

# GEJALA KONASI--MOTIVASI

**PERTEMUAN KE 10**

**[aprilia\\_tinalidyasari@uny.ac.id](mailto:aprilia_tinalidyasari@uny.ac.id)**

# MOTIVASI

- Motivasi adalah sesuatu daya yang menjadi pendorong seseorang bertindak, dimana rumusan motivasi menjadi sebuah kebutuhan nyata dan merupakan muara dari sebuah tindakan.
- Motivasi adalah penggerak perilaku (the energizier of behaviour).



- 3 **determinan** terjadinya perilaku:

1. Determinan yang berasal di lingkungan
2. Determinan dari dalam diri individu
3. Tujuan/ insentif/ nilai dari suatu objek (berasal dari dalam atau luar individu).

- Ditinjau dari **sifatnya**, maka determinan tersebut dapat dikatakan:

1. Bersifat biologis
2. Bersifat mental
3. Bersifat objek atau kondisi dalam lingkungan

- Ciri motivasi dalam perilaku:

1. Penggerakan perilaku menggejala dalam bentuk tanggapan-tanggapan yang bervariasi.
2. Kekuatan dan efisiensi perilaku mempunyai hubungan yang bervariasi dengan kekuatan determinan.
3. Motivasi mengarahkan perilaku pada tujuan tertentu.
4. Penguatan positif menyebabkan suatu perilaku tertentu cenderung untuk diulangi kembali.
5. Kekuatan perilaku akan melemah bila akibat dari perbuatan itu bersifat tidak enak.



MOTIF

## a. DEFINISI MOTIF

- Motif berasal dari kata movere yang artinya bergerak atau mendorong untuk bertindak (Chaplin dan Krawisc, 1968).
- Chaplin (1995) dalam Kamus Psikologi yaitu motif merupakan keadaan ketegangan di dalam individu yang membangkitkan, memelihara dan mengarahkan tingkah laku menuju pada satu tujuan dan sasaran.
- Dakir (1993) berpendapat bahwa motif adalah pemberi alasan, penyebab, pendorong bagi seseorang sehingga yang bersangkutan dapat berbuat, dan motif selalu menuju ke suatu tujuan.

- Dapat disimpulkan bahwa motif merupakan suatu dorongan yang berasal dari dalam individu yang menyebabkan individu bertindak atau berbuat, dan dorongan itu tertuju ke suatu tujuan tertentu.



1. Motif mempersoalkan “*mengapanya*” *tingkah laku (bukan apa dan bagaimana)*
2. Motif tidak pernah bisa diamati secara langsung.
3. Sulit dikatakan apakah motif itu bersifat umum atau khusus.



- Tingkah laku adalah **respons** seorang individu terhadap **beberapa jenis perangsang** (fungsi atau produk dari **interaksi antara individu dengan situasi yang merangsang**).
- Yang menentukan individu mereaksi sesuatu:
  1. Keadaan alat indera
  2. Memperhatikan situasi
  3. Dipengaruhi oleh suatu perasaan
  4. Pengalaman yang dipunyai yang ikut mempengaruhi arti situasi



## b. Klasifikasi Motif

- Suryabrata (1995) membedakan motif berdasarkan **jabatannya**, yaitu:

1. **Motif intrinsik**

Adalah motif yang berfungsi tidak memerlukan rangsang dari luar, karena di dalam diri individu sendiri sudah ada dorongan itu.

2. **Motif ekstrinsik**

Adalah motif yang berfungsi memerlukan perangsang dari luar.

- Woodworth dan Marquis (1955) membedakan motif menjadi 3 macam :

1. Kebutuhan organik

Meliputi kebutuhan untuk minum, makan, bernafas, kebutuhan untuk berbuat dan untuk istirahat.

2. Motif darurat

Mencakup dorongan untuk menyelamatkan diri, membahas, berusaha dan dorongan untuk memburu. Dorongan ini sudah ada sejak lahir dan bentuknya sesuai dengan perangsang dari luar, sehingga dorongan ini timbul kalau ada perangsang dari luar.

3. Motif objektif

Meliputi atas rata-rata, biasanya mereka dapat mengembangkan minat yang kuat terhadap bidang pelajaran dan mengerahkan kemampuan dan usahanya untuk menguasai bidang pelajaran tersebut.

## c. Konflik-konflik Motif

- Suatu saat individu menghadapi beberapa motif , padahal motif-motif tersebut mempunyai nilai yang sama dan kekuatan yang sama, tetapi sering juga motif itu mempunyai nilai yang berlawanan dan sama-sama kuat, artinya individu mempunyai dorongan-dorongan untuk mencapai tujuan dalam waktu yang bersamaan.
- Beberapa **sikap** yang diambil :
  1. Melakukan seleksi atau pemilihan.
  2. Melakukan kompromi, yaitu menggabungkan dua macam objek atau tujuan.
  3. Bersikap meragukan. Hal ini terjadi apabila motif-motif tersebut mempunyai nilai positif dan negatif yang sama kuat dan perbedaan nilainya sangat kecil.

## d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Motif

1. Bersumber dari dalam individu itu sendiri atau disebut **minat**  
Minat dapat dipengaruhi oleh faktor pekerjaan, sosial ekonomi, bakat, umur, jenis kelamin, pengalaman, kepribadian dan lingkungan. Minat merupakan kunci pokok dalam mencapai tujuan dan sangat erat hubungannya dengan motif dan respon emosional. Adapaun peranan minat yaitu mengarahkan perilaku konsentrasi terhadap masalah, jadi merupakan faktor penting dalam mempertimbangkan sesuatu untuk berbuat.
2. Bersumber dari luar individu itu yaitu **lingkungan atau sosial**  
Faktor ini saling melengkapi dengan motif asli. Fungsinya antara lain untuk mendorong faktor yang efektif seperti memilih tujuan dan sebagainya. Motif yang bersumber dari lingkungan ini berkembang dari lingkungan keluarga, sekolah dan masyarakat.

## e. Penelitian Motif pada Manusia

### 1. Situasi Persaingan

Salah satu percobaan yang terkenal dengan menggunakan dinamometer. Seseorang diminta untuk menekan dinamometer, kemudian setelah dia melihat hasilnya, maka orang lain juga diminta untuk menekan dinamometer tersebut. Orang kedua itu menekan dinamometer lebih kuat dari orang pertama. Setelah itu orang pertama diminta untuk menekan dinamometer sekali lagi. Apakah orang pertama akan menekan lebih kuat daripada yang telah dilakukan sebelumnya. Ternyata situasi bersaing lebih mendorong orang pertama untuk menekan dinamometer lebih kuat.

Dorongan untuk menjadi unggul dalam persaingan ini hampir bersifat universal, sehingga para ahli psikologi menganjurkan untuk membangkitkan sedikit persaingan, misalnya dalam belajar di sekolah atau di bidang olahraga.

Perlu mendapat catatan bahwa situasi persaingan yang berlebihan dapat menimbulkan hal-hal yang tidak menguntungkan, karena nilai kerjasama antar teman, nilai sportifitas dan nilai-nilai yang lain akan tergeser karena persaingan.

## **2. Persaingan Diri Sendiri**

Persaingan dapat juga ditujukan pada diri sendiri dengan jalan setiap kali mengingatkan prestasi yang telah dicapai dan mendorong untuk memecahkan rekornya sendiri. Cabang-cabang olahraga, seperti lari jauh, loncat tinggi, renang, angkat besi dan lain-lain mudah di kenakan prinsip persaingan diri sendiri.

### **3. Goal Gradient**

Prinsip goal gradient menyatakan bahwa makin dekat individu dengan tujuannya, makin besar dorongannya. Prinsip ini dapat dijabarkan dan dilaksanakan dalam bentuk memecah-mecah suatu tujuan yang jauh menjadi beberapa tujuan yang singkat dan lebih nyata. Misalnya untuk menjadi seorang sarjana membutuhkan proses yang panjang, maka tujuannya dapat di pisah-pisah menjadi lebih pendek, belajar dengan tekun untuk meraih sukses di setiap semester.

#### 4. Pace Making

Prinsip goal gradient berlaku juga pada pace making, yakni cara yang biasa dilakukan untuk melatih lari jauh dengan jalan agak mendahului si pelari dengan kendaraan, misalnya sepeda motor. Setiap kali hendak terkejar oleh si pelari jaraknya lebih dipercepat sedikit, sehingga tetap ada jarak antara si pelatih dengan si pelari. Hal ini dilakukan berulang-ulang, sehingga si pelari tetap termotivasi untuk mengejar si pelatih. Jarak antara sepeda motor dengan si pelari jangan terlalu jauh, karena hal ini dapat mengendorkan semangatnya

## f. Motif terkait dengan gejala kemauan (konasi)

### 1. Dorongan

Kekuatan dari dalam yang mempunyai tujuan tertentu dan berlangsung di luar kesadaran. Terbagi menjadi dua : Dorongan nafsu dan dorongan rohaniah. Kesemuanya berpangkal pada 3 macam dorongan asli yaitu:

- a) Dorongan mempertahankan diri
- b) Dorongan mempertahankan jenis
- c) Dorongan mengembangkan diri.

## **2. Keinginan**

Dorongan nafsu yang tertuju kepada sesuatu benda tertentu, atau yang kongkrit. Keinginan yang dipraktekan bisa menjadi kebiasaan.

## **3. Hasrat**

Suatu keinginan tertentu yang dapat diulang-ulang.

## **4. Kecenderungan**

Hasrat yang aktif yang menyuruh kita agar lekas bertindak.

## **5. Hawa nafsu**

Hasrat yang besar dan kuat yang dapat menguasai seluruh fungsi jiwa kita. Hawa nafsu ini bergerak dan berkuasa di dalam kesadaran.

## 6. Kemauan

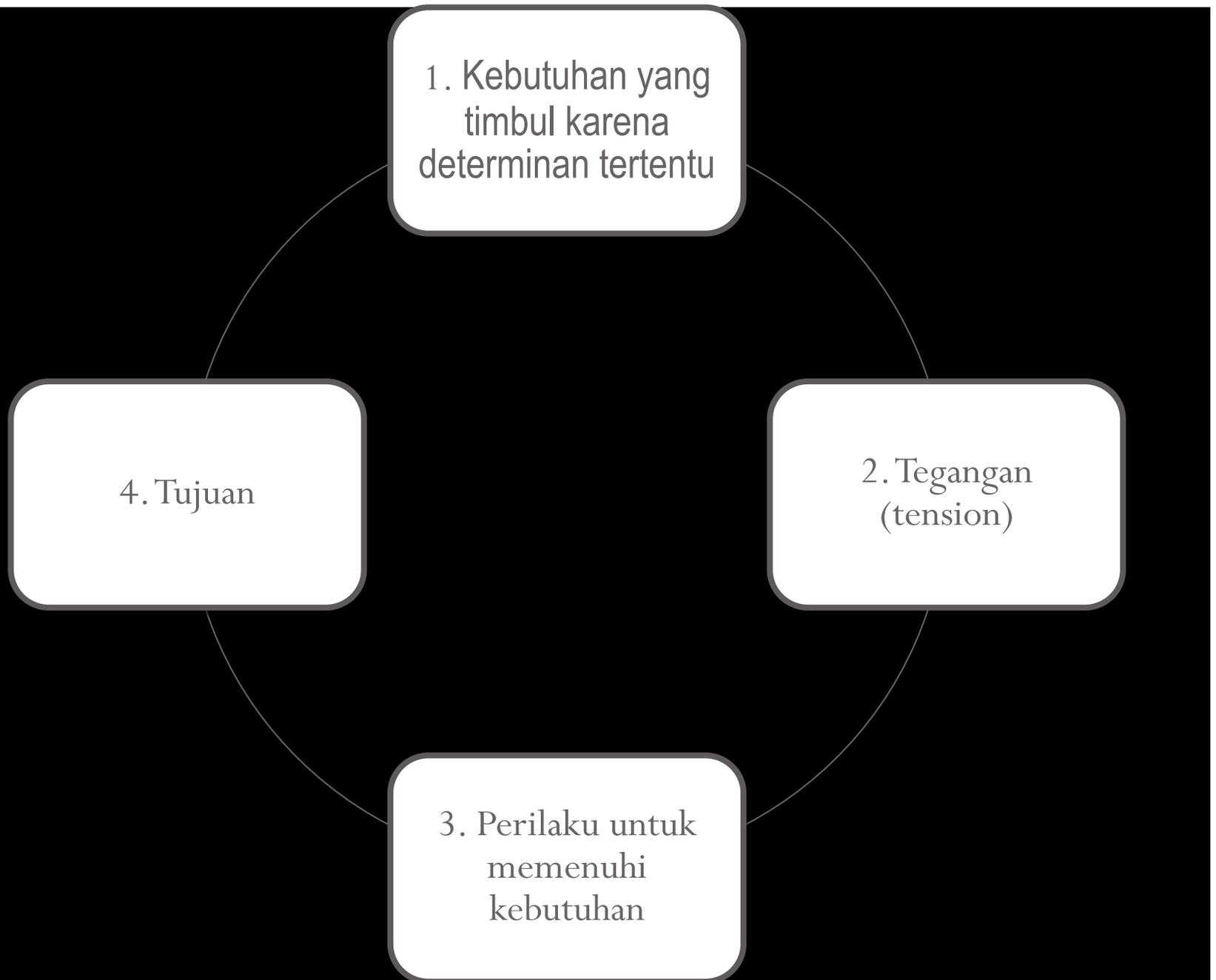
- Kekuatan yang sadar dan hidup dan atau menciptakan sesuatu berdasarkan perasaan dan pikiran.
- Proses kemauan melalui beberapa tingkat:
  1. Motif (alasan, dasar, pendorong)
  2. Perjuangan motif.
  3. Keputusan
  4. Perbuatan kemauan.

1. Kebutuhan yang  
timbul karena  
determinan tertentu

2. Tegangan  
(tension)

3. Perilaku untuk  
memenuhi  
kebutuhan

4. Tujuan



- Keterangan:

**Perilaku** terjadi karena suatu **determinan** tertentu.

Determinan akan merangsang timbulnya suatu keadaan tertentu yang disebut **kebutuhan**. Kebutuhan menciptakan suatu **keadaan tegang (tension)**, dan ini mendorong **perilaku untuk memenuhi kebutuhan** tersebut. Bila kebutuhan sudah dipenuhi, maka ketegangan akan melemah (relief), sampai timbul ketegangan lagi karena ada kebutuhan baru. Itulah daur motivasi.

# TEORI TTG MOTIVASI

- Teori motivasi yang dikembangkan **oleh aliran psikologis humanis (pemenuhan kebutuhan yang tersusun secara hierarkis)**:

1. Kebutuhan fisiologis
2. kebutuhan akan keselamatan (security)
3. kebutuhan akan cinta dan kasih
4. kebutuhan akan harga diri
5. kebutuhan untuk mewujudkan diri sendiri.

## A. Teori Homeostasis (*teori drive vs teori arousal*)

- Teori Drive didasarkan atas determinan-determinan yang sifatnya biologis.
- Bila tubuh organisme kekurangan zat tertentu, maka akan timbul suatu kebutuhan yang menciptakan ketegangan dalam tubuh (tension). Ketegangan ini akan makin hebat bila kebutuhan tidak segera terpenuhi. Keadaan ini akan mendorong organisme berperilaku untuk menghilangkan ketegangan atau mengembalikan keseimbangan tersebut dengan cara memenuhi kebutuhan tadi. Keadaan keseimbangan itu disebut homeostatis, yang merupakan tujuan dari perilaku bermotif.

- Namun teori Drive memperoleh kritik-kritik yang cukup tajam karena beberapa penelitian menunjukkan bahwa organisme berperilaku tidak semata untuk mencapai homeostatis, tetapi untuk sesuatu yang lain.

- Menurut teori Arousal, organisme tidak selalu berusaha menghilangkan ketegangan, tetapi justru organisme seringkali berusaha meningkatkan ketegangan dalam dirinya. Homeostatis menurut teori ini adalah suatu keadaan tegangan optimum, yaitu tidak terlalu rendah atau terlalu tinggi dan tingkat ketegangan optimum ini sangat subjektif dan berbeda antar individu.

## B. Teori Atribusi

- Motivasi seseorang ditentukan oleh determinan-determinan lingkungan. Bagaimana seseorang berusaha mengerti apa yang melatarbelakangi peristiwa-peristiwa yang terjadi di sekitarnya akan menentukan perilakunya.
- Orang yang cenderung beranggapan bahwa perilakunya didorong oleh faktor-faktor di luar dirinya disebut mempunyai lokus kontrol eksternal.
- Orang yang cenderung beranggapan bahwa perilakunya diakibatkan oleh daya-daya yang ada di dalam dirinya disebut mempunyai lokus kontrol internal.

## C. Teori Harapan

- Motivasi merupakan produk kombinasi antara besarnya keinginan seseorang untuk mendapatkan reward tertentu (*valensi*), besarnya kemungkinan untuk menyelesaikan tugas-tugas yang diperlukan (*harapan*), dan keyakinannya bahwa prestasinya tersebut akan menghasilkan hadiah yang diinginkan (*instrumentalitas*).

$$\text{VALENSI} \times \text{HARAPAN} \times \text{INSTRUMENTALITAS} = \text{MOTIVASI}$$

## D. Teori Aktualisasi Diri

- Maslow: “**motivasi tertinggi dalam kehidupan manusia adalah aktualisasi diri**”.
- Perilaku manusia dikuasai oleh *the **actualizing tendency***, yaitu suatu kecenderungan manusia untuk mengembangkan kapasitasnya sedemikian rupa guna memelihara dan mengembangkan diri.

Kebutuhan  
untuk  
mengaktualisasikan diri

Kebutuhan  
untuk dihargai

Kebutuhan untuk  
dicintai dan disayangi

Kebutuhan akan rasa  
aman dan tentram

Kebutuhan-kebutuhan fisiologis  
dasar

## E. Teori Motif Berprestasi

- Mc Clelland membedakan tiga kebutuhan utama yang mempengaruhi perilaku manusia:
  1. Kebutuhan berprestasi atau **n-ach** tercermin dari perilaku individu yang selalu mengarah pada suatu standar keunggulan (standard of excellence).
  2. **N-power**, tercermin dari perilaku individu yang selalu berusaha menanamkan pengaruh atas orang lain demi reputasinya sendiri.
  3. **N-aff**, tercermin dari perilaku individu yang menyukai kumoul-kumoul bersama orang lain, membina hubungan baik, dan menjalin hubungan-hubungan baru.

## F. Motivasi Takut Berprestasi

- Manusia terbagi menjadi dua tipe:
  1. Orang-orang yang lebih termotivasi untuk berprestasi daripada menghindari kegagalan. Orang-orang pada tipe ini akan mempunyai performance terbaik pada tugas-tugas dengan taraf kesulitan sedang.
  2. Orang-orang yang lebih termotivasi oleh ketakutan akan gagal. Orang-orang pada tipe ini akan mempunyai performance terbaik pada tugas-tugas dengan taraf kesulitan amat tinggi atau amat rendah.

- Frustrasi adalah keadaan di mana suatu kebutuhan tidak terpenuhi atau pemenuhan kebutuhan tersebut terhambat.
- **Faktor-faktor** yang menyebabkan:
  1. Hambatan fisik individu.
  2. Hambatan fisik di luar individu.
  3. Hilangnya rangsang memperkuat timbulnya kebutuhan.
  4. Dilakukan tindakan yang kurang tepat sehingga kebutuhan tidak terpenuhi.

## A. Hipotesis Frustasi-Agresi

- Bila individu ingin melakukan sesuatu namun terhambat oleh faktor dari dalam diri atau faktor lingkungan sehingga ia tidak dapat bertindak, maka energi yang sudah disiapkan cenderung dimanifestasikan dalam bentuk tindakan agresif.

## B. Frustrasi dan Mekanisme Pertahanan Diri

- Bentuk mekanisme ini:
  1. **Represi:** individu berusaha menekan pengalaman-pengalaman yang tidak menyenangkan ke alam bawah sadar.
  2. **Regresi:** individu bertingkah laku seperti anak kecil.
  3. **Rasionalisasi:** individu berusaha menalar situasi frustasinya selogis mungkin.
  4. **Proyeksi:** individu berusaha melemparkan penyebab frustasinya kepada orang lain.
  5. **Reaksi-formasi:** adanya rasa benci terhadap suatu hal yang menyebabkan kecemasan, sehingga reaksi yang diperlihatkan adalah kebalikan dari rasa benci itu dan berlebihan.
  6. **Sublimisasi atau displacement:** motif yang tidak terpenuhi kemudian diarahkan pada saluran lain.

## C. Frustrasi dan apati

- Keadaan frustrasi pada beberapa orang mengakibatkan orang tersebut merasa tidak berdaya dan akhirnya membuatnya menarik diri dari lingkungan.