



INTISARI

Perusahaan dan *salesman* merupakan dua hal yang saling membutuhkan. Jika *salesman* berhasil membawa kemajuan, keuntungan yang diperoleh akan dipetik oleh kedua belah pihak. Perkembangan sumber daya manusia yang ada dalam lingkup organisasi merupakan suatu proses peningkatan kualitas atau kemampuan manusia dalam rangka mencapai tujuan perusahaan tersebut. Kuesioner yang mengacu pada Hirarki Kebutuhan Maslow. Setiap pertanyaan dalam kuesioner dibagi menjadi beberapa bagian sesuai dengan variabel penelitian yang mengacu pada lima Kebutuhan Hirarki Maslow, yaitu kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial dan kasih sayang, dan kebutuhan aktualisasi diri. Kelima variabel tersebut menjadi instrumen pengukuran untuk menganalisis bagaimana motivasi kerja *salesman* di TB Eka Jaya. Hasil Data hasil olah kuesioner menunjukkan jumlah total dari seluruh jawaban responden adalah 1598 atau sama dengan nilai rata-rata 4,09. Nilai tersebut masuk kedalam kategori tinggi. Hasil mengartikan bahwa secara rata-rata lima variabel motivasi tersebut memotivasi *salesman* TB Eka Jaya dan motivasi yang diberikan perusahaan dinilai sudah baik. Kebutuhan aktualisasi diri menjadi kebutuhan yang paling memotivasi *salesman* dalam bekerja. Data hasil kuesioner menunjukkan variabel X5 atau kebutuhan aktualisasi diri mendapatkan nilai tertinggi dengan nilai rata-rata 4,29. Nilai total 1598 yang diberikan 13 responden 20,96% adalah variabel kebutuhan aktualisasi diri. Disamping itu, nilai tersebut diperkuat dengan hasil wawancara salah satu responden yang menyatakan bahwa pelatihan, pengarahan, dan peningkatan kerja yang paling memotivasi *salesman* untuk bekerja lebih baik. Sehingga variabel aktualisasi diri dinilai menjadi variabel yang lebih memotivasi karyawan salesman TB Eka Jaya dibanding variabel lain.

Kata kunci: Motivasi, Hirarki Kebutuhan Maslow, Salesman



ABSTRACT

Companies and salesmen are two things that need each other. If the salesman manages to make progress, the profits obtained will be picked by both parties. The development of human resources that exist within the scope of the organization is a process of improving human quality or ability in order to achieve the goals of the company. Questionnaire that refers to Maslow needs hierarchy. Each question in the questionnaire was divided into several sections according to the research variables that messed up the five Maslow's Hierarchy Needs, namely physiological needs, security needs, social needs and affection, and self-actualization needs. The five variables become measurement instruments to analyze how the motivation of salesmen work in TB Eka Jaya. Results Data from the results of the questionnaire show the total number of respondents' answers is 1598 or the same as the average value of 4.09. This value is included in the high category. The results mean that on average the five motivational variables motivate the successful TB salesman Eka and the motivation given by the company is considered good. Self-actualization needs are the most motivating needs of salesmen at work. Questionnaire results data show variable X5 or self-actualization needs get the highest score with an average value of 4.29. The total value of 1598 given by 13 respondents 20.96% is a variable of self-actualization needs. Besides that, the value was strengthened by the results of interviews with one of the respondents who stated that training, direction, and improvement in work that most motivated salesmen to work better. So that the variable self-actualization is considered to be a variable that more motivates employees of TB Eka Jaya salesmen than other variables.

Keywords: *Motivation, Maslow's Hierarchy of Needs, Salesman*