

Perumusan Nilai Mentalitas Dasar Jawara untuk Wiraniaga Sepeda Motor Honda di Banten

Elfa Ridhaswara, Asep Muhyidin, Suroso Mukti Leksono, Ujang Jamaludin

Pascasarjana, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

*Corresponding Author: elfa.msk@gmail.com

Abstract

This research aims to formulate basic mentalities values for Honda motorcycle salespeople in Banten by integrating local wisdom found in the province, namely Debus, Rampak Bedug, and the Muludan tradition. The values embedded in these cultural practices are expected to enhance the mentality and competence of Honda motorcycle salespeople in facing increasingly fierce competition. This qualitative study employed in-depth interviews with experts in the three cultural practices to uncover values relevant to the sales world. The findings indicate that local wisdom values such as discipline, responsibility, teamwork, work ethic, openness, creativity, and communication are essential for salespeople to achieve success. Discipline and responsibility build strong character, teamwork strengthens relationships among salespeople, a strong work ethic drives target achievement, openness to feedback improves service quality, creativity fosters innovation, and effective communication builds customer trust. This research recommends applying these fundamental mental values in the acronym "JAWARA" (Skillful, Trustworthy, Alert, Enthusiastic, Friendly, Adaptive) as guiding principles for Honda motorcycle salespeople in Banten. By internalizing the JAWARA values, salespeople are expected to provide excellent service, enhance customer satisfaction, and ultimately increase Honda motorcycle sales in Banten.

Keywords:

Culture, Values, Mentality, Sales

A. PENDAHULUAN

Industri otomotif di Indonesia merupakan salah satu sektor penting dengan pertumbuhan pesat serta berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Pada tahun 2023, industri otomotif menyumbang 10,4% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) non-migas dan menyerap 4,3 juta tenaga kerja (<https://otomotif.katadata.co.id/mobil/daftar-5-mobil-listrik-terlaris-di-indonesia-sepanjang-2023-8744>). Pada tahun 2023 pula, industri ini mencatat pertumbuhan sebesar 6,4% (Badan Pusat Statistik, 2024). Di antara berbagai jenis kendaraan bermotor, sepeda motor menjadi primadona di Indonesia. Hal ini terlihat dari peningkatan jumlah kendaraan bermotor yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Menurut data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor (Gaikindo), pada tahun 2023, penjualan sepeda motor di

Indonesia mencapai 5,2 juta unit, naik 3,2% dibandingkan tahun 2022. Pertumbuhan ini didorong oleh beberapa faktor, seperti peningkatan pendapatan masyarakat, infrastruktur yang semakin berkembang, dan kemudahan akses terhadap kredit kendaraan bermotor.

Di tengah pertumbuhan yang pesat, industri otomotif juga diwarnai dengan persaingan yang ketat antar produsen kendaraan bermotor dengan berbagai merek dan model yang ditawarkan kepada konsumen. Honda, sebagai salah satu produsen sepeda motor terbesar di Indonesia, senantiasa berusaha untuk meningkatkan pangsa pasarnya melalui berbagai strategi, termasuk peningkatan kualitas produk, layanan purna jual, dan tentunya, kompetensi tenaga penjualnya.

Tenaga penjual merupakan garda terdepan dalam penjualan sepeda motor. Mereka berperan dalam menjalin komunikasi dengan pelanggan,

memberikan informasi produk, membantu proses pembelian, dan membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Kemampuan dan pengetahuan tenaga penjual sangatlah penting dalam memberikan layanan terbaik kepada pelanggan, mempengaruhi keputusan beli pelanggan serta mendorong penjualan.

Menurut penelitian Asosiasi Pengguna Kendaraan Bermotor Indonesia (APKI), 70% keputusan pembelian sepeda motor dipengaruhi oleh interaksi dengan tenaga penjual. Selain itu masih dilansir oleh Asosiasi Industri Sepedamotor Indonesia (AISI), terdapat lebih dari 1 juta tenaga penjual sepeda motor di Indonesia (AIMI, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa peran tenaga penjual sangatlah penting dalam industri ini.

Kompetensi tenaga penjual dapat didefinisikan sebagai kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh tenaga penjual untuk menjalankan tugasnya secara efektif dan efisien.

Tenaga penjual yang kompeten memiliki beberapa ciri, antara lain:

- Menguasai pengetahuan tentang produk, seperti spesifikasi, fitur, dan manfaat produk.
- Memiliki kemampuan komunikasi yang baik untuk menjalin hubungan dengan pelanggan dan membangun kepercayaan.
- Mampu memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan.
- Memiliki kemampuan negosiasi yang baik untuk mencapai kesepakatan dengan pelanggan.
- Mampu memberikan layanan purna jual yang baik kepada pelanggan.

Tenaga penjual yang kompeten dapat memberikan layanan terbaik kepada pelanggan, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong pembelian kembali.

Meskipun pentingnya kompetensi tenaga penjual telah diakui secara luas, pelatihan konvensional seringkali kurang relevan dengan konteks budaya lokal. Hal ini dapat mengurangi efektivitas pelatihan dalam meningkatkan kinerja tenaga

penjual. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan baru dalam pengembangan kompetensi tenaga penjual yang mengintegrasikan nilai-nilai budaya lokal.

Budaya lokal seringkali menjadi sumber inspirasi yang kuat dalam pembentukan sikap, nilai, dan perilaku individu. Menurut David A. Livermore. (2009), "Integrasi budaya dalam pelatihan karyawan dapat membantu mereka untuk memahami dan menghargai perbedaan budaya, yang dapat mengarah pada peningkatan kolaborasi dan tim yang lebih kohesif."

Di Provinsi Banten, Indonesia, terdapat warisan budaya yang kaya, di antaranya Debus, Rampak Bedug, dan Muludan, yang mengandung nilai-nilai penting seperti keberanian, kolaborasi, kerja tim, dan kreativitas. Menurut Mark Brennan (2023), "Budaya lokal, seperti budaya Banten, menawarkan sumber daya pembelajaran yang kaya dan menciptakan lingkungan yang kondusif untuk inovasi dan pengembangan karyawan." Integrasi budaya Banten dalam pelatihan pengembangan karyawan dapat menjadi strategi yang berpotensi untuk meningkatkan efektivitas pembelajaran, menginspirasi, dan memotivasi karyawan, serta memperkuat koneksi dengan komunitas lokal.

a. Debus

Debus merupakan seni bela diri tradisional Banten yang terkenal dengan atraksi kekebalan tubuhnya. Debus merupakan seni bela diri tradisional yang berasal dari Banten, Indonesia. Menurut Hudaeri (2010), "Debus, sebagai bagian dari warisan budaya Banten, mengandung nilai-nilai keberanian, ketekunan, dan disiplin. Para pemain debus menunjukkan keberanian dalam menghadapi tantangan, ketekunan dalam melatih keterampilan debus, dan disiplin dalam menjaga tradisi serta etika dalam bermain debus.". Debus dipercaya memiliki nilai spiritual dan dapat meningkatkan kekuatan mental dan fisik para pelakunya. Nilai-nilai disiplin, fokus, dan keberanian yang terkandung dalam seni Debus dapat diterapkan dalam

pengembangan kompetensi tenaga penjual. Para tenaga penjual dapat belajar dari disiplin, fokus dan berani dari para pendekar Debus dalam menghadapi tantangan dan rintangan dalam proses penjualan. Ketekunan dalam berlatih Debus juga dapat menjadi inspirasi bagi para tenaga penjual untuk terus meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka.

b. Rampak Bedug

Rampak Bedug merupakan seni perkusi tradisional Banten yang menggunakan bedug sebagai alat musik utama. Menurut Rizal (2019), Rampak bedug adalah suatu pertunjukan bedug yang dimainkan secara bersama-sama atau lebih dari dua buah bedug dan ditabuh secara serempak dengan pola tabuh yang khas. Nilai-nilai kerjasama, kekompakan, dan sinkronisasi yang terkandung dalam Rampak Bedug dapat diterapkan dalam pengembangan kompetensi tenaga penjual, seperti kerjasama dalam tim penjualan, kekompakan dalam mencapai target penjualan, dan sinkronisasi dalam memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Para tenaga penjual dapat belajar dari kerjasama dan disiplin para pemain Rampak Bedug dalam mencapai tujuan bersama.

c. Muludan

Muludan merupakan tradisi memperingati Maulid Nabi Muhammad SAW yang dirayakan oleh masyarakat Banten. Safitri, Imron, & Arif (2012), menyatakan bahwa Tradisi Muludan adalah sebuah tradisi yang dilakukan oleh masyarakat Banten untuk memperingati hari kelahiran Nabi Muhammad SAW sebagai bentuk ekspresi kegembiraan yang dilaksanakan hingga saat ini. Tradisi Muludan biasanya dimeriahkan dengan berbagai kegiatan seperti pembacaan shalawat, ceramah agama, dan pertunjukan seni. Nilai yang didapat dari tradisi Muludan tidak selalu soal keagamaan saja namun terdapat pula nilai seni. Dari pertunjukan seni tersebut dapat dikembangkan untuk meningkatkan kompetensi tenaga penjual dari sisi kreativitas dan juga inovasi dalam mencari

pelanggan.

Tujuan utama penelitian ini adalah merumuskan nilai-nilai mentalitas dasar bagi tenaga penjual sepeda motor Honda di Banten dengan mengintegrasikan kearifan lokal Banten, yaitu Debus, Rampak Bedug, dan Muludan. Nilai-nilai ini diharapkan dapat meningkatkan mentalitas serta kompetensi para tenaga penjual dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Secara spesifik, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi nilai-nilai kearifan lokal Banten yang relevan dengan kompetensi tenaga penjual sepeda motor.
2. Merumuskan nilai-nilai mentalitas dasar yang dapat diterapkan dalam program pelatihan tenaga penjual.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai nilai-nilai budaya Banten yang relevan dengan kompetensi tenaga penjual sepeda motor Honda. Menurut Sugiono (2017), penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak diperoleh dari prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Penelitian ini bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Dalam penelitian kualitatif, peneliti merupakan instrumen kunci, sedangkan sumber data diperoleh dari studi pustaka dan wawancara mendalam.

1. Studi Literatur:

Sumber: Studi literatur akan dilakukan dengan meninjau buku, jurnal, artikel, dan sumber-sumber lain yang relevan tentang budaya Banten, Debus, Rampak Bedug, Muludan, serta teori-teori tentang kompetensi dan motivasi tenaga penjual.

Tujuan: Studi literatur ini bertujuan untuk memperkaya pemahaman tentang budaya Banten dan nilai-nilai yang terkandung di dalamnya. Selain itu, studi literatur juga akan digunakan untuk

mendapatkan landasan teoritis yang kuat dalam menganalisis data yang diperoleh dari wawancara dan observasi.

2. Wawancara Mendalam

Partisipan: Wawancara mendalam akan dilakukan dengan narasumber ahli di bidang budaya Banten, praktisi Debus, Rampak Bedug, dan tokoh masyarakat yang terlibat dalam tradisi Muludan.

Tujuan: Wawancara ini bertujuan untuk menggali makna, nilai-nilai, dan filosofi yang terkandung dalam ketiga budaya tersebut, serta mengidentifikasi nilai-nilai yang relevan dengan dunia penjualan, seperti disiplin, tanggung jawab, kerjasama, etos kerja, keterbukaan, kreativitas, dan komunikasi.

Data yang diperoleh akan dianalisis secara tematik. Analisis tematik adalah metode analisis data kualitatif yang melibatkan pencarian tema-tema atau pola-pola yang muncul dari data. Dalam penelitian ini, analisis tematik akan digunakan untuk mengidentifikasi nilai-nilai budaya Banten yang relevan dengan kompetensi tenaga penjual, serta untuk memahami bagaimana nilai-nilai tersebut dapat diterapkan dalam program pelatihan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Studi Literatur

A. Debus: Memperkuat Keterampilan Komunikasi dan Percaya Diri

Sejarah terciptanya seni bela diri Debus memiliki akar yang dalam dalam budaya Banten. Meskipun tidak ada catatan tertulis yang pasti, namun diyakini bahwa Debus berasal dari wilayah Banten dan telah ada sejak abad ke-16 atau bahkan sebelumnya. Debus, yang berasal dari kata "dabus" (paku atau peniti), adalah sebuah pertunjukan di mana para pemainnya menunjukkan kekebalan terhadap senjata tajam yang ditusukkan ke tubuh mereka (Said, 2016). Awalnya, Debus dipraktikkan sebagai bentuk latihan fisik dan mental untuk mempersiapkan para pejuang menjelang pertempuran atau konflik. Terdapat beberapa teori tentang bagaimana

debus tercipta:

- **Adaptasi Budaya:** Debus diyakini merupakan hasil adaptasi antara budaya Islam dengan budaya lokal di daerah Banten. Islam yang diperkenalkan ke Nusantara mengalami adaptasi dengan budaya masyarakat setempat, dan debus menjadi salah satu contoh pertautan antara kedua budaya tersebut.
- **Perkembangan Lokal:** Debus mungkin berkembang dari praktik-praktik tradisional atau ritual lokal yang kemudian diintegrasikan dengan unsur-unsur Islam. Hal ini dapat dilihat dari nilai-nilai keberanian, ketekunan, dan disiplin yang terkandung dalam praktik debus.
- **Evolusi Seni Bela Diri:** Beberapa teori menyebutkan bahwa debus mungkin berkembang dari seni bela diri atau pertahanan diri tradisional yang kemudian diadaptasi menjadi pertunjukan seni yang melibatkan pemukulan benda tajam tanpa melukai pemainnya.

Debus merupakan seni bela diri yang memadukan unsur seni (tari dan suara) dengan unsur pencak silat. Akibatnya banyak debus menunjukkan kemampuan manusia yang luar biasa seperti makan kaca, tidur di atas kaca, memotong anggota badan, memakan api, dan lain-lain tanpa merasakan sakit (Suryadi, 2022).

Menurut Solehah, Jamaludin & Fitrayadi (2022), Nilai-nilai budaya yang terkandung dalam kesenian debus, seperti kerja keras, kompetitif, harmoni, dan lain sebagainya, dapat menjadi pedoman bagi para karyawan dalam mengembangkan kompetensi mereka dalam lingkungan kerja. Debus bukan hanya sekadar seni bela diri, tetapi juga sebuah filosofi hidup yang mengajarkan ketahanan, pengendalian diri, dan kepercayaan pada diri sendiri. Latihan-latihan fisik dan mental dalam Debus bukan hanya untuk tujuan pertarungan, tetapi juga untuk mengembangkan karakter yang kuat dan teguh.

Salah satu filosofi utama yang

disampaikan melalui budaya Debus adalah tentang ketabahan dan keberanian. Dalam praktik Debus, para peserta harus melalui latihan-latihan yang keras dan membutuhkan keberanian serta ketahanan mental untuk menghadapinya. Latihan-latihan ini melatih mereka untuk mengatasi rasa takut, menahan rasa sakit, dan tetap tenang dalam situasi yang sulit. Filosofi ini mengajarkan pentingnya memiliki keberanian dan ketabahan dalam menghadapi tantangan dalam kehidupan.

Selain itu, pengendalian diri juga merupakan nilai penting dalam filosofi Debus. Dalam praktik Debus, peserta harus mampu mengendalikan gerakan dan emosi mereka dengan baik. Ini melibatkan pengendalian diri fisik, seperti mengontrol kekuatan dan kecepatan gerakan, serta pengendalian diri mental, seperti menjaga ketenangan dan fokus. Filosofi ini mengajarkan pentingnya memiliki kendali atas diri sendiri dalam setiap situasi.

Kepercayaan pada diri sendiri juga merupakan aspek penting dari filosofi Debus. Dalam latihan dan pertunjukan Debus, peserta harus memiliki keyakinan penuh pada kemampuan dan kekuatan mereka sendiri. Tanpa kepercayaan pada diri sendiri, mereka tidak akan mampu menunjukkan kinerja yang optimal dalam pertunjukan. Filosofi ini mengajarkan pentingnya memiliki keyakinan pada potensi dan kemampuan diri sendiri.

Secara keseluruhan, filosofi Debus tidak hanya tentang bela diri fisik, tetapi juga tentang pengembangan karakter dan mental yang kuat. Melalui latihan-latihan yang keras dan disiplin, para praktisi Debus dapat mengembangkan ketabahan, pengendalian diri, dan kepercayaan pada diri sendiri yang akan membantu mereka dalam menghadapi tantangan dalam kehidupan sehari-hari.

B. Rampak Bedug: Kolaborasi dan Kerja Tim

Rampak Bedug merupakan bentuk musik tradisional yang dilakukan secara kolaboratif dengan menggunakan bedug, kendang, dan instrumen musik lainnya.

Menurut Sarmila & Yuhana (2023), rampak bedug adalah salah satu yang paling terkenal, menggambarkan teknik memainkan bedug atau ngabedug dengan 10 bedug atau lebih secara bersamaan, sehingga menghasilkan hentakan yang khas dan dalam sehingga sangat menarik untuk didengar. Rizal (2019) menegaskan, rampak bedug adalah pertunjukan kolaboratif yang membutuhkan kekompakan dan sinkronisasi tinggi. Dimainkan secara serempak dan harmonis oleh pemain laki-laki dan perempuan, kesenian ini melibatkan koordinasi yang erat dalam menabuh lebih dari dua bedug dengan pola tabuh yang khas. Kolaborasi dan kerja sama yang baik antar pemain menjadi kunci utama dalam menghasilkan pertunjukan rampak bedug yang memukau.

Nilai gotong royong dalam Rampak Bedug mengajarkan pentingnya kerjasama tim dan kolaborasi dalam mencapai tujuan bersama. Hal ini sejalan dengan kompetensi karyawan yang mampu bekerja sama dengan baik dalam tim dan mencapai target bersama. Melalui integrasi konsep Rampak Bedug dalam pelatihan pengembangan karyawan, peserta dapat belajar tentang pentingnya kolaborasi dan kerja tim dalam mencapai tujuan bersama. Rampak bedug dimainkan oleh beberapa orang secara bersamaan, menunjukkan pentingnya kerjasama (Aminuddin, Faturrohman, & Nulhakim, 2023).

Rampak Bedug bukan hanya tentang musik, tetapi juga tentang harmoni, koordinasi, dan saling bergantung antar pemain musik. Dalam pelatihan pengembangan karyawan, memahami makna dan simbolisme di balik Rampak Bedug dapat menginspirasi karyawan untuk bekerja sama sebagai tim dan saling mendukung dalam mencapai tujuan bersama.

C. Muludan: Mendorong Kreativitas dalam Penjualan

Muludan merupakan perayaan tradisional yang dilakukan untuk memperingati Maulid Nabi Muhammad SAW. Dalam budaya Banten, Muludan

diiringi dengan berbagai kegiatan kreatif, seperti pawai hias, pertunjukan seni, dan lomba-lomba tradisional. Dalam pelatihan pengembangan karyawan, konsep kreativitas yang terkandung dalam Muludan dapat diaplikasikan untuk mendorong inovasi dalam pendekatan penjualan. Menurut Safitri (2013) "Adanya variasi dalam pelaksanaan tradisi muludan tidak menyurutkan semangat warga untuk tetap melaksanakan tradisi muludan, adanya variasi juga tetap mengikuti perkembangan zaman yang dari tahun ketahun berubah. Beberapa hal yang dapat dikategorikan sebagai nilai kreativitas dari tradisi muludan antara lain variasi dalam pelaksanaan acara, seperti variasi panjang mulud yang berbeda-beda di setiap tempat pelaksanaan, serta penggunaan kesenian qasidah dan marawis sebagai hiburan yang menarik."

Heryana, dkk. (2019), menyatakan bahwa Panjang Mulud adalah benda yang dihias untuk digunakan dan dipertontonkan pada saat perayaan Maulid Nabi Muhammad SAW. Seiring berjalannya waktu, isi Panjang Mulud mengalami perubahan, dari yang awalnya hanya berupa makanan, kini sudah beragam bentuknya, seperti rumah, mobil, dan kapal yang diisi dengan sembako, uang, makanan instan, alat elektronik, dan lainnya.

Siti Marfu'ah dan M. Inu Fauzan (2022) menyatakan bahwa Panjang Mulud mendorong kreativitas masyarakat. Hal ini terlihat dari masyarakat yang menghias Panjang Mulud dengan berbagai bentuk, mulai dari rumah, mobil, kapal, dan lain-lain. Seiring berjalannya waktu, isi Panjang Mulud juga mengalami perubahan, dari yang awalnya hanya berupa makanan, kini sudah beragam, seperti sembako, uang, makanan instan, alat elektronik, dan lainnya. Muludan merupakan perayaan tradisional yang menumbuhkan semangat kreativitas dan inovasi. Dengan memahami nilai-nilai yang terkandung dalam Muludan, seperti keindahan seni dan keberagaman budaya, pelatihan pengembangan karyawan dapat menjadi platform untuk mendorong kreativitas

dalam pendekatan penjualan.

Muludan tidak hanya merupakan perayaan agama, tetapi juga merupakan waktu untuk merayakan keindahan seni dan budaya. Dalam konteks penjualan, memahami signifikansi Muludan dapat menginspirasi karyawan untuk berpikir di luar kotak dan mencari cara-cara baru untuk mendekati pelanggan dan mempromosikan produk dan bersaing dalam masyarakat yang beragam dan multinasional.

Hasil Wawancara

Nilai-nilai dari budaya Debus yang dapat meningkatkan kompetensi tenaga penjual, antara lain:

1. **Disiplin:** Kemampuan untuk mematuhi aturan dan tata tertib dalam bekerja, seperti datang tepat waktu, mengikuti prosedur penjualan, dan menjaga penampilan yang rapi.
2. **Fokus dan Konsentrasi:** Kemampuan untuk memusatkan perhatian pada tugas yang sedang dikerjakan dan menghindari gangguan, sehingga dapat memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan.
3. **Keberanian:** Kemampuan untuk menghadapi tantangan dan mengambil risiko terukur dalam proses penjualan, seperti berani menawarkan produk baru, berani bernegosiasi dengan pelanggan, dan berani mengatasi penolakan.
4. **Keyakinan (Belief):** Keyakinan yang kuat akan produk yang dijual dan kemampuan diri sendiri, yang dapat meningkatkan rasa percaya diri dan motivasi dalam bekerja.
5. **Kerja Sama Tim (Teamwork):** Kemampuan untuk bekerja sama dengan rekan kerja dalam mencapai tujuan bersama, seperti saling membantu dalam melayani pelanggan, berbagi informasi dan pengalaman, serta menciptakan suasana kerja yang positif.

6. Kepemimpinan (Leadership): Kemampuan untuk memimpin dan memotivasi diri sendiri dan orang lain, seperti memberikan contoh yang baik, memberikan arahan yang jelas, dan menciptakan visi bersama.
7. Loyalitas: Kesetiaan terhadap perusahaan dan komitmen untuk mencapai tujuan bersama, seperti menjaga nama baik perusahaan, mematuhi kebijakan perusahaan, dan berusaha meningkatkan penjualan.
8. Etos Kerja: Semangat dan motivasi yang tinggi dalam bekerja, seperti berusaha mencapai target penjualan, terus belajar dan mengembangkan diri, serta memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan.
9. Keterbukaan: Kesiapan untuk menerima masukan dan kritik dari pelanggan dan rekan kerja, serta kemampuan untuk belajar dari kesalahan dan kegagalan.
10. Resiliensi: Kemampuan untuk bangkit dari kegagalan dan terus berusaha mencapai tujuan, seperti tidak mudah menyerah ketika menghadapi penolakan pelanggan, tetap bersemangat meskipun target penjualan belum tercapai, dan terus belajar dari pengalaman.

Nilai-nilai dari budaya Rampak Bedug yang dapat meningkatkan kompetensi tenaga penjual, antara lain:

1. Kebersamaan: Menumbuhkan rasa kebersamaan dan kekompakan dalam tim penjualan, sehingga dapat bekerja sama secara harmonis untuk mencapai target penjualan.
2. Kepemimpinan (Leadership): Menekankan pentingnya peran seorang pemimpin dalam mengarahkan dan memotivasi tim, memberikan arahan yang jelas, dan memastikan keselarasan dalam mencapai tujuan bersama.
3. Komunikasi: Mengajarkan pentingnya komunikasi yang efektif antara anggota tim, baik dalam

menyampaikan informasi, memberikan umpan balik, maupun menyelesaikan masalah.

4. Tanggung Jawab dan Komitmen: Menanamkan rasa tanggung jawab terhadap tugas dan peran masing-masing dalam tim, serta komitmen untuk mencapai tujuan bersama.
5. Kesabaran: Melatih kesabaran dalam menghadapi perbedaan pendapat dan karakter individu dalam tim, serta kesabaran dalam mencapai hasil yang diinginkan.
6. Disiplin: Menekankan pentingnya disiplin dalam latihan dan penampilan, termasuk disiplin waktu, disiplin dalam mengikuti arahan, dan disiplin dalam menjaga kualitas penampilan.
7. Etos Kerja: Menumbuhkan semangat kerja yang tinggi dan pantang menyerah dalam mencapai tujuan, serta menghargai proses latihan dan kerja keras sebagai kunci kesuksesan.
8. Keterbukaan dan Kreativitas: Mendorong keterbukaan terhadap ide-ide baru dan perbedaan pendapat, serta mengembangkan kreativitas dalam mencari solusi dan inovasi.
9. Adaptasi: Kemampuan menyesuaikan diri dengan berbagai situasi dan kondisi, baik dalam lingkungan kerja maupun dalam menghadapi tuntutan pelanggan.
10. Religiusitas: Menumbuhkan nilai-nilai religiusitas sebagai landasan moral dan etika dalam bekerja, serta menghargai keberagaman dan toleransi.

Nilai-nilai dari tradisi Muludan yang dapat meningkatkan kompetensi tenaga penjual, antara lain:

1. Ketekunan dan Semangat Pantang Menyerah: Tradisi Muludan yang dilaksanakan secara rutin setiap tahun mengajarkan tentang pentingnya ketekunan dan semangat pantang menyerah dalam mencapai tujuan, baik dalam konteks spiritual

- maupun dalam pekerjaan. Nilai ini dapat diterapkan oleh tenaga penjual dalam menghadapi tantangan dan rintangan dalam proses penjualan.
2. Silaturahmi dan Kebersamaan: Perayaan Muludan seringkali menjadi momen berkumpulnya keluarga dan masyarakat, mempererat tali silaturahmi, dan membangun kebersamaan. Nilai ini dapat diterapkan oleh tenaga penjual dalam membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan rekan kerja.
 3. Kedermawanan dan Berbagi: Pada perayaan Muludan, biasanya terdapat tradisi berbagi makanan dan sedekah kepada sesama. Nilai ini dapat diterapkan oleh tenaga penjual dalam memberikan pelayanan yang tulus dan ikhlas kepada pelanggan, serta membantu rekan kerja yang membutuhkan.
 4. Toleransi dan Menghormati Perbedaan: Perayaan Muludan yang melibatkan berbagai lapisan masyarakat mengajarkan tentang pentingnya toleransi dan menghormati perbedaan. Nilai ini dapat diterapkan oleh tenaga penjual dalam melayani pelanggan dari berbagai latar belakang budaya dan sosial.
 5. Kreativitas dan Inovasi: Perayaan Muludan seringkali dimeriahkan dengan berbagai pertunjukan seni dan budaya. Nilai ini dapat diterapkan oleh tenaga penjual dalam mengembangkan strategi penjualan yang kreatif dan inovatif.
 6. Kejujuran dan Integritas: Nilai-nilai kejujuran dan integritas sangat dijunjung tinggi dalam tradisi Muludan. Nilai ini dapat diterapkan oleh tenaga penjual dalam memberikan informasi yang jujur dan transparan kepada pelanggan, serta menjaga kepercayaan yang telah diberikan.
 7. Kerendahan Hati: Tradisi Muludan mengajarkan tentang pentingnya kerendahan hati dan tidak sombong.
 8. Belajar Sepanjang Hayat: Tradisi Muludan juga mengandung nilai tentang pentingnya terus belajar dan mengembangkan diri. Nilai ini dapat diterapkan oleh tenaga penjual dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka, baik dalam hal produk, teknik penjualan, maupun komunikasi.

Dari hasil studi literatur dan wawancara dapat dikemas sebuah jargon sebagai pembungkus nilai mentalitas dasar yang menjadi prinsip serta budaya kerja dari tenaga penjual. Banten yang dikenal dengan jargon JAWARA bisa diadaptasi sesuai kebutuhan tenaga penjual, selain itu menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia jawara memiliki makna sebagai juara, jagoan, pahlawan atau orang yang berjasa, ini selaras dengan tujuan serta harapan kompetensi yang dimiliki oleh tenaga penjual.

JAWARA dapat diakronimkan mengikuti nilai mentalitas dasar dari budaya Banten sebagai berikut:

- Jago (Skillful): Tenaga penjual harus memiliki pengetahuan mendalam tentang produk, fitur, keunggulan, dan spesifikasi sepeda motor Honda. Mereka juga harus memiliki keterampilan penjualan yang mumpuni, seperti kemampuan komunikasi, negosiasi, dan persuasi, serta mampu mengatasi keberatan pelanggan dengan efektif.
- Amanah (Trustworthy): Tenaga penjual harus dapat dipercaya dan diandalkan oleh pelanggan. Mereka harus jujur, transparan, dan bertanggung jawab dalam memberikan informasi dan layanan kepada pelanggan. Kepercayaan pelanggan adalah kunci untuk membangun hubungan jangka panjang yang menguntungkan.
- Waspada (Alert): Tenaga penjual harus

peka terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggan. Mereka harus mampu mendengarkan dengan baik, memahami masalah yang dihadapi pelanggan, dan memberikan solusi yang tepat. Kewaspadaan juga diperlukan untuk mengantisipasi perubahan tren pasar dan perilaku konsumen.

- Antusias (Enthusiastic): Tenaga penjual harus menunjukkan semangat dan antusiasme yang tinggi dalam bekerja. Antusiasme dapat menular kepada pelanggan dan menciptakan suasana yang positif dalam proses penjualan. Tenaga penjual yang antusias juga lebih mungkin untuk berusaha keras dalam mencapai target penjualan.
- Ramah (Friendly): Tenaga penjual harus bersikap ramah dan sopan kepada semua pelanggan. Mereka harus mampu menjalin hubungan baik dengan pelanggan, menciptakan suasana yang nyaman, dan memberikan pelayanan yang memuaskan. Keramahan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong pembelian ulang.
- Adaptif (Adaptive): Tenaga penjual harus mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis dan kebutuhan pelanggan. Mereka harus terbuka terhadap masukan dan kritik, serta terus belajar dan mengembangkan diri untuk meningkatkan kompetensi dan profesionalisme. Adaptabilitas juga penting dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri otomotif.

D. KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil mengidentifikasi nilai-nilai kearifan lokal Banten yang relevan dengan kompetensi tenaga penjual sepeda motor Honda, yaitu disiplin, tanggung jawab, kerjasama tim, etos kerja, keterbukaan, kreativitas, dan komunikasi. Nilai-nilai ini kemudian dirumuskan menjadi nilai-nilai mentalitas dasar yang

dapat diterapkan dalam program pelatihan tenaga penjual, yang diwujudkan dalam jargon "JAWARA" (Jago, Amanah, Waspada, Antusias, Ramah, Adaptif).

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa budaya Banten, khususnya Debus, Rampak Bedug, dan Muludan, memiliki potensi besar untuk diintegrasikan ke dalam program pelatihan tenaga penjual. Nilai-nilai yang terkandung dalam budaya ini dapat membentuk karakter dan kompetensi tenaga penjual yang unggul, sehingga dapat meningkatkan kinerja penjualan dan kepuasan pelanggan.

Penelitian lebih lanjut dapat dilakukan untuk menguji efektivitas program pelatihan berbasis budaya Banten terhadap kinerja penjualan sepeda motor Honda di Banten. Penelitian ini juga dapat diperluas dengan mengintegrasikan nilai-nilai kearifan lokal dari daerah lain di Indonesia.

E. REFERENCES

- Aminuddin, M., Faturrohman, N., & Nulhakim, L. (2023). Efektivitas ensiklopedia pola tabuh tilingtit rampak bedug berbasis web. *Jurnal Teknologi Pendidikan Dan Pembelajaran*, 10(1), 49–58.
- Berta Safitri, Ali Imron, S. A. (2013). Tradisi Muludan Pada Masyarakat Rawa Arum Kecamatan Grogol Kota Cilegon Banten. *PESAGI (Jurnal Pendidikan Dan Penelitian Sejarah)*, 1(1), 1. <http://jurnal.fkip.unila.ac.id/index.php/PES/article/view/189>
- Buchari, N. Q., & Wulanyani, N. M. S. (2021). Gambaran Budaya Organisasi yang Berlandaskan Budaya Lokal. *Psikobuletin: Buletin Ilmiah Psikologi*, 2(3), 218. <https://doi.org/10.24014/pib.v2i3.9816>
- Cahyahatini, A. F., Sjaifuddin, S., & Taufik, A. N. (2023). Pengembangan instrumen tes berbasis kearifan lokal Kesenianku Rampak Bedug untuk Melatih Keterampilan Literasi Sains Siswa SMP Kelas VIII. *Jurnal Bahana Manajemen Pendidikan*, 12(1), 207. <https://doi.org/10.24036/jbmp.v12i1.122739>

- Hudaeri, M. (2010). *Debus : Dalam Tradisi Masyarakat Banten*.
- Juliadi, Wibawa, S. P., Ariyanto, B., Negara, P. P., & Lumbiyantari, M. (2005). *Ragam Pusaka Budaya Banten*. Balai Pelestarian Peninggalan Purbakala Serang.
- Livermore, D. A. (2009). *Cultural Intelligence*. Baker Academic.
- Marfu'ah, S., & Fauzan, M. I. (2022). PANJANG MULUD DALAM TRADISI MASYARAKAT BANTEN (STUDY KASUS PERAYAAN MAULID NABI DALAM PERSPEKTIF ISLAM) Siti Marfu'ah 1 , M Inu Fauzan 2. *Jurnal Cahaya Mandalika*, 3(3), 931–942.
- Natasari, N. (2021). Tradisi Panjang Mulud Di Kesultanan Banten Lama Analisis Semiotika Roland Barthes. *Dakwah: Jurnal Kajian Dakwah Dan Kemasyarakatan*, 25(1), 93–101. <https://doi.org/10.15408/dakwah.v25i1.23178>
- Ramadan, N., & Astuti, H. P. (2023). Etnomatematika Kesenian Rampak Bedug Dan Keterkaitanya Pada Pembelajaran Matematika. *OMEGA: Jurnal Keilmuan Pendidikan Matematika*, 2(3), 98–104. <https://doi.org/10.47662/jkpm.v2i3.482>
- Rohbiah. (2013). Telaah Seni Rampak Bedug Sebagai Media Dakwah di Banten. *Panggung*, 6(3).
- Said, H. A. (2017). Islam dan Budaya Di Banten: Menelisik Tradisi Debus Dan Maulid. *Kalam*, 10(1), 109. <https://doi.org/10.24042/klm.v10i1.338>
- Samsuri, S., & Marzuki, M. (2016). Pembentukan Karakter Kewargaan Multikultural Dalam Program Kurikuler Di Madrasah Aliyah Se-Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Cakrawala Pendidikan*, 1(1), 24–32. <https://doi.org/10.21831/cp.v1i1.8362>
- Sarmila, & Yuhana, Y. (2023). EKSPLORASI ETNOMATEMATIKA PADA KESENIAN TARI RAMPK BEDUG BANTEN. *Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar*, 08, 1695–1707.
- Solehah, S., Jamaludin, U., & Fitrayadi, D. S. (2022). Nilai-Nilai Budaya pada Kesenian Debus. *Journal of Civic Education*, 5(2), 212–222. <https://doi.org/10.24036/jce.v5i2.711>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Suryadi. (2022). Implementasi Pendidikan Karakter dan Nilai Religius Siswa Melalui Seni Budaya Debus Banten. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(5). <https://doi.org/10.5281/zenodo.6410560>
- Suryana, Y., & Rusdiana. (2015). Pendidikan Multikultural (Suatu Upaya Penguatan Jati Diri Bangsa) (p. 356). Pustaka Setia.
- Yahya. (2024). Cendikia pendidikan. *Cendekia Pendidikan*, 3(6), 101–112.