

Luh Putu Ratih Andhini. (5090129). PELATIHAN AMT (ACHIEVEMENT MOTIVATION TRAINING) UNTUK MENINGKATKAN MOTIVASI BERPRESTASI PADA MEMBER PERUSAHAAN MLM (Multi Level Marketing). Skripsi Sarjana Strata I. Surabaya: Fakultas Psikologi Universitas Surabaya, Laboratorium Psikologi Industri dan Organisasi (2013).

ABSTRAK

Perusahaan MLM (*Multi Level Marketing*) melakukan penjualan langsung melalui *distributor* dengan cara memperkenalkan secara lisan lewat percakapan atau yang disebut *personal selling* (Swastha dan Irawan, dalam Musa, 2006). *Member* dalam perusahaan MLM akan dinilai melalui hasil penjualannya untuk mengetahui tinggi rendahnya kemampuan individu dalam menjual, hal ini disebut kinerja wiraniaga/*personal selling performance* (Surjono, 2009). Menurut Mangkunegara (2008) kinerja dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor salah satunya motivasi (dalam diri individu). Motivasi berprestasi adalah faktor yang dapat mempengaruhi jiwa kewirausahaan seseorang. Salah satu upaya untuk meningkatkan motivasi berprestasi adalah dengan melakukan pelatihan AMT (*Achievement Motivation Training*). *Achievement Motivation Training* (AMT) adalah suatu pelatihan yang berorientasi pada peningkatan motivasi untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditentukan individu berdasarkan kemampuan yang dimilikinya. Penelitian ini bertujuan ingin mengetahui efektivitas pelatihan AMT (*Achievement Motivation Training*) dalam meningkatkan motivasi berprestasi pada *member* perusahaan MLM.

Penelitian ini merupakan penelitian eksperimental yang melibatkan satu grup MLM yang masih aktif tetapi memiliki penjualan rendah berjumlah 10 orang. Desain penelitian ada *one group pretest-posttest-follow up* dan dianalisis dengan teknik statistik t-test.

Hasil menunjukkan adanya perbedaan motivasi berprestasi antara sebelum (*pretest*) dengan sesudah (*posttest*) pelatihan AMT ($p = 0.017$, $p < 0.05$) dengan mean *pretest* ke *posttest* yaitu 3.8-4.9. Pelatihan ini tidak dapat bertahan lama, terlihat pada hasil t-test *posttest* dan *follow up* dengan $p = 0.520$ ($p > 0.05$), maka peneliti menyarankan untuk perusahaan menindaklanjuti pelatihan AMT dengan melakukan *coaching* terhadap para *member* yang memiliki motivasi berprestasi rendah guna untuk meningkatkan penjualan perusahaan MLM tersebut.

Saran untuk penelitian selanjutnya adalah pelatihan tidak dilakukan pada saat jam kerja, dan sebaiknya dalam melakukan penelitian ini diharapkan tidak hanya menggunakan kelompok eksperimen saja tetapi juga menggunakan kelompok kontrol untuk mengetahui perbedaan hasil dari pelatihan AMT.

Kata Kunci: motivasi berprestasi dan pelatihan AMT.