam event tertentu produk dijual oleh supervisor	+
Ada tunjangan yang diberikan oleh perusahaan ?	Kesehatan sih ya nanti ada asuransinya	DP	Subjek mendapatkan asuransi dari perusahaan	+

Klaim tadi yang dimaksud bagaimana mas ?	Jadi semisal nota penjualan dari pelanggan itu kan kita juga klaim ke perusahaan, enakya disini itu kita gak harus nalangi dulu ya karena ada beberapa perusahaan yang sulit untuk proses tukar nota, jadi dia harus nunggu bosnya terlebih dahulu baru bisa di tukar kadang bosnya pergi keluar negri lah kemana lah, untuk salesman kan sulit ya untuk nalangi dalam jumlah besar tapi kalau disini ya untungnya sudah rapi ya jadi penukaran lebih mudah	SO	Proses klaim di kantor subjek lebih mudah	++
Untuk bonus dari perusahaan sendiri mas ?	Ya tetep ya bonus itu didapat dari penjualan juga tapi ada juga program yang dibuat kantor itu 3 bulan sekali nah kalau itu terpenuhi bahkan melampaui ya dapat bonusnya mbak	DP	Perusahaan memberikan bonus dalam bentuk program yang dibuat 3 bulan sekalu	+
Apakah ada jenjang karir mas ?	Gimana ya ngomongnya, kalau jenjang karir disini itu tidak ada jadi kalau ditempat lain mungkin minimal 3 tahun jadi karyawan baru naik jabatan itu tidak ada ya kecuali	MK	Tidak ada jenjang karir di perusahaan subjek bekerja	++

	kalau kantor buka cabang terus butuh pimpinan baru nah baru bisa pindah jabatan buat mengisi tapi ya kalau tidak ada buka cabang atau yang dipindahkan ya tetap gitu aja			
Untuk di awal kerja bantuan perusahaan untuk karyawannya seperti apa ?	Di awal ya karena anggepannya kita itu orang baru ya perusahaan membantu kayak ngenalin kita ke apotik apotik biar mereka juga kenal sama kita seperti “ini lho salesku”	DP	Perusahaan memberikan pendampingan di awal bekerja	+
Untuk total karyawan yang ada di kantor berapa mas ?	Total ada 16 orang.	SO	Perusahaan memiliki 16 karyawan	++
Pembagian karyawannya gimana mas ?	Ada bagiannya sendiri-sendiri mbak, ada keuangan, yang ngurusin gudang, administrasi umum juga ada, supir	SO		++
Alurnya kerjanya sudah jelas berarti ya mas ?	Sudah ya sudah bagus disini, walaupun bukan perusahaan yang sangat besar tetapi alurnya disini rapi jadi jelas mau kemana mana	SO		++
Ada kepikiran pindah kantor mas ?	Enggak mbak, kalau dulu sempat kepikiran pindah			

<p>Karena apa mas ?</p>	<p>Ya mungkin awal aku kerja jadi salesman belum klik sama pekerjaannya ya dan juga kan baru ini aku jadi salesman ngerasa susah di awal tapi sekarang sudah ketemu ritme kerjanya ada temennya juga sudah tau cara kerjanya secara gaji semua okelah lingkungannya karena kan kita belum tau kondisi di kantor lain bagaimana kadang diluar nya kelihatan enak nih bonus segala macam tapi dalemnya belum tentu.</p>			
<p>Atau karena beban kerja pernah punya keinginan pindah ?</p>	<p>Ya aku nganggepnya setiap pekerjaan itu sudah ada jenisnya sudah ada resiko nya sendiri, ya saya anggap yasudah pekerjaanku begini kalau memang berat ya sudah begitu jadi di jalani saja hehe</p>			
<p>kalau dari usia masnya gimana mas?</p>	<p>Nah haha .. iya mbak karena umur saya tidak muda lagi ya, mau cari cari lagi itu ya sudah malas, untuk perusahaan kan pasti ada batasan umurnya walaupun cuman salesman. Sekarang kan ada</p>	<p>U</p>	<p>Subjek bertahan karena faktor umur</p>	

	keluarga jadi tanggungannya besar kalau semisal pindah pun banyak yang jadi pertimbangan jadi sudahlah disini saja			
Pertimbangan seperti apa mas ?	Ya tentang gaji takutnya sama atau tidak dan juga udah berkeluarga juga jadi lebih kompleks aja, kan berbeda ya yang sudah menikah atau belum. Ada anak disini juga masih muda belum menikah ya dia bekerja ya bekerja kalau aku kan sudah menikah orientasi bekerjanya untuk keluarga jadi ya begitulah .. mbaknya pahami maksud saya haha	SP	Subjek mempunyai tanggung jawab yang lebih besar saat berkeluarga	+++

SURAT PERNYATAAN

Sehubungan dengan diadakannya penelitian dengan judul "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Komitmen Organisasi pada Salesman Perusahaan Farmasi di Kota Semarang" oleh mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : YG
Usia : 21 th.
Jenis Kelamin : laki-laki
Tingkat Pendidikan : SMA
Status Perkawinan : Belum
Alamat : Jl. Purabaya Timur 5, SMG.

menyatakan kesediaan untuk berpartisipasi dalam proses pelaksanaan penelitian sebagai responden penelitian dan meyakini bahwa segala macam kerahasiaan saya dapat terjaga, dalam penyusunan skripsi bagi mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Ruth Joanna Thama
NIM : 12.40.0093
Alamat : Jl. Pawiyatan Luhur No. Va
Bendanduwur - Semarang

Demikian surat pernyataan ini saya buat tanpa adanya tekanan dari pihak manapun. Semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 12 Agustus 2017

(.....)
" " "
YG
/

SURAT PERNYATAAN

Sehubungan dengan diadakannya penelitian dengan judul **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Komitmen Organisasi pada Salesman Perusahaan Farmasi di Kota Semarang”** oleh mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : H
 Usia : 33
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Tingkat Pendidikan : SMA
 Status Perkawinan : Belum menikah.
 Alamat : Gebangman 150

menyatakan kesediaan untuk berpartisipasi dalam proses pelaksanaan penelitian sebagai responden penelitian dan meyakini bahwa segala macam kerahasiaan saya dapat terjaga, dalam penyusunan skripsi bagi mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Ruth Joanna Thama
 NIM : 12.40.0093
 Alamat : Jl. Pawiyatan Luhur No. Va

Bendanduwur - Semarang

Demikian surat pernyataan ini saya buat tanpa adanya tekanan dari pihak manapun. Semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 18 Agustus 2017

(.....) H

SURAT PERNYATAAN

Sehubungan dengan diadakannya penelitian dengan judul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Komitmen Organisasi pada Salesman Perusahaan Farmasi di Kota Semarang” oleh mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang, yang bertanda tangan di bawah ini :

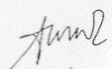
Nama : S
 Usia : 36
 Jenis Kelamin : LAKI LAKI
 Tingkat Pendidikan : S1
 Status Perkawinan : KAWIN
 Alamat : Jl. PROGO III No 14 SEMARANG

menyatakan kesedian untuk berpartisipasi dalam proses pelaksanaan penelitian sebagai responden penelitian dan meyakini bahwa segala macam kerahasiaan saya dapat terjaga, dalam penyusunan skripsi bagi mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Ruth Joanna Thama
 NIM : 12.40.0093
 Alamat : Jl. Pawiyatan Luhur No. Va
 Bendanduwur - Semarang

Demikian surat pernyataan ini saya buat tanpa adanya tekanan dari pihak manapun. Semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Semarang,


 (.....)