

PILIHAN RASIONAL SALES PT SINAR MITRA SENTOSA MANDIRI FINANCE DALAM MENDAPATKAN GAJI TAMBAHAN DI SIDOARJO

Yessi Arganingrat

Prodi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Surabaya
Yessiarganingrat11@gmail.com

FX Sri Sadewo

Prodi Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum, Universitas Negeri Surabaya
fsadewo@unesa.ac.id

Abstrak

Gaji tambahan merupakan hasil yang ingin didapatkan untuk mencukupi kebutuhan hidup yang melampaui batas pendapatan. Penelitian ini dilakukan di Sidoarjo yaitu di PT Sinar Mitra Sepadan Finance karena kegiatan mendapatkan gaji tambahan banyak dilakukan oleh sales perusahaan tersebut. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pilihan rasional sales dalam mendapatkan gaji tambahan di perusahaan tersebut. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan fenomenologi Alfred Schutz. Metode yang digunakan untuk mengambil subjek adalah *snowball* serta teknik dalam mengambil data dilakukan dengan wawancara dan observasi. Hasil yang didapatkan dari penelitian ini adalah pilihan rasional sales untuk mendapatkan gaji tambahan dipengaruhi oleh kebiasaan di lingkungan kerja dengan tujuan mendapatkan gaji untuk memenuhi kebutuhan hidup. Aktor dan sumber daya merupakan yang mempengaruhi pilihan rasional sales. Aktor memilih pilihan berdasarkan tindakan rasional yang dilakukan antara lain tindakan rasional tradisional, afektif, instrumental dan nilai. Tujuan dari aktor melakukan pilihan rasional adalah untuk mendapatkan sumber daya yaitu ekonomi yang lebih baik untuk mencukupi kebutuhan hidup.

Kata Kunci: Gaji tambahan, sales, pilihan rasional.

Abstract

Additional salary is a result to be obtained for a living that exceeds the income limit. This research was conducted in Sidoarjo, namely PT Sinar Mitra Worth Finance for a salary many additional activities undertaken by the company sales. This study was conducted to determine the sales rational choice in getting additional salary in the enterprise. This study is a qualitative study using phenomenology approach of Alfred Schutz. The method used to take the subject is the snowball and techniques in retrieving data through interviews and observations. The results obtained from this study is the rational choice to earn additional sales are influenced by the customs in the workplace with the aim of getting a salary to make ends meet. Actors and resources is affecting sales of rational choice. Actors choose a rational choice based on the actions undertaken include traditional rational action, affective, instrumental and value. The purpose of the actor doing the rational choice is to get the resources that a better economy for a living.

Keywords: Additional salary, sales, rational choice.

PENDAHULUAN

Sidoarjo merupakan kabupaten yang berkembang di Jawa Timur. Sidoarjo juga merupakan kabupaten yang berbatasan dengan kota Surabaya. Masyarakat yang tinggal di Kota Sidoarjo tidak hanya penduduk asli, tapi juga masyarakat yang berasal dari desa. Masyarakat desa lebih memilih bekerja di luar daerahnya sendiri dengan harapan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik serta gaji yang lebih besar. Lapangan pekerjaan yang tersedia di

daerah perkotaan lebih beragam serta lebih banyak sehingga peluang untuk mendapatkan pekerjaan dan gaji yang lebih tinggi terbuka lebih lebar. Masyarakat multikultural dari berbagai daerah tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan pekerjaan tetapi juga kesempatan untuk membuka usaha karena jumlah penduduk yang lebih banyak daripada di desa. Gaji merupakan salah satu tujuan yang diinginkan oleh setiap calon tenaga kerja. Gaji yang besar dan pekerjaan yang lebih baik merupakan hal yang diinginkan bagi calon tenaga kerja yang berasal

dari luar daerah. Upah Minimum Regional tahun 2015 di kabupaten Sidoarjo dapat dikatakan cukup tinggi yaitu sebesar Rp 2.705.000-. Upah Minimum Regional yang lebih tinggi daripada Upah Minimum Regional di daerah asal calon tenaga kerja menjadi alasan untuk bekerja di Sidoarjo. (<https://rudysoul.com/2014/11/20/umr-kota-dan-kabupaten-jawa-timur/> diakses tanggal 6 Juni 2015)

Gaji yang fantastis menjadi salah satu alasan calon tenaga kerja yang berasal dari luar kabupaten Sidoarjo. Untuk mendapatkan pekerjaan di kota juga tidak mudah karena persyaratan dan kriteria yang ditetapkan oleh perusahaan yang ada di kota cukup berat. Perusahaan biasanya mencari karyawan dengan lulusan yang terbaik dan memiliki pengalaman sebelumnya. Oleh sebab itu jenjang pendidikan dari calon karyawan atau pegawai sangat diperhatikan. Selain jenjang pendidikan, pengalaman kerja juga menentukan dalam perekrutan pegawai baru. Penampilan fisik, pembawaan diri, kecakapan bahasa, pengetahuan dan wawasan yang lebih juga turut ikut membantu dalam kriteria perekrutan calon pegawai baru. Begitu pula dengan perusahaan yang ada di Sidoarjo yaitu PT. Sinar Mitra Sepadan Finance. Dalam perekrutan pegawai baru, PT SMS Finance cukup memberikan kriteria yang tinggi antara lain memperhatikan jenjang pendidikan, memiliki pengalaman, berpenampilan menarik, loyalitas dalam kerja, mampu bekerja dalam tim dan dibawah tekanan untuk mengejar target.

PT Sinar Mitra Sepadan (SMS) Finance merupakan perseroan yang didirikan pada tanggal 26 November 2000 dan mulai beroperasi pada bulan Juni 2001. Pada awal beroperasinya, Perseroan lebih memfokuskan diri dalam membiayai kepemilikan kendaraan direksi dan karyawan (*Car Ownership Program*) dari perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam PT Adijaya Guna Satwatama Goup yang memiliki hubungan kepemilikan dengan pemenang saham Perseroan. Mulai tahun 2003, Perseroan mulai menggiatkan usahanya ke sektor retail dan mulai memfokuskan diri untuk memberikan pinjaman berupa pembiayaan konsumen, dengan tidak melupakan menjalankan juga usaha di bidang Sewa Guna Usaha serta Anjak Piutang. Mulai tahun 2005, Perseroan lebih ekspansif mengembangkan perusahaan dengan membuka cabang-cabang di daerah lain. Perseran berkantor pusat di Wisma Milenia Lt 6, jalan MT Haryono Kav 16, Jakarta Selatan 12810. Saat ini kegiatan usaha Perseroan dilakukan melalui 56 cabang serta akan ada penambahan kantor cabang bau di daerah lainnya.

Dilihat dari sejarah PT Sinar Mitra Sepadan, awalnya perusahaan ini hanya memfokuskan pada pembiayaan kepemilikan kendaraan kemudian merambah ke retail membuat instansi tersebut harus berusaha keras untuk menjual produk yang dimilikinya guna untuk

meningkatkan penghasilan. Dalam menjual produknya, diperlukan karyawan atau pegawai yang khusus untuk menawarkan dan menjual produk yang dimiliki oleh PT SMS Finance. Oleh sebab itu, dalam mencari pegawai dalam bidang sales sangat dibutuhkan ketelitian pada saat perekrutan. Umumnya PT SMS Finance akan mencari sales yang berpengalaman dalam hal jual-menjual. Seorang sales merupakan tenaga penjualan yang mempunyai peranan yang sangat penting dalam pendistribusian barang atau produk yang dijualnya. Tugas seorang sales tidaklah mudah karena seorang sales dituntut mampu untuk menjual produk atau barang yang sesuai dengan target yang ditentukan. Oleh sebab itu, seorang sales harus mampu dan berusaha keras menawarkan produk yang dijualnya.

Target pejualan yang ditentukan oleh perusahaan terkadang menjadi beban yang berat bagi seorang sales pemula namun tidak dengan sales yang berpengalaman. Bagi sales pemula, usaha dalam mejual atau menawarkan produknya terkadang dirasa sangat berat. Oleh karena itu, beberapa dari sales memiliki cara tersendiri untuk mencapai target dan mendapatkan nasabah. Penampilan yang menarik merupakan salah satu modal yang dimiliki oleh sales. Kecakapan dalam berbicara, kepribadian yang supel dan jaringan sosial yang luas juga harus dimiliki oleh seorang sales. Pekerjaan sales untuk mendapatkan nasabah dan menawarkan produk yang dimiliki oleh perusahaan merupakan pekerjaan yang berat karena dituntut untuk bekerja dibawah tekanan serta target yang harus dicapai.

Imbalan untuk mendapatkan gaji tambahan atau yang lebih dikenal dengan bonus yang besar menjadi pemicu bagi sales untuk bekerja lebih giat. Jika tidak mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan, sales seringkali akan digantikan dengan tenaga kerja yang baru. Oleh sebab itu beragam cara dilakukan untuk mendapatkan nasabah serta menawarkan produk yang dimiliki perusahaan. Ancaman digantikan dengan tenaga kerja yang baru dari perusahaan membuat sales bertindak menyalahi aturan yang ditentukan oleh perusahaan. Kebutuhan hidup yang semakin tinggi merupakan penyebab yang lain untuk mendapatkan gaji tambahan bagi sales dalam memilih dan bertindak secara rasional.

Kebutuhan hidup yang lebih tinggi daripada pendapatan yang didapatkan oleh sales merupakan salah satu alasan sales untuk membuat pilihan rasional agar kebutuhan hidup tercukupi. Sales menentukan pilihan rasional berdasarkan motif-motif sebab dan tujuan yang ingin dicapai. Motif-motif untuk membuat pilihan rasional juga dilatarbelakangi oleh faktor-faktor tertentu. Begitu pula dengan tujuan yang ingin dicapai oleh masing-masing sales pun berbeda. Sales harus memiliki strategi untuk memenuhi target yang ditentukan oleh

perusahaan yaitu dengan memanfaatkan jaringan sosial yang dimiliki. Jaringan sosial yang dimanfaatkan berupa sosial media yang dimanfaatkan sebagai wadah untuk mempromosikan produk yang ditawarkan oleh perusahaan serta dapat dimanfaatkan untuk mencari nasabah. Jaringan sosial melalui pertemanan juga dimanfaatkan oleh sales untuk mendapatkan nasabah demi mencapai target yang telah ditentukan.

Dari uraian diatas, maka peneliti mencoba menarik rumusan masalah mengenai pilihan rasional sales dalam mendapatkan gaji tambahan. Adapun pertanyaan untuk rumusan masalah adalah “Bagaimana pilihan rasional sales PT Sinar Mitra Sepadan dalam mendapatkan gaji tambahan di Sidoarjo?”

Dari masalah tersebut, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pilihan rasional sales PT Sinar Mitra Sepadan Mandiri dalam mendapatkan gaji tambahan di Sidoarjo. Manfaat teoritik yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat dijadikan sebagai bahan pengembangan data dari konsep dan teori dari tokoh-tokoh yang dipelajari dan aplikasi mengenai pilihan rasional sales dalam mendapatkan gaji tambahan di PT Sinar Mitra Sepadan Finance Sidoarjo. Manfaat praktis yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar pembaca dapat mengetahui tindakan rasional serta pilihan rasional yang dilakukan oleh sales.

Penelitian ini menggunakan teori pilihan rasional James Coleman, Coleman mengatakan bahwa orang-orang bertindak secara sengaja untuk mencapai suatu tujuan, dengan tujuan itu dibangun oleh nilai-nilai atau pilihan-pilihan. Pilihan rasional Coleman mengungkapkan bahwa terdapat dua elemen yang mempengaruhi yaitu aktor dan sumberdaya. Sumberdaya merupakan hal-hal yang dikendalikan aktor dan yang diinginkannya. Sedangkan aktor akan melakukan tindakan-tindakan dalam rangka memaksimalkan manfaat keuntungan serta untuk pemuas kebutuhan mereka (Ritzer, 2011:408)

Sales merupakan seorang aktor yang melakukan tindakan rasional untuk mendapatkan nasabah dan menawarkan produk yang dimiliki oleh perusahaan. Tindakan rasional yang dilakukan oleh sales bertujuan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Untuk mencapai target yang ditentukan oleh perusahaan, sales seringkali melakukan tindakan yang menyalahi aturan dengan rayuan yang diberikan dan janji yang diberikan agar dipermudah dalam mencairkan pinjaman. Tindakan rasional yang dilakukan juga tidak terlepas dari pilihan-pilihan yang dibuat oleh aktor untuk mencapai tujuannya.

Sumberdaya yang dimaksudkan oleh Coleman merupakan sumberdaya yang mampu dikontrol oleh aktor. Dalam penelitian ini kemampuan untuk mendapatkan nasabah agar target tercapai merupakan

sumberdaya yang harus dimiliki oleh sales. Sumber daya yang dimanfaatkan oleh sales biasanya adalah kecakapan dalam berbicara, penampilan yang menarik serta jaringan sosial yang dimanfaatkan. Sales memiliki pilihan rasional dalam mendapatkan gaji tambahan yaitu untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin yang berorientasi kepada pemenuhan kebutuhannya. Selain untuk pemenuhan kebutuhan, sales juga memiliki pilihan untuk mencapai target yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Faktanya, Coleman menekankan jika individu tidak selalu berperilaku rasional namun aktor dapat melakukan pilihan yaitu bertindak secara rasional seperti yang seharusnya ataukah bertindak menyimpang dari cara-cara yang telah diamati. Tindakan rasional sales dalam penelitian ini adalah mencapai target yang ditentukan dengan mendapatkan nasabah baru. Sedangkan tindakan yang menyimpang adalah janji yang dijanjikan oleh sales agar dipermudah dalam mengajukan pinjaman dana dengan menetapkan biaya diluar biaya yang ditentukan oleh perusahaan. (Ritzer, 2012 : 256)

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu suatu metode dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada gejala yang bersifat kealamiah yang dilakukan di lapangan. Penjelasan yaitu metode yang hanya mengacu pada informan sebagai bahan acuan dan hasil penelitian. Pada penelitian kualitatif menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif yang cenderung menggunakan analisis dengan pendekatan induktif sehingga terjadi kemungkinan terhadap masalah yang dibawa oleh peneliti dalam penelitian. (Moleong,2006 : 36)

Penelitian ini dilakukan di PT Sinar Mitra Sepadan Finance Sidoarjo. Lokasi ini dipilih karena berada di tengah pusat kabupaten Sidoarjo selain itu ditemukan sales yang melakukan perilaku menyimpang untuk mendapatkan gaji tambahan atau bonus. Didalam penelitian ini yang menjadi informan adalah sales perusahaan PT Sinar Mitra Sepadan Finance Sidoarjo. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni tahun 2015 sampai selesai.

Pada penelitian ini, peneliti mengawalinya dengan mencerna seluruh sumber dengan menggunakan pendekatan fenomenologi yaitu dengan melakukan observasi langsung ke lapangan untuk mengetahui fenomena yang ada dan mengamati pilihan rasional yang dilakukan oleh sales dalam mendapatkan gaji tambahan di Sidoarjo. Menurut Schutz, pemahaman secara subyektif terhadap suatu tindakan sangat menentukan terhadap kelangsungan proses interaksi sosial. Schutz, memusatkan perhatiannya kepada struktur kesadaran yang diperlukan

untuk terjadinya saling bertindak, berinteraksi serta saling memahami antar sesama manusia. Secara singkat dapat dikatakan bahwa interaksi sosial terjadi dan berlangsung melalui penafsiran dan pemahaman tindakan masing-masing baik antar individu maupun antar kelompok. Pendekatan fenomenologi juga menekankan pada motif sebab (*because of motive*) dan motif tujuan (*in order to motive*) dari subjek penelitian yang melatarbelakangi subjek melakukan tindakan dan pilihan rasional dalam mendapatkan gaji tambahan. (Ritzer, 2013 : 60)

Cara pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan teknik *snowball* yang membutuhkan *key informan* sebagai informan kunci untuk mendapatkan data lebih mendalam dan menyeluruh. Data dikumpulkan dengan teknik wawancara dan observasi. Hal ini dilakukan oleh peneliti agar informasi yang didapatkan dari subjek lebih mendalam dan lebih jelas karena teknik wawancara merupakan teknik yang dapat digunakan untuk mendapatkan informasi serta kegiatan dari subjek.

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data Miles dan Huberman. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Aktivitas dalam analisis data dibagi kedalam tiga tahap yaitu reduksi data (*data reduction*) adalah proses pengumpulan data penelitian dengan memperoleh data yang menyeluruh mengenai pilihan rasional sales dalam mendapatkan gaji tambahan dengan menerapkan metode pengamatan dan wawancara yang berhubungan dengan subjek penelitian. Penyajian data (*Data Display*) yaitu menyajikan data dalam bentuk uraian singkat dan hubungan antar kategori. Dalam penyajian data tidak boleh langsung dipaparkan secara keseluruhan namun harus dipilah-pilah sesuai dengan fokus penelitian. Penyajian data dapat dianalisis untuk disusun secara sistematis sehingga data yang diperoleh dapat menjelaskan ataupun menjawab masalah yang diteliti. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing* atau *Verification*) yaitu pengambilan kesimpulan yang merupakan analisis lanjutan dari reduksi data dan penyajian data sehingga dapat disimpulkan untuk sementara. Namun penarikan kesimpulan ini akan diuji kembali dengan data di lapangan dengan cara merefleksikan kembali dan diperiksa lagi keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain atau disebut dengan triangulasi sehingga kebenaran ilmiah dapat tercapai. (Sugiyono, 2010 : 35)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tuntutan kebutuhan hidup yang semakin tinggi berbanding terbalik dengan pendapatan yang diterima oleh tenaga kerja khususnya tenaga kerja yang tidak

memiliki latar belakang dengan jenjang pendidikan yang tinggi. Sales merupakan pekerjaan yang menawarkan produk dari perusahaan tergantung dari perusahaan apa yang menaunginya. Sales PT Sinar Mitra Sepadan Finance merupakan salah satu yang menawarkan pinjaman dengan jaminan surat kendaraan bermotor yang dimiliki. Kriteria untuk menjadi sales pun memang tidak harus memiliki pendidikan yang tinggi namun diharuskan untuk memiliki pengalaman dan wawasan pengetahuan untuk menawarkan produk yang dimiliki khususnya dalam mencari nasabah baru.

Sales dituntut untuk bekerja dibawah tekanan, mampu bekerja dalam tim, serta memiliki kriteria tertentu. Oleh sebab itu pekerjaan sales merupakan pekerjaan yang susah akan tetapi penghasilan yang didapatkan tidak sebanding dengan jumlah tenaga yang dikeluarkan. Bekerja dibawah tekanan pun harus dijalani oleh sales karena dituntut oleh perusahaan untuk bekerja dalam mencapai target perbulan. Adanya *reward* yaitu gaji tambahan juga akan didapatkan oleh sales jika pekerjaan yang dilakukan telah mencapai target. Selain ada *reward* yang diinginkan oleh setiap sales, *punishment* juga diberlakukan oleh perusahaan jika sales tidak dapat mencapai target. Hal inilah yang menyebabkan sales melakukan penyimpangan untuk mendapatkan nasabah demi memperoleh gaji tambahan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Tindakan sales hanya bisa dipahami manakala peneliti dapat mengungkapkan motif-motif bekerja sebagai sales di PT Sinar Mitra Sepadan Finance Sidoarjo. Schutz menyebutkan adanya motif sebab dan motif tujuan. Motif sebab (*Because Of Motive*) merupakan motif penyebab dimana seseorang melakukan tindakan. Kemudian terjadilah motif tujuan (*In Order To Motive*) yaitu motif yang menjadi tujuan dari tindakan yang dilakukan oleh aktor.

Motif Sales Untuk Mendapatkan Gaji Tambahan

Setiap individu dalam bertindak memiliki motif untuk melakukan tindakan serta tujuan yang ingin dicapai. Motif sebab merupakan landasan imajinasi dan berpikir seseorang yang merupakan bentukan pengalaman masa lalu dan menjadi petunjuk perilaku di masa kekinian. Menurut Schutz, motif sebab merupakan alasan seseorang melakukan suatu tindakan yang memiliki makna sangat signifikan dalam kehidupannya sehari-hari.

Motif sebab yang menjadi alasan sales untuk bertindak dalam mendapatkan gaji tambahan antara lain :

1. Pengaruh lingkungan keluarga. Lingkungan keluarga memiliki pengaruh yang besar bagi sales untuk mendapatkan gaji tambahan khususnya untuk sales yang telah berstatus menikah sehingga dorongan untuk mencukupi kebutuhan seluruh anggota keluarganya.

2. Pengaruh lingkungan kerja. Lingkungan kerja memiliki pengaruh yang tidak kalah penting bagi sales untuk mendapatkan gaji tambahan. Kebiasaan sales-sales yang terlebih dahulu melakukan segala sesuatu tindakan meskipun menyalahi aturan yang dilakukan oleh perusahaan dalam mendapatkan gaji tambahan.
3. Kondisi ekonomi. Pendapatan yang tidak dapat mencukupi kebutuhan hidup merupakan salah satu alasan bagi sales untuk membuat pilihan-pilihan rasional dalam mendapatkan gaji tambahan.

Berikutnya yang akan terjadi adalah motif tujuan (*in order to motive*). Motif tujuan merupakan motif yang merujuk kepada suatu keadaan di masa yang akan datang, dimana aktor berkeinginan untuk mencapai suatu tujuan dengan bertindak dan membuat pilihan-pilihan rasional untuk mendapatkan gaji tambahan. Adapun motif tujuan (*in order to motive*) yang ingin dicapai oleh sales dalam mendapatkan gaji tambahan yaitu :

1. Mencukupi kebutuhan hidup. Tindakan rasional instrumental merupakan tindakan sosial yang melandaskan diri kepada pertimbangan-pertimbangan manusia yang rasional ketika menanggapi lingkungan eksternalnya dan ketika menanggapi orang-orang lain diluar dirinya dalam rangka usahanya untuk memenuhi kebutuhan hidup. Tindakan ini terjadi ketika sales menginginkan untuk mendapatkan gaji yang lebih besar dengan cara yang cepat. Gaji tambahan digunakan untuk mencukupi kebutuhan hidup baik untuk mencukupi kebutuhan pokok keluarga bagi yang sudah berkeluarga.
2. Menambah pendapatan. Tindakan rasional tradisional merupakan tindakan yang didasarkan atas dasar kebiasaan-kebiasaan yang didorong dan berorientasi kepada tradisi masa lampau. Tradisi didalam pengertian ini adalah suatu kebiasaan bertindak yang berkembang di masa lampau. Tindakan tradisional terjadi ketika sales hanya berkeinginan untuk menambah pendapatan saja dengan gaji tambahan yang didapatkan. Keinginan untuk menambah pendapatan melalui gaji tambahan yang diperoleh merupakan tindakan yang telah ada dan dilakukan oleh sales-sales yang bekerja terlebih dahulu di perusahaan.
3. Membeli barang-barang mewah. Tindakan rasional yang berorientasi kepada nilai merupakan tindakan sosial yang menyedarkan diri kepada suatu nilai-nilai absolute tertentu. Nilai-nilai yang dijadikan sandaran ini dapat berupa nilai etis, estetis, keagamaan atau nilai-nilai yang lainnya. Jadi didalam tindakan rasional nilai ini manusia

selalu menyandarkan suatu tindakannya yang rasional pada suatu keyakinan terhadap suatu nilai tertentu. Tindakan berorientasi nilai ini terjadi ketika sales bertujuan hanya ingin membeli barang-barang mewah yang digunakan untuk menunjang penampilannya dalam mempermudah mendapatkan nasabah baru.

4. Menambah jaringan sosial pertemanan. Tindakan rasional afeksi merupakan tindakan sosial yang timbul karena dorongan atau motivasi yang sifatnya emosional meliputi perasaan dan hati. Tindakan ini terjadi ketika sales memiliki masalah individu dengan nasabah. Tindakan yang dilakukan sales untuk menambah jaringan sosial pertemanan adalah dengan menjaga hubungan antara sales dengan nasabah sehingga dapat terjalin hubungan yang erat. Melalui hubungan yang baik tersebut, sales berharap jika nasabah akan meminjam dana lagi ke perusahaan.

Pilihan Rasional Sales dalam mendapatkan gaji tambahan

Kehidupan sosial yang terjadi sehari-hari tidak akan terlepas dari tindakan sosial. Setiap tindakan yang dilakukan oleh individu akan selalu berkaitan dengan aktor membuat pilihan yang diambil. Ciri dasar teori pilihan rasional dari Coleman merupakan paradigma tindakan yaitu satu-satunya teori yang memiliki peluang menghasilkan integrasi berbagai paradigma sosiologi. Pilihan rasional tersebut dijadikan sebagai model penjelasan dari tindakan-tindakan individu yang dimaksudkan untuk memberikan analisa formal dari pengambilan keputusan rasional berdasarkan alasan dan tujuan yang dicapai oleh aktor. (Ritzer dan Gouldman, 2009 : 477)

Tindakan yang dilakukan oleh individu pasti memiliki maksud tujuan dan orientasi yang jelas. Hal tersebut sesuai dengan yang dilakukan oleh sales dalam mendapatkan gaji tambahan. Orientasi pilihan rasional dalam bertindak memiliki tujuan tertentu serta tujuan tersebut ditentukan oleh nilai-nilai. Nilai yang dimaksudkan adalah sesuatu yang memiliki manfaat dan keuntungan untuk kepuasan aktor. Dalam hal ini, aktor yang merupakan sales bertujuan untuk mendapatkan gaji tambahan dengan tujuan dan digunakan untuk keperluan yang berbeda-beda. Perbedaan masing-masing sales dalam mencapai tujuan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang berbeda sehingga memunculkan pilihan-pilihan rasional.

Faktor Sosial

Adanya suatu proses komunikasi dengan kedudukan yang sama antara sales dengan nasabah dengan bahasa atau istilah yang masing masing mudah untuk dimengerti serta tidak terikat waktu dan tanpa ada rasa malu

(sungkan). Karena kedekatan inilah yang mereka ketahui nasabah selama ini yang bisa mengerti dan menyelesaikan masalah-masalah keuangan. Sales PT Sinar Mitra Sepadan Finance sendiri dianggap memiliki keahlian lebih yang menjadi rujukan sebagai konsultan atau yang biasa mereka sebut sarana perantara untuk permasalahan keuangan. Selain itu pengguna merasa lebih intensif untuk melakukan peminjaman karena mereka sebagai pengguna sales ini merasa tidak ada batasan antara sales dan nasabah hal ini lah yang menjadikan nyaman tersendiri untuk nasabah ketika akan melakukan transaksi peminjaman uang atau pembayaran setiap bulan kepada sales di PT Sinar Mitra Sepadan Finance ini lebih bisa dengan terbuka menyampaikan keluhan keuangan jika telat bayar.

Secara tidak langsung hal ini akan memudahkan komunikasi yang terjalin antara sales dengan nasabah PT Sinar Mitra Sepadan Finance untuk bekerja sama dalam transaksi peminjaman yang dilakukan. Dan yang paling penting tidak ada batasan waktu dalam penyampaian keluhan keuangan yang dihadapi oleh mereka sebagai nasabah. Secara tidak langsung ini yang menjadikan sales mampu memberikan rasa percaya dan memberikan kemudahan dalam permasalahan yang dihadapi. Jadi sales dianggap sebagai tempat konsultasi alternatif yang menyenangkan dalam proses untuk tujuan yang ada yaitu pemecah masalah, hal ini menjadi latar belakang mereka sebagai sales untuk mendapatkan nasabah yang lebih banyak.

Faktor Ekonomi

Adanya keterbatasan pendapatan, dengan bekerja menjadi sales akan meingkatakn perekonomian dari keluarga. Pola berfikir sales merupakan pekerjaan yang lebih mudah untuk mendapatkan uang lebih karena pendapatan lebih bisa didapatkan dari bonus yang diberikan oleh perusahaan maupun dari pelanggan atau kreditur. Namun faktanya, pola pikir tersebut tidak sesuai dengan kenyataanya. Pekerjaan sales untuk mendapatkan nasabah dan ditargetkan oleh perusahaan merupakan pekerjaan yang susah sehingga membuat sales melakukan pilihan untuk memilih mendapatkan gaji tambahan dengan cara yang cepat. Pilihan yang dibuat oleh sales diimbangi dengan tindakan yang dilakukan untuk mendapatkan nasabah yaitu dengan menjanjikan kelancaran prosedur untuk pencairan pinjaman di perusahaan.

Pendapatan yang tidak sebanding dengan pengeluaran untuk mencukupi kebutuhan juga mengakibatkan sales memilih untuk mendapatkan gaji tambahan dengan cara yang cepat. Sales memanfaatkan segala cara untuk mendapatkan nasabah. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan menggunakan media sosial dan melalui

jaringan sosial pertemanan. Melalui cara tersebut sales lebih cepat untuk menyebarluaskan informasi peminjaman dana yang akan dipermudah.

Latar belakang yang membuat sales melakukan sebuah pilihan rasional adalah kondisi ekonomi keluarga. Sales yang sudah berstatus menikah dan memiliki keluarga akan mengambil pilihan rasional dengan mendapatkan gaji tambahan dengan cara yang cepat. Kondisi ekonomi keluarga mendorong sales untuk bekerja lebih giat dalam mendapatkan nasabah yang ditentukan oleh perusahaan.

Faktor Budaya

Pengaruh lingkungan kerja merupakan salah satu faktor yang terpenting bagi sales untuk mendapatkan gaji tambahan. Sales baru cenderung lebih takut untuk membuat pilihan rasional dengan mendapatkan gaji tambahan secara cepat. Sedangkan sales yang bekerja lebih lama di perusahaan cenderung membuat pilihan untuk mendapatkan gaji tambahan dengan cara yang cepat. Hal tersebut dikarenakan faktor budaya di tempat kerja yaitu sales-sales yang terlebih dahulu melakukan hal serupa menjadi contoh atau panutan bagi sales-sales lainnya untuk meniru tindakan tersebut.

Kebiasaan yang ada di lingkungan kerja menjadi pemandangan sehari-hari bagi sales untuk semakin memotivasi dirinya sendiri dalam mendapatkan gaji tambahan yang lebih besar daripada yang lainnya. Budaya yang terbentuk dari kebiasaan-kebiasaan di lingkungan kerja inilah yang pada akhirnya membuat sales berani untuk membuat pilihan rasional dalam mendapatkan gaji tambahan.

PENUTUP

Simpulan

Gaji atau pendapatan yang besar merupakan keinginan bagi setiap tenaga kerja. Gaji yang diperoleh oleh masing-masing tenaga kerja tidaklah sama. Gaji yang diperoleh akan sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan. Bagi sales, gaji pokok tidaklah cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari khususnya untuk sales yang telah berkeluarga. Oleh sebab itu, sales berlomba-lomba untuk mendapatkan gaji tambahan untuk mencukupi kebutuhan hidupnya.

Gaji tambahan yang menjadi tujuan bagi sales untuk mencukupi kebutuhan atau menambah penghasilan tidaklah mudah didapat. Sales perlu untuk melakukan tindakan agar gaji tambahan yang besar dapat diperolehnya. Gaji tambahan merupakan salah satu *reward* yang diberikan oleh perusahaan untuk sales yang bekerja memenuhi target. Oleh sebab itu sales semakin

terdorong untuk mendapatkan gaji tambahan dengan segala cara.

Tindakan sales dalam mendapatkan gaji tambahan dipengaruhi oleh beberapa penyebab antara lain adalah faktor ekonomi, faktor budaya dan juga faktor sosial. Sedangkan tujuan yang ingin dicapai adalah gaji tambahan. Akan tetapi gaji tambahan digunakan untuk tujuan yang berbeda-beda. Dalam penelitian ini tujuan sales dalam mendapatkan gaji tambahan antara lain adalah mencukupi kebutuhan hidup, menambah pendapatan, membeli barang-barang mewah serta menambah jaringan sosial pertemanan guna untuk membuat nasabah merasa yakin dan percaya telah meminjam dana di perusahaan oleh bantuan sales yang terpercaya.

Saran

Pada dasarnya memilih untuk mendapatkan gaji tambahan bagi sales diharuskan dengan dasar-dasar tindakan yang rasional yang sesuai dengan prosedur dari perusahaan. Terkait dengan alasan apapun yang membuat sales untuk bertindak menyalahi aturan perusahaan. Sales harus berorientasi pada masa depan pekerjaannya dan mencukupi kebutuhan hidup. Meskipun tujuan lebih lama tercapai dengan tindakan yang didasarkan akan rasionalitas akan membuat orientasi kehidupan yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Moleong. 2006. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Bandung : Karya Pustaka
- Ritzer, George. 2009. *Teori Sosiologi Modern*. Jakarta : Kencana Prenada Media Grup
- Ritzer, George. 2011. *Teori Sosiologi*. Bantul : Kreasi Wacana
- Ritzer, George. 2012. *Teori Sosiologi*. Yogyakarta : Pustaka Peajar
- Ritzer, George. 2013. *Sosiologi Ilmu Pengeahuan Berparadigma Ganda*. Jakarta : Rajawali Pers
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung : Alfabeta
- Rudy. 2015. UMR Kota dan Kabupaten Jawa Timur Tahun 2015. (<https://rudysoul.com/2014/11/20/umr-kota-dan-kabupaten-jawa-timur/> diakses pada 6 Juni 2015)