

**EFEKTIVITAS PELATIHAN MOTIVASI BERPRESTASI TERHADAP
KINERJA STAF MARKETING KREDIT PT. BPR X DI SEMARANG**

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Mencapai Derajat Magister Profesi Psikologi

Program Studi Pendidikan Profesi Psikologi Jenjang Magister
Mayor Psikologi Industri dan Organisasi (PIO)

Diajukan Oleh :
MARIA VIDYA PARAVITA SARI
12.92.0037



**PROGRAM PENDIDIKAN PROFESI PSIKOLOGI JENJANG MAGISTER
PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG
2018**

TESIS

**EFEKTIVITAS PELATIHAN MOTIVASI BERPRESTASI TERHADAP
KINERJA STAF MARKETING KREDIT PT. BPR X DI SEMARANG**

Maria Vidya Paravita Sari

12.92.0037

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Magister Profesi Psikologi

Pada Tanggal :
15 Februari 2018

Mengesahkan,

hme

Dr. Endang Widyorini, MS, Psikolog

Ketua Program Pascasarjana Magister Profesi Psikologi
Universitas Katolik Soegijapranata

TESIS

EFEKTIVITAS PELATIHAN MOTIVASI BERPRESTASI TERHADAP
KINERJA STAF MARKETING KREDIT PT. BPR X DI SEMARANG

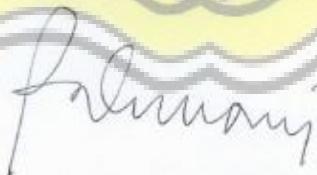
Maria Vidya Paravita Sari

12.92.0037

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Magister Profesi Psikologi

Pada Tanggal :
15 Februari 2018

Mengesahkan,



Dr. Noor Siti Rahmani, M.Sc, Psikolog
Dewan Pengaji HIMPSI

TESIS

EFEKTIVITAS PELATIHAN MOTIVASI BERPRESTASI TERHADAP
KINERJA STAF MARKETING KREDIT PT. BPR X DI SEMARANG



Penguji:

1. Dr. Noor Siti Rahmani, M.Sc, Psikolog

2. Dr. Endang Widyorini, MS, Psikolog

3. Lucia Trisni W., S.Psi., M.Si, Psikolog

HALAMAN PENGESAHAN

EFEKTIVITAS PELATIHAN MOTIVASI BERPRESTASI TERHADAP KINERJA STAF MARKETING KREDIT PT. BPR X DI SEMARANG

Maria Vidya Paravita Sari

12.92.0037

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Profesi Psikologi

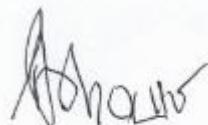
Pada Tanggal :

Februari 2018

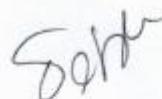
Mengesahkan

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping



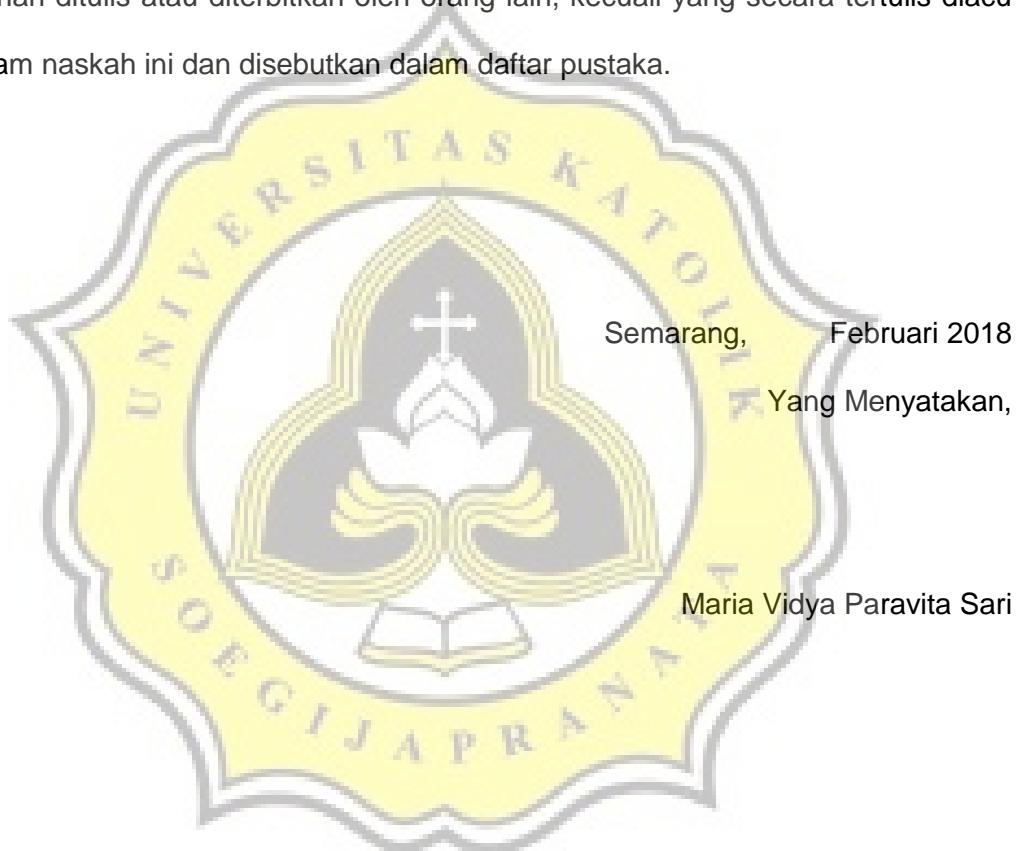
(Drs. Sumbodo P, M.Si, Psikolog)



(Th. Dewi Setyorini, S.Psi, M.Si, Psikolog)

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi. Sepanjang pengetahuan saya, juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.



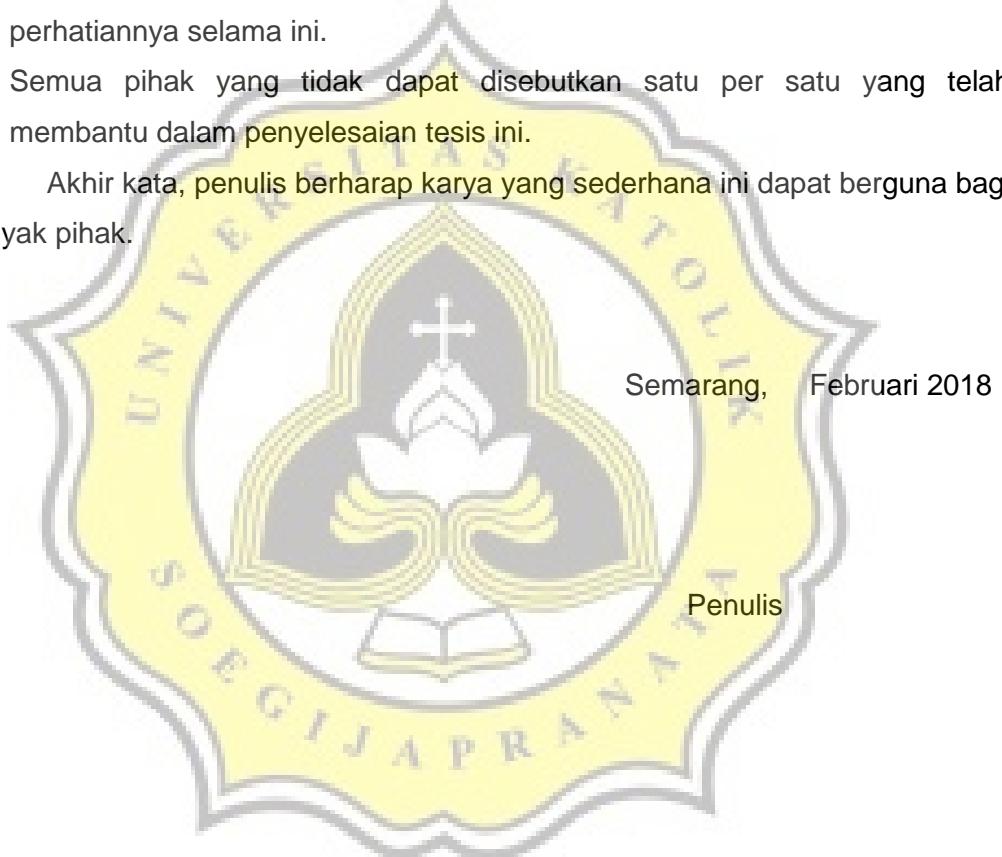
UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus serta Bunda Maria atas berkat dan rahmatNya sehingga tesis yang berjudul “Efektivitas Pelatihan Motivasi Berprestasi terhadap Kinerja Staf Marketing Kredit PT. BPR X” dapat diselesaikan. Penulis menyadari bahwa penyusunan tesis ini dapat terselesaikan berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. Endang Widyorini, MS, Psikolog selaku ketua Program Studi Pasca Sarjana Unika Soegijapranata.
2. Bapak Sumbodo Prabowo, M.Si, Psikolog selaku dosen pembimbing utama yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, memberikan pengarahan, serta memberi dukungan selama penyusunan tesis ini.
3. Ibu. Th. Dewi Setyorini, S.Psi., M.Si, Psikolog selaku dosen pembimbing pendamping yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, memberikan pengarahan, serta memberi dukungan selama penyusunan tesis ini.
4. Seluruh dosen Magister Profesi Psikologi Industri dan Organisasi Unika Soegijapranata Semarang yang telah membekali penulis dengan ilmu yang dapat menunjang dalam pembuatan tesis ini.
5. Staf Tata Usaha Magister Profesi Psikologi Unika Soegijapranata Semarang yang telah memberikan pelayanan administrasi dan dukungan kepada penulis.
6. Staf perpustakaan Unika Soegijapranata yang telah memberikan pelayanan demi terselesaikan tesis ini
7. Bapak Kuriake Kharismawan, S.Psi., M.Si, Psikolog selaku *trainer* pada pelatihan motivasi berprestasi dalam penelitian ini. Terima kasih atas segala bantuan dan kerja samanya.
8. Seluruh jajaran direksi PT. BPR X yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk belajar di PT. BPR X
9. Subjek penelitian dan seluruh karyawan PT. BPR X atas kerja sama dan kebersamaan selama penulis melakukan penelitian.

10. Alm. Papa, Mama, Mas Adit, Mbak Army, Yoga, Stella, Rena dan seluruh keluarga yang selalu mendukung penulis.
11. Romo Udy, SJ juga Sr. Magda, OCSO terima kasih atas segala nasehat dan dukungannya.
12. Teman-teman angkatan 2012 Mapro PIO: Mbak Siska, Mas Pandu, Kiki, Nessia, Ika, Eta, Lili, Andre, Dita terima kasih untuk diskusi dan segala bantuan dan kebersamaan selama ini.
13. Sahabatku Sonia, terima kasih untuk segala bentuk dukungan dan perhatiannya selama ini.
14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penyelesaian tesis ini.

Akhir kata, penulis berharap karya yang sederhana ini dapat berguna bagi banyak pihak.



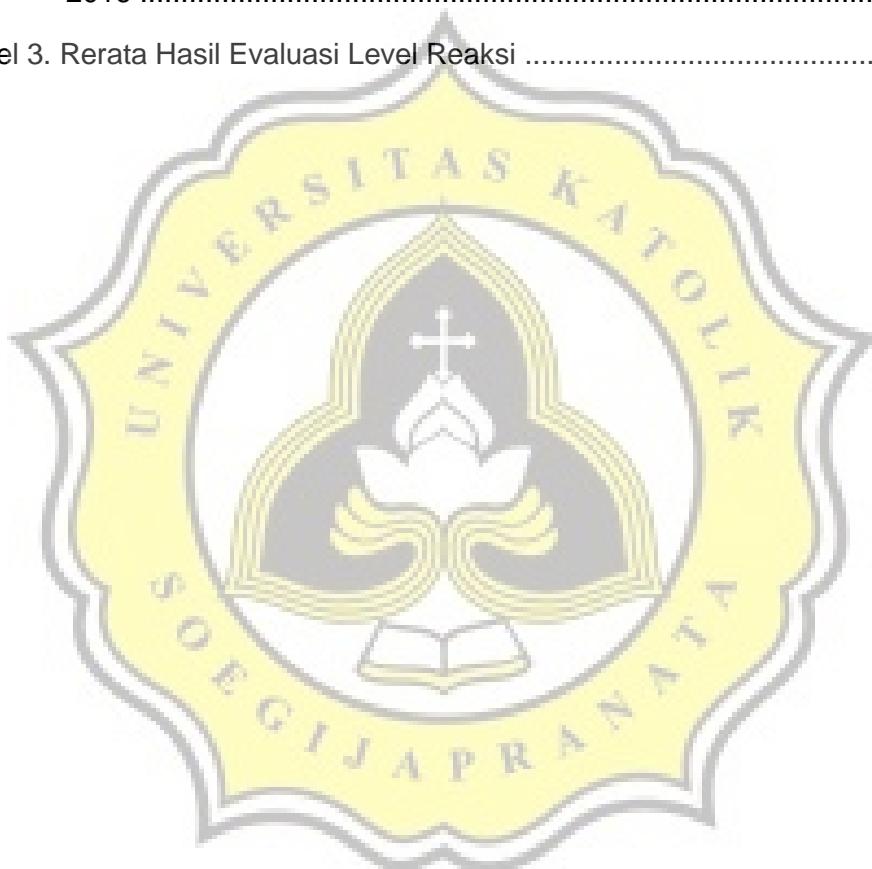
DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Pengesahan	ii
Pernyataan	vi
Ucapan Terima Kasih	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel	xi
Daftar Gambar	xii
Daftar Lampiran	xiii
Abstrak	xiv
Abstract	xv
Pendahuluan	1
Tujuan Penelitian	6
Manfaat Penelitian	6
Kinerja	6
Pengukuran Kinerja	7
Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja	8
Motivasi Berprestasi	9
Karakteristik Orang yang Memiliki Motivasi Berprestasi yang Tinggi	10
Cara Meningkatkan Motivasi Berprestasi	11
Pelatihan Motivasi Berprestasi	12
Metode Pelatihan	14

Evaluasi Pelatihan	15
Pengaruh Pelatihan Motivasi Berprestasi terhadap Peningkatan Kinerja Staf Marketing Kredit	16
Hipotesis	19
Metode Penelitian	19
Identifikasi Variabel Penelitian	19
Definisi Operasional	19
Intervensi	20
Metode Pengumpulan Data	21
Populasi	22
Sampel	23
Desain Eksperimen	23
Prosedur Penelitian	24
Uji Validitas dan Reliabilitas	26
Hasil	27
Diskusi	32
Kesimpulan	35
Saran	35
Daftar Pustaka	37
Lampiran	41

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 1. Rerata Pencapaian Realisasi Kredit Staf Marketing Kredit PT. BPR X Tahun 2014-2016	2
Tabel 2. Pencapaian Realisasi Kredit Staf Marketing Kredit PT. BPR X Tahun 2016	2
Tabel 3. Rerata Hasil Evaluasi Level Reaksi	27



DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1. Siklus <i>Experiential Learning</i>	13
Gambar 2. Desain Eksperimen	23
Gambar 3. Hasil Evaluasi (<i>Pre Test</i> dan <i>Post Test</i>) Evaluasi Level Pengetahuan	28
Gambar 4. Hasil Evaluasi (<i>Pre Test</i> dan <i>Post Test</i>) Evaluasi Level Perilaku ...	29
Gambar 5. Hasil Evaluasi (<i>Pre Test</i> dan <i>Post Test</i>) Evaluasi Level Perilaku Karakteristik Mengambil Resiko	29
Gambar 6. Hasil Evaluasi (<i>Pre Test</i> dan <i>Post Test</i>) Evaluasi Level Perilaku Karakteristik Menggunakan <i>Feedback</i>	30
Gambar 7. Hasil Evaluasi (<i>Pre Test</i> dan <i>Post Test</i>) Evaluasi Level Perilaku Karakteristik Mengambil Tanggung Jawab Pribadi	30
Gambar 8. Hasil Evaluasi (<i>Pre Test</i> dan <i>Post Test</i>) Evaluasi Level Perilaku Karakteristik Meneliti Lingkungan	31
Gambar 9. Hasil Evaluasi (<i>Pre Test</i> dan <i>Post Test</i>) Evaluasi Level Hasil	32

DAFTAR LAMPIRAN

	Hal
Lampiran 1. Bagan Tahapan Penelitian.....	42
Lampiran 2. Tabulasi Hasil Evaluasi Level <i>Reaction</i>	44
Lampiran 3. Tabulasi Hasil Evaluasi Level <i>Learning</i>	46
Lampiran 4. Hasil Uji Wilcoxon Signed Ranks Test Evaluasi Level <i>Learning</i> ...	48
Lampiran 5. Tabulasi Hasil Evaluasi Level <i>Behavior</i>	50
Lampiran 6. Hasil Uji Wilcoxon Signed Ranks Test Evaluasi Level <i>Behavior</i> ...	52
Lampiran 7. Hasil Uji Wilcoxon Signed Ranks Test Evaluasi Level <i>Result</i>	54



EFEKTIVITAS PELATIHAN MOTIVASI BERPRESTASI TERHADAP KINERJA STAF MARKETING KREDIT PT. BPR X DI SEMARANG

**Maria Vidya Paravita Sari
12.92.0037**

**Magister Profesi Psikologi
Universitas Katolik Soegijapranata**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pelatihan motivasi berprestasi terhadap kinerja staf marketing kredit PT. BPR X. Hipotesis dalam penelitian ini adalah ada pengaruh pelatihan motivasi berprestasi untuk meningkatkan kinerja staf marketing kredit. Subjek dalam penelitian ini adalah staf marketing kredit berjumlah 6 orang yang memiliki nilai motivasi berprestasi yang rendah. Desain penelitian ini menggunakan *quasi experiment one group pretest posttest design*. Alat pengumpulan data dalam penelitian ini adalah data pencapaian realisasi kredit dan skala motivasi berprestasi. Teknik analisa data yang digunakan adalah *Wilcoxon Signed Ranks Test*. Hasil analisa pencapaian realisasi kredit menunjukkan nilai $z=-2.201$ dengan $p=0.028$ ($p<0.05$). Hasil tersebut mengindikasikan adanya peningkatan kinerja staf marketing kredit setelah mengikuti pelatihan motivasi berprestasi dibandingkan sebelum mengikuti pelatihan. Sedangkan hasil analisa motivasi berprestasi menunjukkan nilai $z = -2.264$ dengan $p=0.024$ ($p<0.05$) yang berarti ada kenaikan yang signifikan terkait perubahan perilaku staf marketing kredit.

Kata kunci: kinerja, motivasi berprestasi, dan pelatihan motivasi berprestasi

**THE EFFECTIVITY OF ACHIEVEMENT MOTIVATION TRAINING TO
CREDIT MARKETING STAFF'S PERFORMANCE AT PT. BPR X
IN SEMARANG**

**Maria Vidya Paravita Sari
12.92.0037**

**Master of Psychology Profession
Soegijapranata Catholic University**

ABSTRACT

The objective of this research is to know the impact of achievement motivation training to credit marketing staff's performance at PT. BPR X. The hypothesis of the study is participation in achievement motivation training increase the performance of credit marketing staff. Research subjects are 6 credit marketing staff which acquire low achievement motivation score from the screening test. The method used in this research is *quasi experiment one group pre test post test design*. The instrument to collect the data are achievement credit realization provided by the company and achievement motivation scale. The data analysed using *Wilcoxon Signed Ranks Test*. The comparison of achievement credit realization data shows the value of $z=-2.201$ with $p = 0.028$ ($p<0.05$). This result indicate an improvement of credit marketing staf performance after attending achievement motivation training. While the achievement motivation analysis shows the value of $z= -2.264$ with $p=0.024$ ($p<0.05$) which means there is a significant progress related to change in behavior of credit marketing staff.

Key words: *performance, achievement motivation, and achievement motivation training,*