

Aspek Motivasi dalam Pembentukan Perilaku

Des Indri Prihantony

BPSDM Provinsi Sumatera Barat

e-mail : prihantony@gmail.com

Abstrak

Teori motivasi dan hubungannya dengan perilaku telah menarik minat para ahli sejak Maslow memperkenalkan teori Piramida Kebutuhan pada tahun 1940-an. Sejak itu banyak kajian yang berusaha mempelajari aspek motivasi dalam pembentukan perilaku ini. Dalam kaitan itu, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi teori-teori tentang motivasi dan perilaku yang telah berkembang saat ini. Adapun metodologi yang digunakan adalah dengan cara melakukan kajian kepustakaan untuk menemukan hubungan antar penelitian dan menarik kesimpulan. Hasil kajian memperlihatkan bahwa motivasi terhadap sebuah perilaku bersifat multifaset dan dibentuk dari kombinasi antara dorongan yang terdapat dalam diri seorang dan relasi sosialnya. Ia bisa muncul dalam bentuk motif-motif sadar yang mendorong munculnya perilaku diskursif maupun motif-motif tanpa sadar yang memunculkan perilaku praktis. Karena itu motivasi atas sebuah perilaku tidak bisa digeneralisir serta harus memperhatikan konteks yang dihadapi oleh individu pada saat ia mengambil tindakan.

Kata Kunci: motivasi; perilaku; piramida Maslow

Motivational Aspects in Formation of Human Behavior

Abstract

The theory of motivation and its relationship to human behavior has attracted the interest of scholars since Maslow introduced the Pyramid of Needs theory in the 1940s. Since then, many studies have tried to examine the motivational aspect in the formation of human behavior. Related to this topic, this study aims to explore the developing theories about motivation and human behavior. The methodology used is to conduct a literature review to find the relationship among studies and getting a conclusion. The results showed that the motivation of human behavior has many aspects and is formed from a combination of personal interest drives and social relationships. It can appear in the form of conscious motives that encourage the emergence of discursive behavior or unconscious motives that lead to practical behavior. Therefore, the motivation of human behavior cannot be generalized and must be placed in the context faced by the individual when he performs the action.

Keywords: motivation; human behavior; Maslow's pyramide

PENDAHULUAN

Sejak lama para ahli tertarik untuk memahami latar belakang yang mendorong manusia untuk melakukan suatu tindakan. Salah satu teori paling populer adalah yang dikemukakan oleh Maslow (1943) yang dikenal sebagai 'piramida kebutuhan Maslow'.

Maslow berpendapat bahwa motivasi manusia didorong oleh lima

kebutuhan dasar yang tersusun berlapis seperti piramida. Jika kebutuhan pada lapisan bawah telah terpenuhi, maka keinginan manusia termotivasi untuk bergerak ke lapisan di atasnya. Kelima hal tersebut secara berurut dari dasar adalah kebutuhan fisik, rasa aman, kasih sayang, penghargaan dan aktualisasi diri.

Kebutuhan fisik (*physiological needs*) merupakan kebutuhan yang paling mudah terpuaskan, meliputi

kebutuhan akan makanan, pakaian dan tempat tinggal atau yang biasa kita kenal dengan istilah sandang, pangan dan papan. Kebutuhan akan rasa aman (*security needs*) meliputi rasa aman secara fisik dari hal-hal yang mengancam seperti kriminalitas dan bencana serta secara psikis seperti hinaan. Kebutuhan akan kasih sayang (*social needs*) meliputi rasa memiliki dan dimiliki oleh keluarga dan lingkungannya. Kebutuhan akan penghargaan (*esteem needs*) meliputi penghargaan untuk dihargai orang lain baik karena status maupun prestasi. Kebutuhan akan aktualisasi diri (*self-actualization needs*) meliputi kebutuhan untuk menjadi diri sendiri dan mewujudkan keinginan-keinginannya.

Secara ringkas hal ini terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Piramida Kebutuhan (Maslow, 1943)

Sejak diperkenalkan oleh Maslow, piramida kebutuhan dalam konteks tinjauan motivasi terhadap perilaku manusia menjadi topik diskusi para ahli, khususnya dalam dikursus tentang hubungan antara motivasi dan perilaku. Pembahasan-pembahasan tersebut sangat beragam dan kadangkala sepintas terlihat bertentangan bahkan membingungkan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi lebih dalam tentang teori-teori motivasi dan perilaku yang berkembang melalui sebuah kajian kepustakaan. Hal ini dimaksudkan untuk menggambarkan perkembangan dan relasi antara teori-teori tersebut.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kajian kepustakaan. Melalui studi literatur ini, penelitian berusaha menggali teori-teori yang relevan dengan konsep tentang motivasi dan pembentukan perilaku.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam memulai pembahasan ini, kiranya perlu diperhatikan 4 (empat) pertanyaan dasar yang perlu dijawab berkaitan dengan motivasi yaitu (Kanfer dan Chen, 2016):

- a. Mengapa seseorang bersedia berkorban untuk suatu perilaku atau tindakan tertentu.
- b. Apa pengaruh lingkungan terhadap motivasi seseorang – dimana dan kapan.
- c. Bagaimana pengaruh dari tujuan dan proses mencapainya terhadap motivasi dan tindakan.
- d. Sumber daya apa saja yang digunakan oleh seseorang dalam upaya pencapaian tujuan.

Selanjutnya Kanfer dan Chen menyatakan bahwa motivasi dapat dipahami sebagai proses dan tindakan yang berkaitan dengan pemahaman dan perilaku seseorang terhadap pencapaian tujuannya pada suatu waktu tertentu.

Dalam perkembangannya para ahli membahas hal tersebut dalam bentuk teori motivasi Intrinsik (dari dalam) dan motivasi Ekstrinsik (dari luar) serta pengaruh kedua jenis motivasi tersebut terhadap perilaku seseorang.

Motivasi intrinsik muncul jika suatu aktivitas yang dilakukan seseorang atas dasar kesenangan, ketertarikan, kenyamanan dan kepuasan pribadi. Sedangkan motivasi ekstrinsik muncul jika seseorang berusaha untuk mencapai suatu tujuan tertentu, memperoleh penghargaan maupun menghindari

hukuman atau konsekuensi negatif lain akibat perbuatannya itu (Levesque dkk., 2010). Motivasi intrinsik juga dipercaya memuaskan kebutuhan dasar manusia atas kemampuan diri dan kontrol atas tindakan yang dilakukannya. (Sansone dan Harackiewicz, 2000)

Adapun motivasi ekstrinsik dipengaruhi oleh faktor-faktor diluar diri pelakunya. Ironisnya motivasi ekstrinsik sering dianggap sebagai perusak dari motivasi intrinsik seseorang. Pemberian uang atau hadiah sebagai penghargaan yang notabene bersifat ekstrinsik misalnya, akan menurunkan daya tarik intrinsik terhadap suatu pekerjaan. Apabila motivasi ekstrinsik ini hilang atau dihilangkan maka motivasi intrinsik akan ikut hilang atau setidaknya mengalami penurunan. Sebaliknya kalimat motivasi dan umpanbalik akan lebih memperkuat motivasi intrinsik (Deci, 1971).

Penelitian Hung dkk (2011) menemukan bahwa pengaruh eksternal dalam bentuk penghargaan yang bernilai ekonomis ternyata tidak cukup untuk memotivasi orang untuk berbagi ilmu. Namun jika nilai ekonomi tersebut digabungkan dengan nilai kebaikan (*altruism*) dan rasa saling menghargai yang dimiliki seseorang, maka hasilnya akan berbeda.

Ryan dan Deci (2000) menambahkan bentuk *amotivasi* sebagai pelengkap dari motivasi ekstrinsik dan motivasi intrinsik. Mereka mendefinisikan amotivasi sebagai seseorang yang tidak memiliki minat sama sekali terhadap sesuatu hal dengan berbagai alasan. Baik karena ia menilai bahwa suatu tindakan itu tidak bermanfaat, menganggap diri tidak kompeten untuk melakukan tindakan yang diharapkan atau menganggap bahwa hasil yang akan diperoleh dari melakukan tindakan tersebut tidak akan sepadan dengan ekspektasi pribadinya.

Adapun dalam hal motivasi ekstrinsik, Ryan dan Deci membaginya menjadi beberapa kelompok yaitu:

- a. *Regulasi Eksternal*, dimana motivasi berhubungan dengan upaya untuk memenuhi keinginan pihak lain atau demi memperoleh penghargaan dari pihak lain tersebut. Hal ini juga dapat berhubungan dengan upaya seseorang dalam menghindari hukuman atau berusaha memenuhi kepatuhan terhadap suatu aturan.
- b. *Introjeksi*, dimana motivasi berhubungan dengan pemenuhan ego dan kebanggaan pribadi atau untuk menghindari perasaan bersalah atau gelisah. Motivasi ini berhubungan dengan pengakuan kemampuan baik dari dalam diri sendiri maupun oleh orang lain.
- c. *Identifikasi*, dimana seseorang melakukan suatu tindakan dengan kesadaran penuh dan menganggap tindakannya itu sebagai suatu perilaku yang mewakili kepentingan pribadinya sehingga harus dilakukan.
- d. *Integrasi*, dimana aturan yang ada sudah melekat ke dalam pribadi seseorang sehingga perilaku itu sejalan dan cocok dengan tujuan pribadinya.

Selanjutnya Ryan dan Deci menjabarkan pendapat mereka tentang motivasi ke dalam sebuah taksonomi sebagaimana Gambar 2.

Beberapa teori motivasi yang berkembang dalam prinsip motivasi intrinsik dan ekstrinsik adalah antara lain (Flannes dan Levin, 2001):

- a. Teori Insentif (*Incentive theories*)

Teori ini merujuk bahwa perilaku seseorang itu dapat didorong oleh kondisi eksternal berupa insentif dalam suatu situasi tertentu. Teori ini tidak akan berjalan baik jika insentif yang diberikan dinilai tidak memadai atau tidak pantas. Namun penggunaan teori

insentif yang terlalu sering juga akan dapat menurunkan motivasi intrinsik.

b. Teori Prestasi (*Achievement need theories*)

Teori ini timbul karena manusia memiliki sifat tertantang untuk menaklukkan lingkungannya, bersaing dengan sesama atau mencapai kesempurnaan. Kebutuhan akan tantangan dan prestasi ini merupakan motivasi internal dalam diri seseorang yang dapat dimanfaatkan untuk mendorong kinerja.

c. Teori Takut Gagal (*Fear of failure theories*)

Teori ini dapat menjadi motivasi terutama jika kegagalan yang terjadi akan membawa akibat yang luar biasa. Penggunaan teori ini akan sangat menguras energi karena ketegangan yang timbul, sehingga biasanya digunakan pada manajemen krisis saja.

Teori dan pandangan diatas dapat dianggap mewakili pandangan dualisme atau pemisahan terhadap konsep motivasi, yaitu adanya motivasi yang dinilai sebagai motivasi internal dan motivasi eksternal. Dualisme motivasi ini dikritik oleh Reiss (2012). Ia menyatakan bahwa motivasi dari perilaku manusia terlalu beragam untuk dibagi hanya menjadi dua kategori. Contohnya seseorang yang pernah mendapat penghargaan untuk tindakan yang pernah ia lakukan, akan tetap bisa memiliki motivasi yang sama meskipun tanpa

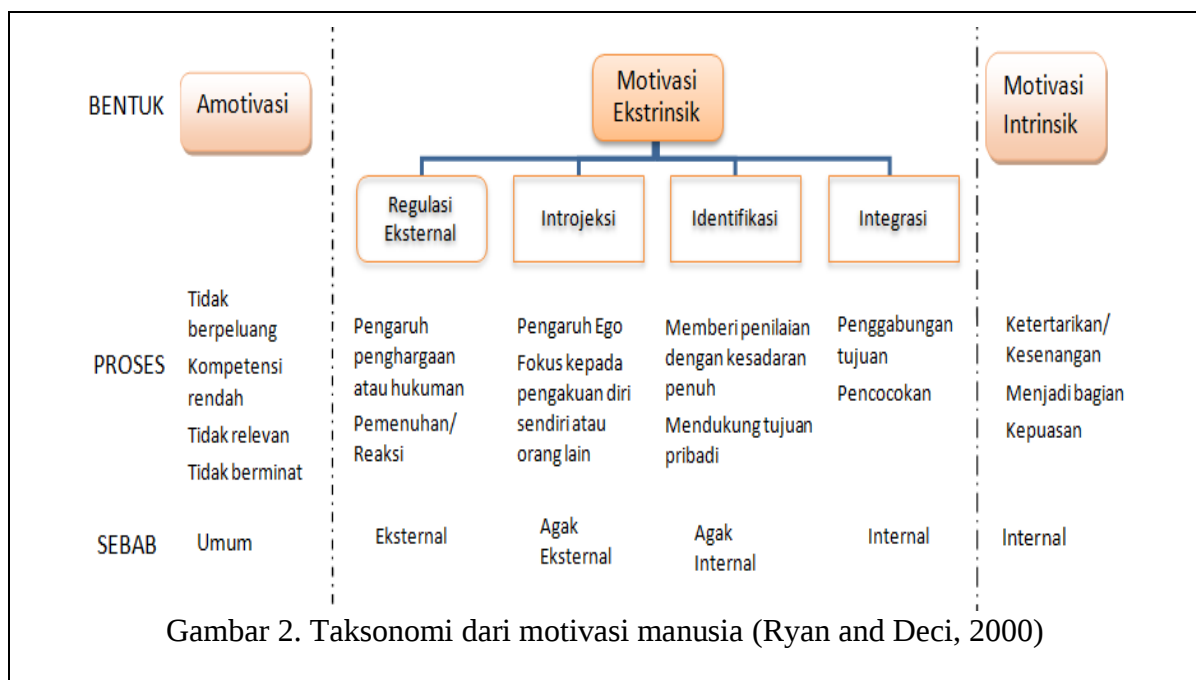
diming-imingi penghargaan lagi. Reiss berpendapat tidak selalu kehilangan motivasi ekstrinsik akan mempengaruhi motivasi intrinsik seperti teori yang telah berkembang.

Karena itu Reiss memunculkan teori motivasi Multifaset. Teori ini menyatakan bahwa setiap tindakan manusia memiliki motivasi yang beragam sesuai konteks yang dihadapinya seperti kelaparan, ketakutan, kekuasaan, keingintahuan, penghargaan terhadap diri sendiri, dan lain-lain.

Bahwa perilaku manusia merupakan gabungan dari motivasi ekstrinsik dan intrinsik sebenarnya juga telah diungkapkan oleh Ryan dan Deci. Meskipun mereka masih tetap berpegang kepada konsep teori pemisahan antara motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik, namun mereka juga menyatakan bahwa:

"konteks kondisi sosial yang mendukung perasaan seseorang terhadap kompetensinya, kemandiriannya dan keterkaitannya terhadap sesuatu hal akan mampu memelihara motivasi intrinsik dan membuat seseorang tersebut memiliki tekad pribadi yang kuat dengan tetap mempertimbangkan motivasi ekstrinsiknya." (Ryan dan Deci . 2000)

Dengan pernyataan ini terlihat bahwa dualisme antara motivasi intrinsik dan ekstrinsik dalam mempengaruhi perilaku seseorang semakin kabur batasan-batasannya.



Karena itu Ryan dan Deci selanjutnya mengembangkan Teori Pencapaian Pribadi (*Self-determination Theory/SDT*). Teori ini mengasumsikan bahwa manusia pada dasarnya memiliki kecenderungan untuk termotivasi secara intrinsik, membaaur dengan lingkungan fisik dan sosialnya, menggabungkan aturan luar diri kedalam dirinya, dan menggabungkan dirinya ke dalam lingkungan sosial yang lebih luas (Sansone dan Harackiewicz, 2000).

Dalam perkembangannya, motivasi dan perilaku juga dikaitkan oleh Giddens dengan motif-motif sadar dan motif-motif tanpa sadar. Motif-motif sadar membawa seseorang melakukan sesuatu tindakan yang ia istilahkan sebagai kesadaran diskursif. Artinya adalah

"tindakan disengaja, memiliki alasan-alasan atas aktivitasnya dan mampu -jika diminta- mengelaborasi secara diskursif alasan-alasan itu (termasuk berbohong tentangnya)". (Giddens, 1984)

Lawan kesadaran diskursif menurut Giddens adalah kesadaran praktis yaitu kesadaran yang didorong oleh motif-motif tanpa sadar. Artinya perilaku didorong oleh kebiasaan yang berlangsung secara alamiah tanpa melibatkan pertimbangan pemikiran yang kompleks sebelumnya. Contohnya adalah kegiatan-kegiatan harian yang dilakukan secara rutin tanpa perlu berpikir lagi dalam melakukannya, misalnya bangun tidur yang dilanjutkan dengan menggosok gigi dan mandi. Motif tanpa sadar ini menurut Giddens yang menjadi kunci dalam memahami bagaimana perulangan tindakan-tindakan lambat laun berubah menjadi perilaku.

PENUTUP SIMPULAN

Teori motivasi sebagai aspek penyebab perilaku telah berkembang jauh dari dasar yang telah diletakkan oleh Maslow pada tahun 1940-an. Motivasi tidak hanya berdasarkan

kebutuhan, tetapi juga didorong oleh faktor-faktor intrinsik dan ekstrinsik bahkan multifactor, baik yang ada pada diri pelaku maupun lingkungan yang melingkupi diri pelaku.

Karena itu dalam menilai motivasi atas suatu perilaku individu tidak cukup hanya dilakukan dengan memandang kebutuhan individu secara umum sebagaimana teori Maslow, melainkan harus melihat konteks yang dihadapi oleh si pelaku pada saat ia melakukan tindakan. Hal-hal seperti adanya kebutuhan, dorongan untuk memperoleh kepuasan, menghindari ketakutan, memperoleh kekuasaan, dorongan keingintahuan, pencapaian pribadi, perolehan insentif dan lain-lain akan menciptakan motif-motif atas sebuah perilaku, baik perilaku yang dapat dijelaskan dan memiliki alasan (diskursif) maupun perilaku yang berlangsung begitu saja akibat telah menjadi kebiasaan (praktis).

Dengan demikian teori-teori yang berkembang memperlihatkan bahwa motivasi atas sebuah perilaku seseorang merupakan kombinasi yang bersifat situasional antara aspek individu dan relasi sosialnya. Namun demikian kedua aspek tersebut tidak bisa dipisahkan dalam pembentukan perilaku.

SARAN

Penelitian teoritis ini perlu ditindaklanjuti dengan penelitian lapangan untuk mengetahui apakah teori-teori sosial yang umumnya berkembang di negara-negara Barat cocok dengan apa yang terjadi di Negara Timur seperti di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Deci, E. E. L. (1971) *'Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation.'*, Journal of personality and Social Psychology, 18(1), pp. 105-115. doi: 10.1037/h0030644.
- Flannes, S. W. dan Levin, G. (2001) *People Skills for Project Managers*. Vienna, VA: Management Concepts.

- Giddens, A. (1984) *Teori Strukturalisasi: Dasar-dasar Pembentukan Struktur Sosial Masyarakat*. Terjemahan Daryatno and Maufur. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hung, S. Y. Durcikova, A., Lai, H. M., Lin, W. M. (2011) '*The influence of intrinsic and extrinsic motivation on individuals knowledge sharing behavior*', *International Journal of Human Computer Studies*. Elsevier, 69(6), pp. 415-427. doi: 10.1016/j.ijhcs.2011.02.0
- Kanfer, R. dan Chen, G. (2016) '*Motivation in organizational behavior: History, advances and prospects*', *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Elsevier Inc., 136, pp. 6-19. doi: 10.1016/j.obhdp.2016.06.002.
- Levesque, C. Copeland, K. J., Pattie, M. D., Deci, E. L.. (2010) '*Intrinsic and extrinsic motivation*', *International Encyclopedia of Education*, pp. 618-623. doi: 10.1016/B978-0-08-044894-7.00612-6.
- Maslow, A. H. (1943) '*A theory of human motivation*', *Psychological Review*, 50(4), pp. 370-396. doi: 10.1037/h0054346.
- Reiss, S. (2012) '*Intrinsic and Extrinsic Motivation*', *Teaching of Psychology*, 39(2), pp. 152-156. doi: 10.1177/0098628312437704.
- Ryan, R. M. dan Deci, E. L. (2000) '*Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions*', *Contemporary Educational Psychology*, 25, pp. 54-67. doi: 10.1006/ceps.1999.1020.
- Sansone, C. dan Harackiewicz, J. M. (2000) *Intrinsic and extrinsic motivation: The search for optimal motivation and performance*. San Diego.

