Universitas Indonesia Library >> UI - Skripsi Membership

Perbedaan trait emosional antara individu aktif dan kurang aktif dalam membentuk jaringan bisnis

Tambunan, Marizca, author

Deskripsi Lengkap: https://lib.ui.ac.id/detail?id=20287097&lokasi=lokal

---

Abstrak

ABSTRAK
Jaringan bisnis merupakan hal yang vital dalam usaha menjalankan bisnis secara efisien. Luasnya jaringan bisnis yang dimiliki seseorang akan membantu dalam menjalankan roda-roda bisnis individu. Menyadari perlunya jaringan bisnis individu terdorong untuk aktif membentuk jaringan bisnisnya. Akan tetapi di Iain pihak, ditemukan pula individu yang kurang tergerak memperluas jaringan bisnis atau dengan perkataan lain kurang aktif membentuk jaringan.

Henderson (1985) mengemukakan faktor emosional menjadi penentu seseorang membentuk jaringan. Akan tetapi hingga saat ini belum dilakukan penelitian mengenai faktor emosional seperti apa yang terkait dengan aktif tidaknya seseorang dalam membentuk jaringan bisnis.

Oleh karena itu penelitian ini mengangkat masalah perbedaan trait emosional apa yang terdapat pada individu aktif dan kurang aktif dalam membentuk jaringan bisnis. Dengan mengetahui hal ini, diharapkan dapat diperoleh gambaran mengenai trait emosional yang mendukung berkembangnya jaringan bisnis. Gambaran tersebut selanjutnya akan membantu berbagai pihak berbenah diri dalam mengembangkan jaringan bisnisnya.

Penelitian ini bersifat deskriptif dengan tipe penelitian studi komparatif yaitu membandingkan trait emosionai individu yang aktif dan kurang aktif dalam membentuk jaringan bisnis.

Pembagian kelompok aktif dan kurang aktif didasarkan pada skor individu pada alat untuk mengukur aktivitas pembentukan jaringan. Sedangkan untuk mengetahui trait emosional subyek digunakan Skala Pleasure-Arousa-Dominance (Mehrabian, 1996).

Dalam mengolah data penelitian dilakukan teknik statistik chi square, yang bertujuan membandingkan frekuensi antar kelompok daiam menentukan tipe temperament space individu aktif dan kurang aktif membentuk jaringan bisnis. Selanjutnya dipergunakan pula teknik statistik independent samples t-test. Teknik ini digunakan dalam menjawab permasalahan apakah ada tidaknya perbedaan trait emosionai antara kelompok aktif dengan yang kurang aktif membentuk jaringan bisnis.

Berdasarkan perhitungan ditemukan bahwa tipe exuberant menonjol pada kelompok aktif dan kurang aktif. Tetapi pada kelompok individu dengan tipe exuberant tersebut Iebih banyak ditemui subyek yang kurang aktif membentuk jaringan. Adapun ciri-ciri individu pada kelompok yang benipe exuberant yang secara umum berorientasi positif terhadap hubungan interpersonal (menyukai orang Iain, ingin bersama-sama,

berusaha menunjukkan sikap menolong, tergantung pada orang lain, empati, bahkan simpati pada orang Iain. Tipe ini cenderung Iebih santai dalam interaksi sosial, suka mencari perhatian orang Iain, menyukai hal-hal dan pengalaman baru, gemar terhadap perubahan, suka terlibat dalam segala aktivitas dengan tujuan sekedar mencari kesenangan, rendah hati dan easy going. Dalam kelompok individu seperti ini Iebih banyak dilemukan subyek yang tergolong kurang aktif membina jaringan bisnis.

Sementara itu, dalam hal perbedaan trait emosional yang ditinjau melalui dimensi pleasure-displeasure, arousability dan dominance-submissiveness ternyata perbedaan signifikan hanya terlihat pada dimensi dominance-submissiveness dimana hasil menunjukkan bahwa individu yang Iebih akif membina jaringan bisnis tergolong Iebih dominan daripada individu yang kurang aktif membina jaringan bisnis. Mereka dinilai Iebih berpengaruh, Iebih kompeten dalam hubungan interpersonal serta Iebih berjiwa pemimpin. Sedangkan pada dimensi pleasure-displeasure dan arousabiiity tidak terdapat perbedaan signifikan.

Saran yang diberikan adalah menggunakan hasil penelitian datam membentuk pelatihan ketrampilan sosial, dalam hal ini untuk membuat jaringan bisnis. Tema-tema seperti networking competence, social competence dapat diangkat untuk dijadikan modul-modul pelatihan, termasuk untuk mengakomodasi trait-trait yang mendukung berkembangnya jaringan bisnis individu.