

## ABSTRACT

A. R. ADI TRI BUDIANTO. **The Contribution of the Characters in developing the Conflicts in David Mamet's *Glengarry Glen Ross***. Yogyakarta: Department of English Letters, Faculty of Letters, Sanata Dharma University, 2010.

*Glengarry Glen Ross* tells us about four Chicago salesmen, Ricky Roma, Dave Moss, Shelley Levene, and George Aaronow, who are employees in Mitch and Murray's company. They work together in selling an undesirable real estate at inflated prices. The play starts as the setting at the end of a month in which the bosses or employers of the company Mitch and Murray's give an order to Williamson, a Mitch and Murray's manager of the four salesmen, to declare a "sales contest". The contest is to award a Cadillac to the salesman who makes the biggest sale for the leads they sell. In addition, two salesmen on the bottom position of the contest table are to get fired. Levene, who has a sick daughter, makes a decision to rob his office because he needs money to finance the medication of his sick daughter. Unfortunately because of his sloppiness, Williamson discovers what he does.

The objectives of the study are to answer three main problems. First, it is meant to identify the characters' characteristics depicted in the drama. The second is to find the conflicts among the main characters. The third is to discover how the characters' characteristics contribute to the conflicts.

This study applies library research to collect the data related to the topic of the study. This study also applies some appropriate theories to answer the questions stated in the problems. They are the theories on character and the theories on conflict. The writer also uses the formalistic approach.

The analysis results reveal the characters' characteristics, which, among others, are greed, arrogance, and over-self-confidence, and also lack of confidence. This study also discovers that conflicts happen not only between the bosses and the salesmen but also among the salesmen themselves. The play depicts the unfair competition among the salesmen, the conspiracy among the bosses to remove their unwanted salesmen, the conspiracy among the salesmen to steal. Finally, it also discovers that the conflicts are made serious because of the characters' bad characteristics: greediness in Mitch and Murray's characteristics, unfairness in Williamson's, arrogance in Roma's, hopelessness in Levene's and lack of confidence in Aaronow's. Their negative characteristics make the atmosphere in their workplace uncomfortable and lead to no solution in dealing with their problems.

# PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## ABSTRAK

A. R. ADI TRI BUDIANTO. **The Contribution of the Characters in developing the Conflicts in David Mamet's *Glengarry Glen Ross***. Yogyakarta: Department of English Letters, Faculty of Letters, Sanata Dharma University, 2010.

*Glengarry Glen Ross* berkisah tentang empat orang karyawan penjual. Mereka adalah Ricky Roma, Dave Moss, Shelley Levene, George Aaronow, yang menjadi karyawan di perusahaan milik Mitch and Murray. Mereka bekerja untuk menjual produk *real estate* (tanah dan rumah) yang kurang laku dengan harga yang mahal. Drama ini mengambil *setting* di akhir bulan, ketika Mitch and Murray memberi perintah kepada Williamson, manager keempat karyawan tersebut untuk mengumumkan sayembara jual: penjual yang dapat menghasilkan penjualan paling tinggi akan mendapatkan sebuah Cadillac. Selain itu, dua penjual terbawah dari peringkat sayembara akan segera dipecat. Levene yang memiliki anak perempuan yang sakit memutuskan untuk merampok kantornya sendiri karena dia membutuhkan uang untuk pengobatan putrinya. Celakanya, karena kecerobohannya, Williamson mengetahui apa yang dilakukannya.

Tujuan dari studi ini adalah untuk menjawab tiga permasalahan utama. Pertama, studi ini berusaha mengidentifikasi sifat-sifat para tokoh utama *Glengarry Glen Ross*, yaitu karakteristik para tenaga penjual maupun pimpinan dan pemilik perusahaan. Kedua, studi ini berusaha menemukan konflik yang terjadi di antara tokoh utama. Yang ketiga adalah menemukan kontribusi sifat-sifat para tokoh utama tersebut dalam menciptakan konflik.

Studi ini menggunakan metode studi pustaka dengan cara mengambil data yang mempunyai hubungan dengan topik. Studi ini juga memakai beberapa teori untuk menjawab masalah penelitian. Teori itu adalah teori karakter dan teori konflik. Penulis juga menggunakan pendekatan formalistik.

Analisis studi ini menemukan sifat-sifat para karyawan dan pimpinan, yang antara lain adalah ketamakan, kesombongan, percaya diri yang keterlaluan, maupun ketiadaan percaya diri. Penelitian ini juga menemukan bahwa konflik terjadi bukan hanya antara karyawan dan pimpinan tetapi juga antar karyawan, persaingan antar karyawan. Drama ini memaparkan persaingan yang tidak sehat antar para penjual, konspirasi antar pimpinan untuk menyingkirkan karyawan dan juga konspirasi antar karyawan untuk mencuri. Terakhir, penelitian ini juga menemukan bahwa konflik diperkuat oleh sifat-sifat buruk para tokohnya. Ketamakan yang ada dalam diri Mitch dan Murray, pilih kasih yang ada dalam diri John Williamson, keangkuhan yang ada dalam diri Ricky Roma, keputusan yang ada dalam diri Shelley Levene dan ketiadaan kepercayaan diri yang ada dalam diri George Aaronow. Sifat-sifat buruk mereka ini yang membuat suasana kantor menjadi tidak nyaman dan tidak memberi solusi penyelesaiannya.