

**MOTIVASI BELAJAR SISWA JURUSAN PEMASARAN
DALAM MENGIKUTI PEMBELAJARAN
DI SMK NEGERI 6 SURAKARTA**

Nada Anisa Salsabilaningrum, Sunarto, Harini *

* Pendidikan Ekonomi, FKIP Universitas Sebelas Maret

Surakarta, 57126, Indonesia

nada.anisa25@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengeksplorasi motivasi belajar siswa jurusan pemasaran kelas X dan XI dalam mengikuti pembelajaran di SMK Negeri 6 Surakarta. Motivasi belajar siswa yang diungkap berdasarkan teori motivasi kebutuhan dari Abraham Maslow.

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa observasi, wawancara mendalam dan studi dokumentasi. Teknik sampling yang digunakan adalah *snowball sampling*. Uji keabsahan data yang digunakan berupa triangulasi, *member checking* dan uji kebergantungan. Analisis data yang digunakan adalah analisis interaktif Miles & Huberman.

Temuan penelitian ini adalah motivasi belajar siswa rendah. Hal ini disebabkan fasilitas ruang belajar dan waktu istirahat yang kurang, serta penerimaan dari teman luar jurusan dan guru yang kurang baik. Selain itu juga karena penilaian atas jurusan pemasaran, ketidaksesuaian cita-cita dengan jurusan dan pemilihan jurusan yang tidak sesuai dengan keinginan siswa.

Kata Kunci: motivasi, teori motivasi, motivasi belajar

ABSTRACT

The purpose of this study was to explore the students' motivation marketing department class X and XI in the following study in Public Vocational High School 6 Surakarta. Students' motivation was revealed based on the theory of motivation needs of Abraham Maslow.

This research is a qualitative descriptive. Data collection techniques used were observation, interview and documentation study. The sampling technique used is snowball sampling. Validity test of the data used in the form of triangulation, member checking and testing of dependency. Analysis of the data used is interactive analysis Miles & Huberman.

The findings of this research is the students' motivation is low. This is due to the facility of learning space and less rest time, as well as the acceptance of a friend outside the department and teachers who are less good. In addition, because an assessment of the marketing department, mismatches ideals with the selection of majors and majors are not in accordance with the wishes of the students.

Keywords: motivation, motivation theory, motivation to learn.

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan suatu sarana yang digunakan untuk mempersiapkan manusia dalam kehidupan bermasyarakat yang lebih baik dan mantap dengan cara menumbuhkan, mengasah, dan mengembangkan seluruh aspek yang dimiliki baik aspek kognitif maupun aspek psikomotor sehingga diharapkan keluarannya adalah manusia cerdas dan bermartabat, (Suardi, 2012; UU RI No. 20 Tahun 2003 dalam Suardi, 2012). Salah satu jenis pendidikan yang ada di Indonesia adalah pendidikan sekolah. Sekolah merupakan lembaga yang dirancang sebagai tempat berlangsungnya rekayasa perubahan tingkah laku (Soyomukti, 2013).

Pendidikan di sekolah menekankan pada kegiatan belajar di dalam kelas. Belajar merupakan suatu proses di dalam pendidikan yang berupa pengalaman memikirkan dan mengerjakan segala sesuatu di dalam kegiatan belajar mengajar sehingga terjadi perubahan perilaku pada manusia tersebut, (Chatarina dalam Suardi, 2012). Terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi kegiatan

belajar di dalam kelas salah satunya yang sering dibicarakan adalah motivasi. Dalam dunia pendidikan motivasi merupakan suatu hal yang sangat berperan dalam meningkatkan hasil belajar atau prestasi siswa sehingga adanya motivasi yang tinggi harus selalu diupayakan demi tercapainya prestasi siswa yang baik, (Hamzah, 2007; Gellerman dalam A. Crumpton, 2013).

SMK Negeri 6 Surakarta merupakan sekolah kejuruan favorit di Surakarta dengan pilihan jurusan yaitu Jurusan Pemasaran, Jurusan Akuntansi, Jurusan Administrasi Perkantoran, Jurusan Multi Media, dan Jurusan Usaha Perjalanan Wisata. Hasil studi pendahuluan yang dilakukan penulis selama hampir tiga bulan melaksanakan Program Pengalaman Lapangan (PPL) di SMK Negeri 6 Surakarta terhitung mulai bulan September sampai dengan bulan November 2014 ditemukan bahwa motivasi belajar siswa Jurusan Pemasaran rendah. Rendahnya motivasi belajar tersebut ditunjukkan dengan prosentase dari kesenangan melakukan latihan soal sebesar 50% untuk kelas X dan 70% untuk kelas

XI. Keuletan dalam menghadapi kesulitan belajar sebesar 50% untuk kelas X dan XI. Kemandirian belajar sebesar 20% untuk kelas X dan XI. Keterlambatan pengumpulan tugas 50% untuk kelas X dan 30% untuk kelas XI.

Berdasarkan hal tersebut di atas penulis tertarik untuk menggali lebih dalam mengenai motivasi belajar siswa Jurusan Pemasaran. Adapun judul penelitian yang diambil adalah “MOTIVASI BELAJAR SISWA JURUSAN PEMASARAN DALAM MENGIKUTI PEMBELAJARAN DI SMK NEGERI 6 SURAKARTA”.

KAJIAN PUSTAKA

MOTIVASI

Motivasi merupakan sesuatu yang kompleks berkaitan dengan dorongan yang tumbuh di dalam diri manusia baik karena faktor intrinsik maupun faktor ekstrinsik sebagai upaya dalam pemenuhan kebutuhan atau keinginan. Sasaran motivasi ini adalah melakukan aktivitas untuk memenuhi kebutuhan dengan menentukan arah yang ingin dicapai dan menentukan apa yang harus

dilakukan untuk mencapainya, (Sardiman, 2012; Uno, 2014).

TEORI MOTIVASI

Teori tentang kebutuhan yang terkenal adalah teori Abraham Harold Maslow. Pada teori ini, Maslow mengklasifikasikan kebutuhan berdasarkan 5 hierarki, (Alwisol, 2009):

1. Kebutuhan fisiologis merupakan kebutuhan dasar yang harus dipenuhi pertama kali berupa oksigen, makan, minum, gula, garam, protein, istirahat, tidur, dan berhubungan seks.
2. Kebutuhan yang kedua keamanan berupa bebas dari rasa takut dan cemas, adanya stabilitas, proteksi, hukum, dan keteraturan.
3. Kebutuhan yang ketiga adalah dimiliki atau penerimaan dan cinta berupa perasaan membutuhkan teman, kekasih, anak dan bentuk hubungan berdasarkan perasaan.
4. Kebutuhan yang keempat adalah kebutuhan harga diri dibedakan menjadi dua bentuk. Bentuk yang lemah adalah kebutuhan berupa dihargai orang lain, status, kemuliaan, kehormatan, perhatian, reputasi, apresiasi dan dominasi.

Bentuk yang kuat adalah kebutuhan berupa percaya diri, kemandirian, kompetensi, kesuksesan, independensi dan kebebasan.

5. Puncak dari kebutuhan semua orang adalah aktualisasi diri. Aktualisasi diri ini merupakan kebutuhan yang mencakup hasrat ingin terus-menerus mewujudkan potensi diri dan menjadi apa yang sempurna. Kebutuhan ini berupa kebutuhan kreatif, realisasi diri, dan pengembangan diri.

INDIKATOR MOTIVASI

Indikator motivasi ada 8 yaitu menghadapi tugas dengan tekun, menghadapi kesulitan dengan ulet, pada orang dewasa, menunjukkan minat terhadap bermacam-macam masalah, menyukai bekerja secara mandiri, tidak menyukai atau gampang bosan terhadap tugas-tugas yang rutin, mampu mempertahankan pendapatnya, tidak cepat menyerah terhadap hal yang telah diyakininya, menyukai mencari dan memecahkan persoalan, (Sardiman, 2012).

BELAJAR

Belajar adalah suatu kegiatan positif yang dilakukan manusia untuk

memperoleh kepandaian yang belum didapat sebelumnya melalui pengalaman sehingga hasil akhir yang diharapkan adalah perubahan perilaku yang relatif menetap ke arah yang lebih baik. Perubahan perilaku tersebut adalah perubahan keterampilan, kebiasaan, sikap, kemampuan, pengetahuan, pemahaman, apresiasi, emosi, jasmani dan budi pekerti, (Suardi, 2012; Uno, 2014; Gredler dalam Komsiyah, 2012; Komsiyah, 2012).

MOTIVASI BELAJAR

Motivasi belajar merupakan suatu pendorong atau penggerak dari dalam diri siswa untuk melakukan perubahan tingkah laku dengan indikator berupa adanya keinginan, dorongan kebutuhan belajar, harapan akan cita-cita, penghargaan yang diterima, kegiatan belajar mengajar yang menyenangkan dan lingkungan belajar yang kondusif, (Uno, 2014).

BENTUK-BENTUK MOTIVASI BELAJAR DI SEKOLAH

Bentuk-bentuk motivasi yang dapat diberikan guru meliputi, pemberian nilai pada kegiatan belajar siswa, hadiah, kompetisi secara individual maupun secara kelompok.,

ego-involvement, dan pemberian ulangan dengan memperhatikan waktu dan pemberitahuan yang tidak mendadak. Selain itu berupa mengetahui hasil belajar siswa, pujian, hukuman apabila guru dapat memberikannya dengan memahami prinsip-prinsipnya, hasrat untuk belajar, minat dan tujuan belajar yang diakui siswa kebermanfaatannya, (Sardiman, 2012; Islamuddin, 2012).

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MOTIVASI BELAJAR

Beberapa faktor yang mempengaruhi motivasi belajar adalah (Baharuddin & Wahyuni, 2010; Slameto, 2010; Syah, 2005):

Faktor Internal

Faktor fisiologis merupakan keadaan fisik seseorang yang ditinjau dari dua macam yaitu kesehatan jasmani dan keadaan fungsi dari jasmani. Faktor psikologis adalah yang berkaitan dengan mental seperti kecerdasan siswa, bakat, minat, motivasi, sikap, perhatian, kematangan dan kesiapan.

Faktor kelelahan pada seseorang dibedakan menjadi kelelahan jasmani dan kelelahan rohani.

Faktor Eksternal

Faktor sosial berupa lingkungan sosial sekolah, masyarakat, dan keluarga. Faktor non sosial berupa lingkungan alamiah (kondisi udara, suasana sekeliling), faktor instrumental (gedung, fasilitas belajar, buku panduan, kurikulum dan peraturan sekolah), dan faktor materi pelajaran yang harus disesuaikan dengan perkembangan siswa.

METODE PENELITIAN

TEMPAT & WAKTU

Penelitian ini dilakukan di SMK Negeri 6 Surakarta dari bulan Januari 2015–Juni 2015.

PENDEKATAN DAN JENIS PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi.

TEKNIK CUPLIKAN

Teknik cuplikan dalam penelitian ini adalah non probabilitas *purposive sampling*. Informan dalam penelitian ini dipilih dengan menggunakan teknik *snowball sampling*. Informan berjumlah 15 orang siswa jurusan pemasaran dan 2 orang *key* informan

yaitu Ketua Keahlian Khusus Pemasaran dan wali kelas Pemasaran.

PENGUMPULAN DATA

Wawancara Mendalam (*In Depth Interviewing*)

Wawancara mendalam dilakukan kepada 15 orang informan siswa jurusan pemasaran dan 2 orang *key* informan. Wawancara di akhiri ketika sudah terjadi pengulangan data dan tidak ditemukan tema baru.

Observasi

Pada penelitian ini yang diamati adalah kantin Pemasaran, ruang kelas jurusan Pemasaran dan jurusan Usaha Perjalanan Wisata (UPW), laboratorium PM 1, laboratorium PM 2, laboratorium *display*, dan laboratorium mesin-mesin bisnis (MBS).

Studi Dokumentasi

Pada penelitian ini dilakukan studi dokumentasi pada jadwal pelajaran, data siswa kelas dan struktur kurikulum pemasaran kelas X dan XI serta foto dokumentasi penelitian.

UJI VALIDITAS DATA

Uji Kredibilitas

Triangulasi

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi teori,

triangulasi sumber dan triangulasi metode.

Member Checking

Pada penelitian ini *member checking* dilakukan secara individual pada akhir kegiatan wawancara mendalam. Peneliti menanyakan kembali kesamaan tafsiran peneliti dengan informasi yang telah disampaikan oleh informan.

Uji Kebergantungan

Uji kebergantungan atau *dependability* dilakukan dengan cara audit selama penelitian berlangsung.

ANALISIS DATA

Analisis data yang digunakan adalah analisis interaktif Miles & Huberman (2007) yang terdiri dari empat langkah, yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

HASIL PENELITIAN

KEBUTUHAN FISIOLOGIS

Ketersediaan Kantin Pemasaran

Berdasarkan hasil wawancara mendalam sebagian informan mengatakan tercukupi untuk jenis makanan, rasa, harga, dan porsi makanan. Sebagian informan mengatakan tidak tercukupi untuk

jumlah kantin dan jenis makanannya. Kondisi kantin bersih tetapi untuk tempat makan kotor sehingga tidak nyaman digunakan untuk makan.

Berdasarkan hasil observasi, jumlah kantin di sekolah ada 4. Salah satu dari ke empat kantin tersebut adalah kantin yang khusus digunakan oleh praktek siswa jurusan pemasaran. Kantin pemasaran terletak di bagian belakang sekolah menghadap ke barat. Kantin pemasaran menjual makanan berat yaitu nasi timlo, nasi oseng-oseng dan mie instan. Minuman yang disediakan hanya berupa teh. Makanan ringan yang disediakan hanya berupa gorengan saja.

Sebelah kiri kantin pemasaran menjual aneka jajan pasar, snack, gorengan, nasi oseng, bandeng dan teri. Minuman yang disediakan ada teh, jeruk dan air mineral. Sebelah kanan kantin pemasaran menjual nasi dengan banyak variasi lauk. Makanan ringannya berupa gorengan dan minumannya terdapat teh, jeruk serta air mineral gelas maupun botol. Kebersihan kantin cukup baik tetapi tempat makan kurang terjaga kebersihannya meskipun di depan

ruang sudah disediakan tempat sampah.

“Harga cukup terjangkau. Tempat makan kotor, nggak nyaman. Buat makanpun malas (tempat makannya)”. (WM13)

“Cuma satu (kantin pemasarannya). Kantin yang satu makanannya snack-snack. (Kantin) yang satunya yang buat praktek (siswa pemasaran) ada timlo, tempe. (Kantin yang satunya ada nasi, tempe, es, sudah komplit”(WM1).

“Kurang karena makanannya yang dijual sudah bosan itu-itu saja nggak bervariasi”. (WM4)

Ketersediaan Waktu Istirahat

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, frekuensi waktu istirahat di SMK Negeri 6 Surakarta sebanyak 2 kali dengan durasi waktu selama 15 menit. Istirahat pertama pukul 09.45-10.00 dan istirahat kedua pukul 12.15-12.30 WIB. Sebagian besar informan mengatakan tidak tercukupi untuk istirahat pertama dan atau istirahat kedua. Sebagian kecil informan mengatakan sudah tercukupi untuk istirahat pertama dan atau istirahat kedua.

Berdasarkan hasil observasi, pada saat jam istirahat pertama antrian siswa yang membeli makanan atau minuman di kantin cukup panjang. Pada saat istirahat kedua siswa ada yang ke kantin dan ada yang menuju masjid untuk menunaikan shalat dhuhur. Suasana kantin pada saat jam istirahat kedua tidak seramai pada saat jam istirahat pertama.

“Belum cukup. Ada yang kelasnya jauh kantinnya cuma belakang. Kalau kantinnya ramai nanti masuk kelasnya terlambat. Kalau sebelum pelajaran gurunya lama ngambil waktu, waktu ke kantin kurang lama.” (WM4)

“Waktu istirahat kurang, cuma 15 menit. Sekolahannya lumayan besar, di kantin antri banyak. Sampai kelas sudah bel belum makan jadi lemas”. (WM2)

“Istirahat pertama jam 09.45 waktu 15 menit sampai jam 10.00. kalau istirahat kedua jam 12.15 sampai jam 12.30.” (WM7)

Ketersediaan Ruang untuk Belajar

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, ruang kelas yang digunakan belajar oleh siswa jurusan pemasaran dari kelas 22-25. Fasilitas

yang ada di dalam kelas menurut sebagian besar informan sudah tercukupi tetapi beberapa informan mengatakan belum tercukupi dan merasa dibedakan dengan jurusan lain mengenai fasilitas meja dan kursi. Kondisi kelas menurut informan sudah cukup baik. Lab yang digunakan untuk mendukung proses pembelajaran di jurusan pemasaran ada 4 yaitu lab PM 1, lab PM 2, lab *display* dan lab mesin-mesin bisnis (MBS). Fasilitas yang ada di lab sudah tercukupi tetapi untuk beberapa fasilitas masih ada yang kurang yaitu fasilitas di lab *display*, komputer di lab PM 1 yang sering bermasalah, AC di lab PM 2 yang kadang-kadang mati, dan koneksi wifi yang tidak tersambung ke lab PM 1 dan PM 2. Kondisi lab yang masih kurang rapi dan bersih adalah lab PM 1 dan lab *display* karena banyaknya berkas dan barang-barang di dalam lab.

Berdasarkan hasil observasi, fasilitas yang ada di dalam ruang kelas terdiri dari meja dan kursi kayu baik untuk siswa maupun untuk guru, ventilasi dan almari. Kondisi meja dan kursi siswa kurang baik karena terdapat banyak coretan dari bolpoin

maupun tipex. Kondisi meja dan kursi guru kurang baik karena banyak debu yang menempel. Ventilasi di ruang kelas cukup banyak sehingga menjadikan kelas terang tanpa bantuan lampu.

Selain itu, di dalam kelas juga terdapat 2 kipas angin, satu speaker, LCD, layar, papan tulis dan penggaris. Kondisi LCD dapat digunakan dengan baik tetapi untuk layarnya harus diturunkan secara manual apabila akan digunakan. Papan tulis yang digunakan sudah menggunakan *boardmaker*.

Berdasarkan hasil observasi, ruang kelas yang terletak di bagian depan SMK Negeri 6 Surakarta digunakan untuk jurusan Akuntansi, Administrasi Perkantoran dan Usaha Perjalanan Wisata. Fasilitas yang ada di dalam kelas terdapat meja dan kursi, ventilasi yang cukup di kanan kiri ruangan, almari, LCD, papan tulis, dan 2 kipas angin. Perbedaannya hanya pada kondisi kebersihan kelas yang lebih bersih dan meja kursi untuk siswa. Meja dan kursi untuk siswa pada kelas ini terbuat dari kayu yang ringan sehingga mudah dipindah-pindah.

Meja bagian atas dilapisi dengan papan seperti *white board* sehingga tampak bersih. Satu meja dapat digunakan untuk satu orang sehingga lebih nyaman digunakan belajar.

Pihak sekolah memberikan 3 laboratorium yang khusus untuk jurusan pemasaran dan 1 laboratorium umum yang dapat digunakan untuk jurusan pemasaran, akuntansi dan administrasi perkantoran. Laboratorium pemasaran 1 berfungsi untuk pembelajaran yang memerlukan koneksi internet. Di dalamnya terdapat sejumlah komputer dengan kondisi baik tetapi sebagian komputer bagian belakang ada yang tidak dapat digunakan. Komputer-komputer tersebut sudah tersambung dengan wifi sekolah tetapi kecepatannya kurang. Kondisi ruangan tertutup dengan fasilitas korden di kanan dan kiri ruang kelas. LCD yang disediakan dalam kondisi kurang baik karena remotenya rusak dan tampilan di layar yang kadang-kadang tidak jelas. Di bagian depan sebelah kiri ruang terdapat etalase yang dipenuhi dengan berkas-berkas tidak terpakai. di bagian depan sebelah kanan terdapat rak yang

digunakan siswa untuk menyimpan tasnya. Meskipun demikian rak tersebut kurang mencukupi sehingga tas siswa ada yang diletakkan disamping rak dan menjadikan kelas terlihat kurang rapi.

Laboratorium pemasaran 2 dilengkapi dengan komputer yang sudah diinstal program kasir menggunakan *magic 7*. Fasilitas lain hampir sama yaitu ada AC, papan tulis, LCD, speaker. Perbedaannya, lab pemasaran 2 ini tidak tertutup, tidak ada korden yang menutupi jendela sehingga penerangannya sangat cukup.

Laboratorium *display* digunakan untuk praktek penataan produk dan pelayanan purna jual. Fasilitas yang ada di dalamnya seperti ruang kelas yang lain yaitu ada LCD, papan tulis, meja kursi kayu baik untuk guru maupun siswa, ventilasi yang cukup, dan satu kipas angin yang diletakkan di tengah atas. Fasilitas yang digunakan untuk praktek berupa meja *display*, kayu-kayu, peragaan orang, dan pernak-pernik lain yang digunakan untuk penataan produk. Di meja bagian depan kelas juga terdapat

alat telepon yang biasa digunakan untuk praktek pelayanan purna jual.

Laboratorium mesin-mesin bisnis (MBS) merupakan laboratorium umum. Fasilitas yang ada di laboratorium ini adalah meja kursi kayu untuk siswa dan guru, papan tulis, kipas angin dan lampu. Peralatan untuk kegiatan pembelajaran berupa *cash register*, kalkulator elektronik, timbangan digital dan *price labeling*. Kondisi laboratorium MBS kurang terawat, peralatan, meja dan kursi belum tertata rapi.

“Kalau saya menggunakan ruang kelas dari nomor 22 sampai 25. Fasilitasnya ada proyektor, almari, papan tulis, penghapus, yang masih kurang meja sama kursi kayak dibedakan dengan jurusan lain.” (WM15)

“Ruang kelas sudah baik, setiap jurusan punya wilayah sendiri. Sudah ada kipas angin, LCD, penerangannya juga cukup”. (WM1)

“Di lab (PM 2) kadang AC nya mati, (lab PM 1) komputernya wifinya nggak tersambung. Lab display fasilitasnya kurang. Lab MBS jarang dipakai karena waktu pelajaran

administrasi transaksi seringnya di lab PM 2. Di lab PM 2 sudah ada program kasirnya”. (WM3)

KEBUTUHAN KEAMANAN

Keamanan dari Teman

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, informan mengatakan aman untuk teman sekelas karena sudah saling percaya dan menjaga. Beberapa yang lain mengatakan tidak aman karena masih ada permusuhan, *bulliying* dan perilaku yang kurang nyaman.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan *key* informan, hubungan yang terjalin antar siswa jurusan pemasaran sudah baik. Hal ini ditunjukkan dengan tidak adanya masalah yang muncul dari hubungan antar siswa tersebut.

“Perlakuannya aman soalnya teman-temanku saling menjaga. Kalau ada teman yang kesusahan dibantu”. (WM10)

“Teman-teman kelasku modelnya nge geng, teman saya cuma satu. Rasanya belum (aman), gengnya orang punya (kaya) biasanya *bully*”. (WM17)

Keamanan dari Guru

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian informan mengatakan sudah aman dengan perlakuan guru di kelas. Sebagian yang lain mengatakan tidak aman karena sikap dan perilaku guru.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan *key* informan hubungan yang terjalin antara siswa jurusan pemasaran dengan guru yang mengajar cukup baik. Perlakuan guru di dalam kelas kepada siswa baik artinya tidak ada kekerasan fisik maupun no fisik. Guru berusaha menjalin hubungan yang baik dengan siswa karena siswa tidak dapat diperlakukan dengan didikan yang keras.

“Sudah ngrasa aman ada yang belum. Aman biasanya ngasih motivasi. Kalau nggak amannya kadang bicara kurang baik sering bentak-bentak”. (WM11)

“Omelan-omelan (kebanyakan), lebih termotivasi karena bisa lebih baik untuk ke depannya”. (WM3)

Keamanan dari Lingkungan Sekolah

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar informan mengatakan sudah merasa aman dengan lingkungan sekolah karena adanya alat keamanan yaitu CCTV dan petugas keamanan (satpam). Sebagian yang lain mengatakan belum merasa aman karena masih sering terjadi kehilangan barang di sekolah.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan *key* informan keamanan lingkungan sekolah dikatakan sudah aman. Hal ini didukung dengan penggunaan alat keamanan seperti CCTV, satpam dan guru BP yang bertugas piket di lobi sekolah.

“Sudah (aman) karena banyak satpam apalagi 24 jam (penjagaannya). Ada CCTV di setiap kelas.” (WM10)

“Lingkungan sekolah itu belum aman karena helm yang aku tinggal di parkirannya itu hilang. CCTV pun juga nggak memadai, nggak setiap harinya diawasi.” (WM12)

KEBUTUHAN DIMILIKI DAN CINTA

Penerimaan dari Teman

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar informan mengatakan bahwa sudah diterima dengan baik oleh teman sekelasnya tetapi ada beberapa informan yang lain mengatakan belum diterima dengan baik. Penerimaan teman luar jurusan beberapa informan mengatakan sudah diterima dengan baik, beberapa yang lainnya mengatakan dipandang sebelah mata dan yang lainnya mengaku tidak mempunyai teman luar jurusan.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan *key* informan, hubungan yang terjalin antar siswa jurusan pemasaran dan antara siswa jurusan pemasaran dengan siswa jurusan yang lain baik. Pada beberapa kegiatan di luar jam pelajaran sekolah antar siswa jurusan pemasaran maupun dengan siswa jurusan lain terlibat dalam kerjasama.

“Baik sama-sama menghargai satu jurusan saling mendukung. Kalau menerimanya saling mendukung

walaupun beda jurusan. Kalau nggak menerimanya menganggap jurusan pemasaran itu di bawah (rendah)". (WM7)

"Ramah (teman luar jurusan) soalnya satu keluarga SMK 6, saling sapa". (WM11)

Penerimaan dari Guru

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar informan mengatakan belum mendapat penerimaan yang baik dari guru yang mengajar karena sering dibanding-bandingkan dengan jurusan lain. Sebagian yang lain mengatakan sudah mendapat penerimaan yang baik dari guru yang mengajar. Mengenai guru yang tidak mengajar sebagian besar informan mengatakan belum mendapatkan penerimaan yang baik karena dipandang sebelah mata. Sebagian informan yang lain mengatakan sudah diterima dengan baik.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan *key* informan, hubungan yang terjalin antara siswa jurusan pemasaran dengan guru yang mengajar cukup dekat. Guru sudah menganggap siswa sebagai anak

sendiri. Hubungan yang terjalin antara siswa jurusan pemasaran dengan guru yang tidak mengajar cukup baik tetapi kurang dekat karena tidak semua anak mengenal guru tersebut.

"Pemasaran di cap jelek anake nakal-nakal. Risih kelasku dijelek-jelekin jadi kurang (semangat belajar) karena dapat itu tadi (dijelek-jelekin)." (WM11)

"Penerimaan guru yang mengajar di pemasaran baik, memberi motivasi kalau pemasaran itu tidak jelek, peluang kerjanya banyak". (WM1)

Penerimaan dari Warga Sekolah yang Lain

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar informan mengatakan bahwa untuk satpam, ibu kantin dan OB tidak membeda-bedakan jurusan yang ada di SMK Negeri 6. Sebagian kecil informan mengatakan belum mendapat penerimaan yang baik karena dipandang sebelah mata.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan *key* informan, hubungan yang terjalin antara siswa jurusan pemasaran dengan warga

sekolah yang lain sangat dekat khususnya dengan satpam, para pesuruh dan ibu kantin. Hal ini dikarenakan warga sekolah yang lain sering mengajak siswa untuk bercanda sehingga siswa merasa diterima dengan baik.

“(Penerimaan warga sekolah yang lain) baik semua. Tidak ada (yang memandang sebelah mata)”. (WM16)

“(Antara satu jurusan dengan jurusan yang lain) sama tapi kadang mengolok-olok. Kalau saya nggak dengerin kata orang karena pemasaran juga bisa berhasil kalau kita mau berusaha”. (WM12)

Penerimaan dari Orang Tua

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, semua informan mengatakan bahwa orang tua mendukung siswa untuk masuk ke jurusan pemasaran. Sebagian besar orang tua memotivasi siswa tetapi sebagian yang lain kurang mendapatkan motivasi karena kurangnya waktu bicara dengan orang tua.

“Mendukung banget, pengennya orang tua saya masuk pemasaran. Dibilangin biar lebih PD kalau

praktek-praktek nggak diam saja”. (WM4)

“Orang tua mendukung, memberi motivasi semangat untuk belajar. Terus sudah nggak boleh bolosan”. (WM10)

KEBUTUHAN HARGA DIRI

Kepercayaan Diri

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar siswa mengatakan percaya diri menjadi siswa jurusan pemasaran karena alasan pekerjaan tetapi sebagian yang lain mengaku tidak percaya diri karena predikat rendah di sekolah. Mengenai tugas individu sebagian besar siswa tidak percaya diri karena kurang memahami materi, yang lain mengaku percaya diri karena percaya dengan kemampuannya. Mengenai tugas kelompok sebagian besar siswa mengatakan percaya diri untuk berkontribusi di dalamnya tetapi ada sebagian kecil yang tidak percaya diri karena alasan kekompakan kelompok. “Belum bisa percaya diri, jurusan (pemasaran) nggak sesuai yang aku ingin”. (WM13)

“Percaya diri. Ambil jurusan pemasaran itu cari pekerjaan mudah. Sehabis ini harus bekerja pokoknya dapat pekerjaan mudah”. (WM11)

“Enggak takut salah nanti kalau dikoreksi nilainya jelek. Enggak PD, nggak menguasai materi”. (WM10)

Prestasi

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar informan belum memiliki prestasi akademik yang memuaskan dan hanya sebagian kecil informan yang memiliki prestasi non akademik.

“Non akademik di ekstrakurikuler paspram, pulang bawa 6 piala tahun 2013. Kalau akademik saingannya banyak, sumber dayanya saya tidak mampu ngejar teman-teman saya yang lebih pintar dari saya”. (WM15)

“Ulangan harian paling bagus. Enggak (ada prestasi non akademik), nggak ada motivasinya. Ekstranya nggak ada kesenian saya sukanya gambar”. (WM6)

Apresiasi

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar informan mengaku sudah cukup

mendapatkan apresiasi dari teman, guru yang mengajar, wali kelas dan orang tua. Sebagian informan belum mendapatkan apresiasi dari teman, guru yang mengajar dan orang tua. Perhatian yang kurang juga dirasakan beberapa informan sehingga membuat semangat belajarnya rendah.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan *key* informan, *reward* yang diberikan berupa pujian, nilai dan motivasi sedangkan untuk hadiah diberikan hanya kepada siswa kelas XII yang memiliki nilai ujian yang bagus. *Punishment* yang diberikan berupa hukuman yang mendidik bertujuan agar siswa tidak lagi mengulangi kesalahannya dan dapat digunakan pelajaran bagi siswa yang lain.

“Tiap yang aku kerjain dihargain sama mereka (teman-teman). 10-20% nya nggak suka, nggak sependapat. Presentasi kelompokku ditanggapi positif sama guru. Hadiah nggak ada, ucapan pernah. Mendukung setiap kegiatanku, dari orang tua (apresiasi yang paling membuat semangat belajar)”. (WM13)

“Kalau untuk di jurusan (pemasaran) orang tua mendukung karena orang

tua saya dulunya kuliah di pemasaran juga. Orang tua saya tidak pernah memperhatikan saya belajar apa tidak, berangkat sekolah apa tidak”. (WM17)

KEBUTUHAN AKTUALISASI DIRI

Bakat

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian besar siswa jurusan pemasaran memiliki bakat yang tidak sesuai dengan kegiatan belajar di jurusan pemasaran. Sebagian kecil informan yang memiliki bakat tidak sesuai dengan jurusan pemasaran mengatakan kurang semangat belajar karena tidak dapat berkembang.

“Kalau di pelajaran kan butuh bicara, aku suka yang kayak gitu (bicara). Saat-saat ini banyakan presentasi jadi tambah semangat.” (WM1)

“Bakat ngelukis. (jurusan pemasaran) nggak sesuai sama bakat saya. Intinya terpaksa, iya (semangat belajar rendah).” (WM6)

Pemilihan Jurusan

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian kecil

informan memilih pemasaran karena ingin mendapatkan pekerjaan dengan mudah sedangkan sebagian besar karena arahan dari orang tua dan tidak diterima di jurusan yang lain. Siswa yang masuk ke jurusan pemasaran karena tidak diterima di jurusan lain dan karena arahan orang tua merasa terpaksa dan kurang semangat belajar beberapa siswa yang lain masih semangat belajar karena yakin pilihan orang tua yang terbaik.

“Pilihan saya sendiri, karena sehabis lulus sekolah maunya langsung kerja. Pemasaran itu mencari kerjanya lebih mudah daripada kejuruan yang lain.” (WM3)

“Ibuk (yang milih jurusan). Enggak (nggak ingin sekolah di SMK 6), (inginnya sekolah di) SMK 11, SMK 4 tata boga. Dulu nggak PD sekarang masih sedikit-sedikit (nggak PD)”. (WM10)

Cita-cita

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan informan siswa jurusan pemasaran, sebagian kecil informan memiliki cita-cita yang dapat dicapai melalui bekal dari belajar di jurusan pemasaran sehingga merasa kurang dapat

mengembangkan diri untuk meraih cita-cita yang tidak didapatkan ilmunya di jurusan pemasaran.

“Pengennya jadi arsitek. Iya (nggak sesuai sama jurusan pemasaran) tapi nanti les bidang multimedia bulan September. Semakin turun (semangatnya).” (WM6)

“Cita-citanya jadi usahawan mempunyai toko sendiri. Banyak (kompetensi di pemasaran yang dapat digunakan bekal untuk mencapai cita-cita), lebih semangat belajar.” (WM1)

PEMBAHASAN

KEBUTUHAN FISIOLOGIS

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rochmadi, (2014) yang mengatakan bahwa fasilitas dan infrastruktur secara signifikan dapat mempengaruhi motivasi belajar siswa. Meskipun fasilitas kantin sudah tercukupi, pada penelitian ini motivasi belajar siswa masih rendah karena adanya fasilitas waktu istirahat yang kurang dan fasilitas ruang untuk belajar yaitu kelas dan laboratorium yang tidak berfungsi dengan baik sehingga mengganggu motivasi belajar siswa. Pada kebutuhan

fisiologis ini yang berperan dalam motivasi belajar adalah fasilitas belajar di dalam kelas, laboratorium dan waktu istirahat.

KEBUTUHAN KEAMANAN

Menurut Sagala, (2006) salah satu upaya guru dalam meningkatkan motivasi belajar siswa yaitu dengan menciptakan suasana belajar yang menyenangkan, penuh kehangatan dan terhindar dari celaan. Pada penelitian ini siswa sudah merasa aman dalam belajar baik dari teman, guru maupun lingkungan sekolah. Meskipun demikian, motivasi belajar siswa masih rendah karena adanya penerimaan yang kurang baik yaitu dibanding-bandingkan dengan jurusan yang lain dan dipandang sebelah mata oleh jurusan lain. Hal ini berkaitan dengan kebutuhan harga diri siswa yang dalam masa ini siswa ingin dihargai keberadaannya. Selain itu adanya ketidak sesuaian jurusan dengan cita-cita yang akan dicapai juga membuat siswa merasa kurang bersemangat untuk belajar.

KEBUTUHAN DIMILIKI DAN CINTA

Penelitian yang dilakukan oleh Agnesia, (2009) mengatakan bahwa

motivasi dan perhatian dari guru dan orang tua secara signifikan mempengaruhi motivasi belajar siswa. Perbedaan pada penelitian ini, motivasi belajar siswa masih rendah meskipun telah mendapatkan penerimaan yang baik atas diri dan jurusannya dari orang tua melalui perhatian dan motivasi yang diberikan. Hal ini dikarenakan siswa belum mendapatkan penerimaan yang baik dari guru atas jurusannya yaitu sering dibanding-bandingkan dengan jurusan yang lain dan dipandang sebelah mata.

Penelitian yang dilakukan oleh Chua, Wong, dan Chen, (2009) mengatakan bahwa motivasi belajar siswa secara signifikan dipengaruhi oleh tiga hal yaitu dukungan guru, keterlibatan dan orientasi tugas. Perbedaan pada penelitian ini motivasi belajar siswa dipengaruhi oleh dukungan dari guru yang kurang. Keterlibatan dan orientasi tugas tidak ditemukan dalam penelitian ini.

KEBUTUHAN HARGA DIRI

Penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ullah, Sagheer, Sattar & Khan, 2013) yang mengatakan bahwa

mendorong lingkungan kelas yang konstruktif dengan menginduksi diskusi, pembentukan lingkungan belajar kooperatif dan kerja kelompok kecil dapat memperkuat tingkat motivasi siswa untuk terlibat dalam proses pembelajaran. Pada penelitian ini, meskipun siswa lebih menyukai tugas yang diberikan secara kelompok daripada tugas yang dikerjakan secara individu motivasi belajar mereka masih rendah.

Pengerjaan tugas individu masih dikerjakan bersama teman bahkan ada juga yang menyontek karena siswa mengaku kurang menguasai materi yang diajarkan dan merasa malas apabila mengerjakan tugas secara sendiri. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan Rochmadi, (2014) bahwa minat dan pengetahuan siswa terhadap pelajaran secara signifikan dapat mempengaruhi motivasi belajar siswa. Sehingga diperlukan pemberian pemahaman yang lebih mengenai materi yang telah diajarkan sebelum pemberian tugas.

Menurut (Sardiman, 2012; Islamuddin, 2012) motivasi belajar siswa dapat ditingkatkan dengan

melakukan pemberian angka atau nilai pada kegiatan belajar, hadiah, pemberian ulangan yang tidak mendadak, pujian dan hukuman yang diberikan secara hati-hati. Pada penelitian ini apresiasi yang diberikan guru di kelas adalah pujian, nilai dan hukuman yang mendidik. Motivasi belajar siswa masih rendah meskipun pemberian pujian, nilai dan hukuman sudah cukup dari guru. Hal ini dikarenakan siswa merasa belum diterima dengan baik karena dibanding-bandingkan dengan jurusan lain oleh guru yang mengajar maupun guru yang tidak mengajar. Selain itu sebagian kecil siswa mendapatkan perhatian dan dukungan yang kurang dari orang tua karena kurangnya komunikasi dan adanya masalah keluarga.

KEBUTUHAN AKTUALISASI DIRI

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Rochmadi, (2014) bahwa minat dan pengetahuan siswa terhadap pelajaran secara signifikan dapat mempengaruhi motivasi belajar siswa. Pada penelitian ini sebagian besar siswa masuk jurusan pemasaran selain

karena menuruti saran orang tua juga karena tidak dapat masuk di jurusan lain. Meskipun demikian ada sebagian kecil siswa yang masuk ke jurusan pemasaran karena dorongan dari dalam diri sendiri.

Menurut (Sardiman, 2012; Islamuddin, 2012) tujuan belajar yang diyakini siswa kebermanfaatan pelajaran tersebut untuk dipelajari diperlukan agar siswa dapat lebih giat dalam belajar. Pada penelitian ini siswa merasa kurang mendapatkan kompetensi yang diperlukan untuk meraih cita-cita pada materi pelajaran yang diajarkan di jurusan pemasaran. Meskipun demikian sebagian besar siswa menganggap bakat yang tidak sesuai dengan kegiatan pembelajaran di jurusan pemasaran hanya sebagai hiburan pada waktu luang saja sehingga tidak mempengaruhi semangat belajar di jurusan tersebut.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Wong, Ruth M.H. (2014) mengatakan bahwa siswa memiliki motivasi yang kuat, hal ini karena kebutuhan mereka untuk melanjutkan sekolah dan karir. Pada penelitian ini meskipun tujuan mereka adalah melanjutkan sekolah dan

mencapai karir tetapi motivasi belajar mereka masih rendah dikarenakan perbedaan kompetensi yang ada di jurusan pemasaran dengan cita-cita yang ingin dicapai siswa.

Penelitian lain yang sejalan adalah penelitian yang dilakukan oleh Mansfield, (2010) mengatakan bahwa motivasi siswa dipengaruhi oleh tujuan masa depan. Pada penelitian ini sebagian besar siswa memiliki tujuan masa depan yang berbeda dengan kompetensi yang diajarkan di jurusan pemasaran. Meskipun demikian sebagian informan mengaku menjadikan jurusan pemasaran sebagai tempat mencari pengalaman.

SIMPULAN

1. Motivasi belajar siswa berdasarkan kebutuhan fisiologis disebabkan oleh kurangnya waktu istirahat, jumlah kantin yang sedikit, fasilitas ruang kelas dan laboratorium yang tidak berfungsi dengan baik.
2. Motivasi belajar siswa berdasarkan kebutuhan keamanan sudah terpenuhi.
3. Motivasi belajar siswa berdasarkan kebutuhan dimiliki dan cinta

disebabkan oleh penerimaan teman luar jurusan dan guru yang kurang baik serta perhatian orang tua yang kurang.

4. Motivasi belajar siswa berdasarkan kebutuhan harga diri disebabkan *labelling* oleh guru dan teman-teman luar jurusan bahwa jurusan pemasaran adalah jurusan yang rendah dan hanya bisa berjualan saja. Selain itu, ketidakpercayaan diri dalam mengerjakan tugas individu disebabkan oleh penguasaan yang kurang terhadap materi yang telah diajarkan.
5. Motivasi belajar siswa berdasarkan kebutuhan aktualisasi diri disebabkan oleh pemilihan jurusan yang tidak sesuai dengan cita-cita.

SARAN

1. Bagi pihak sekolah disarankan untuk memperhatikan dan melakukan pengadaan atau perbaikan secara berkala atas fasilitas seperti fasilitas di dalam kelas, laboratorium, dan kantin. Sosialisasi mengenai masing-masing jurusan kepada siswa baru hendaknya juga dilakukan untuk

- memberikan pemahaman bahwa semua jurusan adalah sama.
2. Bagi guru disarankan menjaga hubungan yang baik dengan siswa melalui pendekatan secara personal baik di dalam kelas maupun di luar kelas. Selain itu berkomitmen menghilangkan anggapan yang jelek mengenai jurusan pemasaran melalui pemahaman kepada siswa baik jurusan pemasaran maupun jurusan yang lain.
 3. Bagi siswa disarankan menjalin hubungan yang baik dengan guru dan teman luar jurusan melalui pendekatan personal.
 4. Bagi peneliti lain disarankan untuk melakukan penelitian lanjutan mengenai kompetensi dan keterampilan guru dalam mengajar yang dapat meningkatkan motivasi belajar siswa.

DAFTAR REFERENSI

- A.Crumpton, Michael. (2013). Keeping The Motivation Going. *Journal Managing Library Finance*, 26 (4), 144-146.
- Affifudin & Saebani, B.A. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Agnesia, S. (2009). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motivasi Belajar Siswa Kelas VIII dalam Pembelajaran IPS Ekonomi di SMPN 3 Pekanbaru*. Skripsi Tidak Dipublikasi, Universitas Islam Riau, Pekanbaru.
- Alwisol, (2009). *Psikologi Kepribadian*. Malang: UMM Press.
- Baharuddin, H. & Wahyuni, E.N. (2010). *Teori Belajar & Pembelajaran*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Chua, S.L., Wong, A.F.L., dan Chen, D.T. (2009). Association between Chinese Language Classroom Environments and Students Motivation to Learn the Language. *Australian Journal of Educational & Developmental Psychology* 9, 53-64.
- Hamzah, (2007). *Teori Motivasi dan Pengukurannya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Islamuddin, H. (2012). *Psikologi Pendidikan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Komsiyah, I. (2012). *Belajar dan Pembelajaran*. Yogyakarta: Teras.
- Mansfield, C.F. (2010). Motivating Adolescents Goals for Australian Students in Secondary Schools. *Australian*

- Journal of Educational & Developmental Psychology 10*, 44-55.
- Miles, M.B., & Huberman, A.M. (2007). *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*. Jakarta: UI Press.
- Rochmadi, J. (2014). Analysis of the Factors of Influence on Motivation Learn Automotive Electrical Material for Students of Class XI SMK YP Delanggu Klaten, Central Java, Indonesia (An Empirical Study). *International Journal of Engineering Research and General Science 2* (5)
- Sagala, Syaiful. (2006). *Konsep dan Makna Pembelajaran Untuk Membantu Memecahkan Problematika Belajar dan Mengajar*. Bandung: Alfabeta.
- Sardiman, (2006). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Sardiman, (2012). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Slameto, (2010). *Belajar & Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Soyomukti, Nurani, (2013). *Teori-Teori Pendidikan*. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Suardi, (2012). *Pengantar Pendidikan: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Indeks.
- Syah, Muhibbin. (2005). *Psikologi Belajar*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ula, S.Shoimatul, (2013). *Revolusi Belajar*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Uno, Hamzah.B. (2014). *Teori Motivasi & Pengukurannya: Analisis Di Bidang Pendidikan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wong, Ruth M.H. (2014). Motivation to Learn English and School Grade Level: The Case of Newly Arrived Hong Kong Students. *Porta Linguarum 21*, 37-50.