

PERAN EFIKASI DALAM MENCAPAI TARGET PENJUALAN BASRENG DAN MAKARONI ANAK PANTI ASUHAN RUMAH “S”

¹⁾ Kevin; G.A ²⁾Palupi, T.N

^{1,2}Fakultas Psikologi Universitas Borobudur

E-mail : *Gabrielhutabarat2701@gmail.com* , *tnpalupi@yahoo.co.id*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan peran efikasi diri dalam mencapai target penjualan basreng dan macaroni di Panti Asuhan Rumah “S”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus dan penelitian lapangan. Subjek berjumlah 15 orang. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan penelitian lapangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Harga produk yang mereka jual terlalu mahal. (2) Kurangnya kepercayaan diri ketika berjualan di sekolah. (3) Tidak adanya tempat berjualan. (4) Tidak adanya keyakinan bahwa mampu mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan.

Kata kunci: Efikasi Diri, Target Penjualan, Panti Asuhan

1. PENDAHULUAN

Panti asuhan merupakan salah satu lembaga, baik yang berbadan maupun yang tidak berbadan, dimana pendirinya dimaksudkan untuk meningkatkan kesejahteraan dan untuk membentuk perkembangan anak-anak yang tidak memiliki keluarga ataupun yang tidak tinggal bersama dengan keluarga. Anak-anak panti asuhan diasuh oleh pengasuh yang menggantikan peran orang tua dalam mengasuh, menjaga dan memberikan bimbingan kepada anak agar anak menjadi manusia dewasa yang berguna dan bertanggungjawab atas dirinya dan terhadap masyarakat dikemudian hari (Santoso, 2005). Salah satu bentuk bimbingan kepada anak tersebut adalah dengan memberikan pendidikan tentang bagaimana membangun sebuah usaha atau bisnis ketika mereka sudah lulus dari SMA.

Efikasi diri adalah keyakinan terhadap kemampuan seseorang, menurut Wood dan Bandura dalam Deany (2016). Seseorang dapat melaksanakan pekerjaannya

Avilable : e-ISSN: 2621-816X, p-ISSN: 2338-4689.

dengan sukses karena mereka melihat peluang mereka dengan beberapa tindakan mereka untuk mencapai hasil yang dicapai. Orang yang percaya diri dengan kemampuannya akan bekerja keras, tidak terlalu ragu, terlibat dalam aktivitas, dan mencari tantangan baru. Menurut Medhayanti dalam Restu (2019), efikasi diri juga mempengaruhi bagaimana seseorang bertindak dan mengambil keputusan untuk mencapai tujuannya. Berbeda dengan segala sesuatu yang akurat secara objektif, motivasi diri didorong oleh rasa percaya diri terhadap bakat yang dimiliki, Medhayanti (2015).

Anak panti asuhan Rumah “S” setelah lulus menempuh pendidikan SMA akan bertanggung jawab atas dirinya sendiri. Mereka akan mulai menghidupi dirinya sendiri dengan melakukan upaya usaha berjualan yang mana pada pendidikan yang diberikan kepada mereka berupa usaha berjualan, makaroni dan basreng. Ketika memulai usaha berjualan, akan sangat dibutuhkan target penjualan agar mereka dapat mendapatkan keuntungan yang akan digunakan untuk biaya hidup mereka sehari-hari. Oleh karena itu pentingnya efikasi diri agar mereka mampu dapat mencapai tujuan hidup mereka.

2. METODE

Pendekatan penelitian ini menggunakan teori efikasi diri Wood dan Bandura dalam Deany (2016) yaitu seseorang dapat melaksanakan pekerjaannya dengan sukses karena mereka melihat peluang mereka dengan beberapa tindakan mereka untuk mencapai hasil yang dicapai. Metode penelitian ini berupa metode penelitian kualitatif yang digunakan untuk mengetahui atau menggambarkan kenyataan dari kejadian yang diteliti sehingga memudahkan mendapatkan data yang objektif. Sugiyono (2015) menyebutkan bahwa metode penelitian kualitatif digunakan peneliti pada kondisi objek yang alamiah.

Berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui bahwa penelitian kualitatif merupakan penelitian yang bersifat alamiah dan data yang dihasilkan berupa deskriptif. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Penelitian ini memusatkan diri secara intensif pada satu obyek tertentu yang mempelajarinya sebagai suatu kasus. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan.

1. Teknik penelitian menggunakan penelitian kasus dan penelitian lapangan (case study and field research). Studi kasus diartikan oleh Creswell (2016) sebagai sebuah strategi kualitatif dimana peneliti mengkaji sebuah program, kejadian, aktivitas, proses atau satu atau lebih individu dengan lebih mendalam. Menurut Moleong (2012), penelitian lapangan (field research) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif.
2. Teknik wawancara melakukan wawancara secara berkelompok mengenai mengapa target penjualan tidak tercapai. Menurut Arikunto (2010) wawancara mula-mula menanyakan serentetan pertanyaan yang sudah terstruktur, kemudian satu persatu diperdalam dengan mencari keterangan lebih lanjut. Dengan pedoman pertanyaan yang sudah dibuat diharapkan pertanyaan dan pernyataan responden lebih terarah dan memudahkan untuk rekapitulasi catatan hasil pengumpulan data penelitian. Pada wawancara, peneliti meminta supaya responden memberikan informan sesuai dengan yang dialami, diperbuat, atau dirasakan sehari-hari dalam hal menanamkan kedisiplinan kepada anak usia dini dalam lingkungan keluarga masing- masing. Tujuan dilakukan wawancara adalah untuk menggali informasi secara langsung dan mendalam dari beberapa informan yang terlibat.
3. Teknik observasi menggunakan observasi non partisipan. Menurut (Sugiyono, 2017:145), observasi non partisipan adalah 30alua dalam observasi partisipan peneliti terlibat langsung dengan aktivitas orang-orang yang sedang diamati, maka dalam observasi non partisipan peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen.

3. HASIL PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Panti Asuhan Rumah “S”. Dalam penelitian ini yang dijadikan subjek adalah anak panti asuhan Rumah “S” yang menempuh pendidikan tingkat SMP. Jumlah sumber data didasarkan pada pertimbangan bahwa penelitian kualitatif lebih mementingkan informasi yang banyak daripada banyaknya jumlah informan.

Hasil dari wawancara secara berkelompok ialah target penjualan gagal tercapai diakibatkan oleh harga produk yang mereka jual terlalu mahal, kurangnya kepercayaan diri ketika berjualan di sekolah (hanya mengandalkan teman-teman yang datang kepada mereka dan tidak berjualan berkeliling ke kelas-kelas), tidak adanya

tempat berjualan, dan tidak adanya keyakinan bahwa mampu mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Target Penjualan adalah unit atau nilai dari suatu produk barang atau jasa yang harus dijual oleh tim penjualan dalam kurun waktu tertentu di area penjualan yang sebelumnya sudah ditentukan. Untuk mencapai target penjualan seseorang harus menumbuhkan efikasi diri sehingga munculnya kepercayaan diri bahwa dirinya mampu untuk mencapai target penjualan tersebut. Strategi yang tepat untuk menumbuhkan efikasi diri agar target penjualan dapat tercapai adalah :

1. Mengamati orang lain. Ketika melihat seseorang sukses dan juga sudah dihargai performanya, maka anak panti asuhan Rumah “S” bisa menjadikan mereka sebagai inspirasi dan juga model yang mampu membantu anak panti asuhan dalam memiliki keyakinan agar bisa melakukan hal yang sama.
2. Mencari umpan balik positif. Untuk bisa yakin akan kemampuan diri sendiri serta mengetahui harga pasar produk yang akan mereka jual, anak panti asuhan juga perlu dukungan atau *umpan balik* yang positif, jujur, dan terbuka dari orang-orang terdekatmu, misalnya teman dan sahabat.
3. Mengelola pikiran dan emosi. Untuk meningkatkan *efikasi diri*, anak panti asuhan perlu mengelola pikiran, emosi, dan stres dengan lebih baik. Sebisa mungkin, cobalah untuk tidak membiarkan asumsi atau pikiran negatif mengganggu konsentrasi dan produktivitas.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan yang sudah disampaikan, dapat disimpulkan bahwa setiap anak membutuhkan efikasi diri agar dapat mencapai tujuannya. Dalam penelitian ini, tujuan anak tersebut adalah mencapai target penjualan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Dalam penelitian yang saya lakukan, saya memberikan saran sebagai berikut :

1. Pengurus panti memberikan stimulus dan respon yang baik kepada anak ketika mereka mencapai target penjualan sehingga anak dapat memiliki keyakinan terhadap dirinya sendiri.

Avilable : e-ISSN: 2621-816X, p-ISSN: 2338-4689.

2. Pengurus panti memberikan pujian kepada anak yang memiliki keyakinan diri dan sudah dapat mencapai target penjualan dan tetap memberikan dorongan terhadap anak yang sudah memiliki keyakinan terhadap dirinya namun belum dapat mencapai target penjualan atau anak yang belum mempunyai keyakinan terhadap dirinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Kusuma, Aryanti Muhtar dkk. 2020. *Manajemen Pemasaran : Dinamika, Optimasi, dan Aplikasi*. Yogyakarta: Diandra Kreatif/Mirra Buana Media
- Deany, A.S., Sukartha, I. M., Wirama, D. G., *Pengaruh Self-Esteem, Self-Efficacy, Locus of Control, Dan Emotional Stability Pada Kinerja Pengelola Anggaran Belanja Universitas Udayana*. E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana. Vol. 5 Hal. 3713-3740
- Sugiyono. (2015). *Metode penelitian pendidikan (pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan r & d)*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- accurate.id. (2021, 28 Mei) Anggi. Efikasi Diri Adalah : Pengertian, Ciri, dan Menerapkan Efikasi Diri. Diakses pada 7 Juli 2023, dari <https://accurate.id/marketing-manajemen/efikasi-diri-adalah/>.