



## Pengaruh Motivasi Diri Dan Kelompok Referensi Dengan Pengambilan Keputusan Untuk Mengikuti Pelatihan TPA di GPS Jakarta Consulting

Shinta Ayu Hediana

Fakultas Psikologi, Universitas Persada Indonesia Y.A.I, DKI Jakarta, Indonesia

Email: shintahediana@gmail.com

### Artikel info

#### Artikel history:

Diterima : 28-10-2021

Diterima dalam bentuk

revisi : 09-11-2021

Disetujui : 17-11-2021

**Kata Kunci:** pengambilan keputusan; motivasi diri; kelompok referensi

**Keywords:** decision making; self-motivation; reference group

#### Abstrak

Persaingan dunia pendidikan maupun dunia kerja semakin meningkat. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya kebutuhan kesejahteraan masyarakat dan perkembangan teknologi, ekonomi, sosial, maupun budaya. Sejalan dengan ini Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas dan berkompeten menjadi kebutuhan penting. Saat ini Tes Potensi Akademik (TPA) sering digunakan dalam suatu seleksi sebagai salah satu alat tes. Salah satu yang menerima dampak adalah pelaku usaha khususnya pelatihan atau bimbingan TPA. GpsJakarta Counculting adalah lembaga psikologi yang menyediakan pelatihan khusus TPA. Pelatihan ini dibuat untuk mengenalkan tipe soal TPA yang masih belum dikenal di masyarakat dan untuk persiapan yang ingin menghadapi tes TPA. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Motivasi Diri dan Kelompok Referensi baik secara simultan maupun parsial terhadap pengambilan keputusan peserta mengikuti pelatihan TPA di GpsJakarta Consulting. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah motivasi diri dan kelompok referensi sedangkan variabel terikat dalam penelitian ini adalah pengambilan keputusan. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 84 peserta. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik sensus berdasarkan metode *non-probability sampling* yang dikenakan pada 84 peserta. Instrumen penelitian ini menggunakan tiga skala Likert yaitu, skala pengambilan keputusan, skala motivasi diri, dan skala kelompok referensi. Berdasarkan hasil analisis data dengan teknik regresi sederhana, menunjukkan terdapat pengaruh yang signifikan dengan arah positif antara motivasi dengan pengambilan keputusan dengan koefisien korelasi ( $r = 0,611$  dengan  $F = 48,932$  dan  $p = 0,000 (< 0,05)$ ) serta terdapat pengaruh kelompok referensi dengan pengambilan keputusan dengan koefisien korelasi ( $r = 0,549$  dengan  $F = 35,345$  dan  $p = 0,000 (< 0,05)$ ). Untuk uji hipotesis dengan teknik regresi berganda, menunjukkan ada pengaruh yang signifikan antara motivasi diri dan kelompok referensi dengan pengambilan keputusan peserta mengikuti pelatihan TPA di GpsJakarta Consulting sebesar  $0,000 < 0,05$ . Motivasi diri dan kelompok referensi menyumbang sebesar 44,1% sedangkan sisanya merupakan sumbangan dari faktor lain yang tidak diteliti.

#### Abstract

Competition in the world of education and the world of work is increasing. This is due to the increasing need for public welfare and technological, economic, social and cultural developments. In line with this, qualified and competent Human Resources (HR) is an important requirement. Currently, the Academic Potential Test (TPA) is often used in a selection as a test tool. One of those who receive the impact is business actors, especially TPA training or tutoring. GpsJakarta Counseling is a psychological institution that provides special TPA training. This training was created to introduce the types of TPA questions that are still unknown in the community and to prepare those who want to take the TPA test. This study aims to determine the effect of Self Motivation and Reference Groups either simultaneously or partially on the decision making of participants participating in the TPA training at

---

*GpsJakarta Consulting. The independent variables in this study were self-motivation and the reference group, while the dependent variable in this study was decision making. This research is quantitative research. The population in this study were 84 participants. The sampling technique used was the census technique based on the method non-probability sampling which was applied to 84 participants. This research instrument uses three Likert scales, namely, decision-making scale, self-motivation scale, and reference group scale. Based on the results of data analysis using a simple regression technique, it shows that there is a significant effect with a positive direction between motivation and decision making with a correlation coefficient ( $r$ ) = 0.611 with  $F = 48.932$  and  $p = 0.000 (<0.05)$  and there is an influence of the reference group with decision making with correlation coefficient ( $r$ ) = 0.549 with  $F = 35.345$  and  $p = 0.000 (<0.05)$ . To test the hypothesis with multiple regression techniques, it shows that there is a significant effect between self-motivation and the reference group with the decision making of participants participating in the TPA training at GpsJakarta Consulting of 0.000 <0.05. Self-motivation and reference groups contributed 44.1% while the rest was contributed by other factors not examined.*

---

**Koresponden author: Shinta Ayu Hediana**

Email: shintahediana@gmail.com

artikel dengan akses terbuka dibawah lisensi

CC BY SA

2021



---

## **Pendahuluan**

Setiap tahunnya universitas-universitas negeri maupun swasta meluluskan ribuan sarjana baru. Sarjana-sarjana tersebut dalam kondisi siap untuk memasuki dunia kerja akan tetapi lapangan pekerjaan tidak sebanding dengan Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada. Pada akhirnya persaingan dunia pendidikan maupun dunia kerja semakin meningkat. Hal ini dikarenakan semakin meningkatnya kebutuhan kesejahteraan masyarakat dan perkembangan teknologi, ekonomi, sosial, maupun budaya. Sejalan dengan ini Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas dan berkompeten menjadi kebutuhan penting. Saat ini Tes Potensi Akademik (TPA) sering digunakan dalam suatu seleksi sebagai salah satu alat tes. Salah satu yang menerima dampak adalah pelaku usaha khususnya pelatihan atau bimbel TPA. GpsJakarta *Counseling* adalah lembaga psikologi yang menyediakan pelatihan khusus TPA. Pelatihan ini dibuat untuk mengenalkan tipe soal TPA yang masih belum dikenal di masyarakat dan untuk persiapan yang ingin menghadapi tes TPA. Individu yang mengikuti suatu kegiatan pasti nya memiliki tujuan atau motif yang ingin dicapainya. Individu yang dalam hal ini adalah konsumen, merupakan orang yang membayar dan memakai produk atau jasa. Menurut Engel, Blackwell dan Miniard (dalam buku ([Sumarwan](#), 2011) : 4) perilaku konsumen adalah tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan ini. Keputusan pembelian menu rut Tjiptono (2015) adalah sebuah tindakan yang dilakukan konsumen untuk membeli suatu produk serta dalam proses pengambilan keputusan. Sebelum dan sesudah konsumen memakai barang atau jasa tersebut, terjadi proses pengambilan keputusan pembelian. Proses tahapan keputusan pembelian menu rut Kotler & Amstrong (2012) pertama adalah pengenalan masalah atau kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan pembelian, dan terakhir perilaku pasca pembelian.

Motivasi merupakan dorongan dari dalam diri individu untuk bergerak mencapai tujuannya. Peserta tergerak untuk mengikuti pelatihan TPA karena adanya rasa kebutuhan dan keinginan yang ingin dicapainya. Menu rut Abraham Maslow dalam Purwa Atmaja (2013) motivasi adalah sesuatu yang bersifat konstan (tetap), tidak pernah berakhir, berfluktuasi dan bersifat kompleks, dan hal itu kebanyakan merupakan karakteristik universal pada setiap kegiatan organisme. Menurut (Usman, 2006) motivasi adalah dorongan yang dimiliki seseorang untuk berbuat sesuatu, sedangkan motif adalah kebutuhan (*need*), keinginan (*wish*), dorongan (*desire*) atau impuls. Selain motivasi, peserta dalam mengikuti pelatihan TPA di GpsJakarta juga dipengaruhi oleh kelompok referensi. Menurut Sumarwan (2002, p.250) kelompok referensi adalah seorang individu atau sekelompok orang yang secara nyata mempengaruhi perilaku seseorang, dalam (Pramudi, 2015). Kelompok referensi melibatkan satu orang atau lebih yang digunakan sebagai alasan perbandingan atau acuan dalam membentuk respons afektif dan respon kognitif serta melakukan perilaku (Peter dan Oslon: 2014:132). Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka akan dilakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Motivasi dan Kelompok Referensi Terhadap Pengambilan Keputusan Peserta Mengikuti Pelatihan TPA di GpsJakarta Consulting”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Motivasi Diri dan Kelompok Referensi baik secara simultan maupun parsial terhadap pengambilan keputusan peserta mengikuti pelatihan TPA di GpsJakarta Consulting.

Penelitian terdahulu dapat dilihat dari penelitian yang dilakukan oleh Aliatul Amalia dan Masreviastuti yang berjudul “Pengaruh Motivasi dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Di Distro Foremost Pride Kota Blitar” yang menyatakan variabel motivasi secara parsial berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di distro foremost pride Kota Blitar (Amalia & Masreviastuti, 2018). Peneliti menemukan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu pada variabel motivasi diri dan kelompok referensi secara simultan berpengaruh sebesar 44,1% terhadap pengambilan keputusan pembelian sedangkan penelitian terdahulu menunjukkan motivasi dan gaya hidup secara simultan berpengaruh sebesar 53,2% terhadap pengambilan keputusan pembelian. Pada penelitian ini peneliti juga menemukan perbedaan yaitu motivasi dalam pengambilan keputusan mengikuti pelatihan TPA lebih besar pengaruhnya daripada penelitian terdahulu yaitu motivasi dalam pengambilan keputusan pembelian di Distro. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman pengetahuan secara luas tentang pengambilan keputusan pembelian yang didasari faktor motivasi dan kelompok referensi.

## Metode Penelitian

Jenis penelitian menggunakan penelitian kuantitatif, untuk melihat hubungan antara variabel bebas (Motivasi dan Kelompok Referensi) dengan variabel terikat (Pengambilan Keputusan).

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013). Populasi dalam penelitian ini adalah peserta pelatihan TPA di GpsJakarta.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2013). Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *non probability sampling* dalam menetapkan sampel karena tidak semua peserta

pelatihan memiliki kesempatan yang sama untuk menjadi anggota sampel penelitian. Teknik *non probability sampling* yang digunakan adalah teknik *accidental*, dimana penentuan sampel berdasarkan kebetulan pada saat itu sedang mengikuti kegiatan pelatihan TPA, dengan menggunakan form kuesioner. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 84 peserta.

a. Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan suatu proses yang dilalui peserta pelatihan sebelum akhirnya mengikuti pelatihan. Menurut Kotler dalam ([Boonwana, Srisuwannapa, & Rojniruttikul](#), 2014) pengambilan keputusan dapat diukur menggunakan lima aspek yaitu pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif-alternatif, keputusan pembelian dan perilaku pasca pembelian.

b. Motivasi

Motivasi merupakan dorongan dalam diri individu untuk melakukan sesuatu guna mencapai suatu tujuan. Menurut Bimo Walgito dalam (Hendra Sastrawinata, 2011) motivasi dibagi menjadi tiga aspek yaitu keadaan terdorong dalam diri, perilaku yang timbul karena keadaan dan goal/tujuan yang dituju.

c. Kelompok Referensi

Orang lain yang dijadikan dasar perbandingan atau rujukan oleh peserta pelatihan dalam keputusannya mengikuti pelatihan TPA. Menurut Keith R. Tudor & Susan S. Carley (1998) dalam Nugraha Adhitya, Harti (2017) kelompok referensi bisa diukur menggunakan dua indikator yaitu pengaruh normative dan informasional ([Pratama](#), 2017).

## Hasil dan Pembahasan

### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat kolom *Shapiro-Wilk* karena jumlah sampel atau responden kurang dari 100 subjek, yaitu 84 subjek ([Jonathan & Effendi](#), 2020).

Hasil uji normalitas variabel pengambilan keputusan peserta memiliki taraf signifikansi sebesar  $p = 0,093$  dimana  $p > 0,05$  dengan demikian skor kategorisasi berdasarkan interval dan rasio dengan asumsi data berdistribusi normal. Hasil kategorisasi ditemukan bahwa pengambilan keputusan peserta dengan mean temuan 61,738 termasuk dalam kategori yang berada pada taraf sedang.

Variabel motivasi memiliki taraf signifikansi sebesar  $p = 0,153$  dimana  $p > 0,05$  dengan demikian skor kategorisasi berdasarkan interval dan rasio dengan asumsi data berdistribusi normal. Hasil kategorisasi ditemukan bahwa variabel motivasi dengan mean temuan 80,809 termasuk dalam kategori yang berada pada taraf tinggi.

Variabel kelompok referensi memiliki taraf signifikansi sebesar  $p = 0,078$  dimana  $p > 0,05$  dengan demikian skor kategorisasi berdasarkan interval dan rasio dengan asumsi data berdistribusi normal. Hasil kategorisasi ditemukan bahwa variabel kelompok referensi dengan mean temuan 42,881 termasuk dalam kategori yang berada pada taraf sedang.

### 2. Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas. Hal ini dibuktikan dengan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) motivasi dan

kelompok referensi sebesar  $1,416 < 10$  dan nilai *tolerance* motivasi dan kelompok referensi sebesar  $0,706 > 0,1$ .

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Grafik *Scatterplot* terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar baik di atas maupun dibawah angka nol pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi ini.

Uji regresi sederhana menguji besarnya pengaruh antar dua variabel yaitu motivasi (X1) dengan pengambilan keputusan (Y) dan kelompok referensi (X2) dengan pengambilan keputusan (Y) ([Murty, 2012](#)).

Setelah dilakukan analisis nilai koefisien korelasi  $r = 0,611$  dengan  $F = 48,932$  dan  $p = 0,000 (< 0,05)$ . Hal ini dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dengan arah positif antara motivasi terhadap pengambilan keputusan, artinya semakin tinggi skor motivasi maka akan diikuti oleh semakin tinggi skor pengambilan keputusan. Hal ini sejalan dengan pendapat Munandar motivasi adalah suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan yang mengarah ke tercapainya tujuan tertentu ([Munandar & Prayekti, 2021](#)).

Hal ini didukung juga oleh penelitian oleh Aliatul Amalia dan Masreviastuti yang berjudul “Pengaruh Motivasi dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian Di Distro Foremost Pride Kota Blitar” yang menyatakan variabel motivasi secara parsial berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian di distro foremost pride Kota Blitar ([Amalia & Masreviastuti, 2018](#)).

Hasil analisis regresi sederhana kedua yaitu pengaruh kelompok referensi terhadap pengambilan keputusan diperoleh nilai koefisien korelasi  $r = 0,549$  dengan  $F = 35,345$  dan  $p = 0,000 (< 0,05)$ . Hal ini dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dengan arah positif antara kelompok referensi terhadap pengambilan keputusan, artinya semakin tinggi skor kelompok referensi peserta maka akan diikuti oleh tingginya skor pengambilan keputusan mengikuti pelatihan, begitu pula sebaliknya.

Kelompok referensi bertindak sebagai titik referensi langsung (berhadapan) atau tidak langsung dalam membentuk sikap atau perilaku seseorang ([Kotler & Armstrong, 2008](#)). Hal ini menunjukkan bahwa teman/keluarga dapat mempengaruhi seseorang dalam memutuskan untuk mengikuti pelatihan TPA.

Hal ini didukung oleh penelitian M Aditya Nugraha dan Dr. Harti yang berjudul “Pengaruh kualitas produk dan kelompok referensi terhadap keputusan pembelian raket pada pemain di kabupaten lamongan” yang menyatakan bahwa kelompok referensi berpengaruh dengan nilai signifikansi sebesar  $0,001 < 0,05$  dan  $t$  hitung sebesar 3.490 ([Pratama, 2017](#)).

Pada hasil analisis ketiga dengan menggunakan metode analisis regresi berganda antara variabel motivasi dan kelompok referensi terhadap pengambilan keputusan peserta mengikuti pelatihan diperoleh nilai koefisien korelasi  $r = 0,664$  dengan  $F = 31,903$   $p = 0,000 (< 0,05)$  untuk motivasi dan  $p = 0,003$  untuk kelompok referensi. Hal ini dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dengan arah positif antara motivasi dan kelompok referensi terhadap pengambilan keputusan peserta.

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis data yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu terdapat pengaruh ke arah positif antara motivasi dengan pengambilan keputusan peserta mengikuti pelatihan TPA di GpsJakarta. Hal ini memiliki arti bahwa semakin tinggi motivasi maka semakin tinggi pula pengambilan keputusannya. Terdapat pengaruh ke arah positif antara kelompok referensi dengan pengambilan keputusan peserta mengikuti pelatihan TPA di GpsJakarta. Hal ini memiliki arti bahwa semakin tinggi pengaruh oleh kelompok referensi semakin tinggi pula pengambilan keputusannya. Terdapat pengaruh ke arah positif antara motivasi dan kelompok referensi dengan pengambilan keputusan peserta dalam mengikuti pelatihan TPA di GpsJakarta. Yang artinya semakin tinggi motivasi dan kelompok referensi makin tinggi juga pengambilan keputusannya.

## Bibliografi

- Amalia, A., & Masreviastuti, M. (2018). Pengaruh Motivasi dan Gaya Hidup Terhadap Keputusan Pembelian di Distro Foremost Pride Kota Blitar. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 3(2), 579–584.
- Boonwana, P., Srisuwannapa, C., & Rojniruttikul, N. (2014). Brand Equity Affecting Purchasing Decision Process of Doughnut From The Department Store in Bangkok. *Proceedings of Annual Tokyo Business Research Conference*, 15–16.
- Jonathan, D. A., & Effendi, I. (2020). Analisis Pengelolaan Kas Dalam Upaya Menjaga Tingkat Likuiditas Perusahaan Bongkar Muat (PBM) PT. Tao Abadi Jaya Jakarta Periode Tahun 2011-2016. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis (JIMBI)*, 1(1), 41–50.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Prinsip-prinsip pemasaran* (Vol. 12). edisi.
- Munandar, S. A., & Prayekti, P. (2021). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Transformasional, Motivasi Intrinsik, dan Lingkungan Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan. *EBBANK*, 11(2), 45–56.
- Murty, W. A. (2012). *Pengaruh kompensasi, motivasi dan komitmen organisasional terhadap kinerja karyawan bagian akuntansi (studi kasus pada perusahaan manufaktur di Surabaya)*. STIE Perbanas Surabaya.
- Pramudi, R. Y. (2015). Pengaruh gaya hidup konsumtif dan kelompok referensi terhadap keputusan pembelian kosmetik lokal. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Manajemen*, 15(2), 280–301.
- PRATAMA, M. A. N. (2017). Pengaruh Kualitas Produk dan Kelompok Referensi Terhadap Keputusan Pembelian Raket Pada Pemain Di Kabupaten Lamongan. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 5(2).
- Sugiyono, D. (2013). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*.
- Sumarwan, U. (2011). *Perilaku konsumen: Teori dan penerapannya dalam pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Ujang Sumarwan. (2011). *Perilaku Konsumen (Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran)*. Edisi ke 2. PT Ghalia Indonesia. Bogor.
- Usman, H. (2006). *Manajemen: teori, praktik, dan riset pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Usman Husaini. (2013). *Manajemen Teori, Praktik, Dan Riset Pendidikan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.