**MOTIVASI DAN EMOSI**

Motivasi merupakan keinginan, hasrat motor penggerak dalam diri manusia, motivasi berhubungan dengan faktor psikologi manusia yang mencerminkan antara sikap, kebutuhan, dan kepuasan yang terjadi pada diri manusia sedangkan daya dorong yang diluar diri seseorang ditimbulkan oleh pimpinan. Motivasi mempersoalkan bagaimana cara mengarahkan daya dan potensi bawahan, agar mau bekerjasama secara produktif sehingga dapat mencapai dan mewujudkan tujuan perusahaan yang telah ditentukan. Pentingnya motivasi karena motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung prilaku manusia supaya mau bekerja sama secara giat sehingga mencapai hasil yang optimal. Suatu perusahaan dapat berkembang.dengan.baik.dan.mampu.mencapai.tujuannya,.karena.didasari....dengan motivasi..

Kesuksesan adalah impian setiap orang. Untuk mencapai kesuksesan tersebut, pasti diperlukan suatu motivasi untuk sukses yang kuat. Motivasi sukses yang kuat bisa kita ambil dari kisah kesuksesan orang lain. Dengan kisah-kisah sukses seseorang, maka kita bisa mengambil pelajaran dan motivasi penting yang dapat kita aplikasikan dalam kehidupan kita.

Beberapa orang sukses mengatakan bahwa motivasi yang kuat adalah sumber utama kesuksesan mereka. Namun tidak mudah untuk bisa memupuk motivasi itu dalam – dalam di dalam diri kita. Diperlukan suatu “makanan” tambahan yang terus menerus dan berkesinambungan. “Makanan” tambahan itu yaitu kisah sukses dan inspiratif orang lain yang akan semakin memperkuat motivasi dan kepercayaan diri kita.

Dengan membaca dan mengambil hikmah dari kisah sukses dan inspiratif orang lain, maka kita tidak akan kesulitan dalam membangun dan menanamkan motivasi untuk sukses yang kuat dalam diri kita.

**A.      Motivasi Sebagai Pendorong perilaku**

a)    Motif

Motif ialah suatu dorongan yang timbul dari dalam diri seseorang yang menyebabkan orang tersebut mau bertindak melakukan sesuatu.

Guna serta fungsi motif ialah:

·      Motif itu mendorong manusia untuk berbuat atau bertindak. Motif berfungsi sebagai penggerak atau sebagai motor yang memberikan energi (kekuatan) kepada seseorang untuk melakukan suatu tugas.

·      Motif itu menentukan arah perbuatan. Yakni kearah perwujudan suatu atau cita-cita.

·      Motif itu penyeleksi perbuatan kita. Artinya menentukan perbuatan-perbuatan mana yang harus dilakukan, yang serasi, guna mencapai tujuan itu dengan menyampingkan perbuatan yang tak bermanfaat bagi tujuan itu. Misalnya, seorang yang benar-benar ingin mencapai gelarnya sebagai sarjana, tidak akan menghambur-hamburkan waktunya dengan berfoya-foya atau bermain kartu, sebab perbuatan itu tidak cocok dengan tujuan.

Dalam percakapan sehari-hari motif itu dinyatakan dengan berbagai kata, seperti: hasrat, maksud, minat, tekad, kemauan, dorongan, kebutuhan, kehendak, cita-cita, kehausan, dan sebagainya.[[1]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=8949833466479081388" \l "_ftn1" \o ")

b)   Motivasi

Motivasi adalah “pendorongan” yakni suatu usaha yang disadari untuk mempengaruhi tingkah laku seseorang agar ia tergerak hatinya untuk bertindak melakukan sesuatu sehingga mencapai hasil dan tujuan tertentu.

Untuk memperjelas pengertian motivasi, perhatikan pertanyaan-pertanyaan berikut:

-            Bagaimanakah seorang guru memberikan motivasi kepada para siswanya agar mereka merasa senang membersihkan ruang kelasnya setiap harinya?

-            Apakah dengan memberikan hadiah dapat memotivasi anak untuk belajar lebih baik lagi?

Duncan, seorang ahli administrasi dalam bukunya Organizational Behavior, mengemukakan bahwa dalam konsep manajemen, motivasi berarti setiap usaha yang disadari untuk mempengaruhi prilaku seseorang agar meningkatkan kemampuannya secara maksimal untuk mencapai tujuan organisasi.

Hoy dan Miskel dalam buku Educational Administration (1982:137) mengemukakan bahwa “motivasi dapat didefinisikan sebagai kekuatan-kekuatan yang kompleks, dorongan-dorongan, kebutuhan-kebutuhan, pernyataan-pernyataan ketegangan (tension states), atau mekanisme-mekanisme lainnya yang memulai dan menjaga kegiatan-kegiatan yang diinginkan ke arah pencapaian tujuan-tujuan personal.”[[2]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=8949833466479081388" \l "_ftn2" \o ")

Tujuan Motivasi ialah: Secara umum dapat dikatakan bahwa tujuan motivasi adalah untuk mengerakkan atau menggugah seseorang agar timbul keinginan dan kemauannya untuk melakukan sesuatu sehingga menperoleh hasil atau mencapai tujuan tertentu.

Setiap tindakan motivasi mempunyai tujuan, makin jelas tujuan yang diharapkan atau yang akan dicapai, makin jelas pula bagaimana tindakan memotivasi itu dilakukan. Tindakan memotivasi akan lebih dapat berhasil jika tujuannya jelas dan disadari oleh yang memotivasi serta sesuain dengan kebutuhan orang dimotivasi. Oleh karena itu, setiap orang yang akan memberi motivasi harus mengenal dan memahami benar-benar latar belakang kehidupan, kebutuhan, dan kepribadian orang yang akan dimotivasi.

c)     Needs

Needs dari bahasa Inggris yang artinya membutukan atau kebutuhan, “motive is a need”. Clayton Alderfer dalam Ahira (2010) mengembangkan sebuah teori alternatif dari kebutuhan manusia pada akhir 1960. Teori ini membedakan kebutuhan yang telah dikembangkan oleh Maslow menjadi 3, yaitu :

1)   Kebutuhan eksistensi (existence needs) yang berkaitan dengan kebutuhan fisiologis dan keamanan.

2)   Kebutuhan hubungan (relatedness needs) yang berfokus pada bagaimana individu berhubungan lingkungan sosialnya.

3)   Kebutuhan pertumbuhan (growth needs) yang meliputi kebutuhan akan tumbuh sebagai manusia pada umumnya dan mengunakan kemampuanya untuk mencapai tujuan.[[3]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=8949833466479081388" \l "_ftn3" \o ")

d)   Instink

Berasal dari bahasa Inggris yang berarti suatu pola perilaku dan reaksi terhadap suatu rangsangan tertentu dan tidak dipelajari tapi telah ada sejak kelahiran suatu makhluk hidup dan diperoleh secara turun-temurun.[[4]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=8949833466479081388" \l "_ftn4" \o ") **William Mc. Dougal** adalah salah satu penganut dari teori insting ini. Berdasarkan teori ini semua pikiran dan perilaku kita merupakan hasil dari naluri yang diwariskan. Setiap orang mempunyai insting untuk belajar, mengingat,.dan.berperilaku..Contoh.dari.instink.seseorang.adalah.mempertahankan diri.

e)    Drive

Drive merupakan sebuah dorongan/energi  berperilaku untuk memenuhi kebutuhan tertentu. Sebuah keadaan tergugah yang terjadi karena adanya kebutuhan fisiologis. Individu akan mengupayakan untuk mencapai kebutuhan tertentu. Berdasar teori ini organisme berusaha mengurangi dorongan tersebut dengan berbuat sesuatu untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Disinilah timbul motivasi. Semua perilaku yang dilakukan pada teori drive-reduction ini bertujuan untuk menurunkan/mengurangi ketegangan yang terjadi. Ketegangan disini maksudnya adalah keadaan kekurangan sesuatu yang memberi energi untuk menghilangkan atau mengurangi keadaan kekuangan ini. Contohnya, kebutuhuan akan air, manusia akan mengurangi kebutuhan perasaan akan hausnya akan dengan minum air.[[5]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=8949833466479081388" \l "_ftn5" \o ")

Tujuan pengurangan dorongan ini adalah homoestatis, kecenderungan tubuh untuk mempertahankan keadaan yang seimbang dan tenang.

Teori ini dibedakan menjadi 2  dorongan, yakni :

1.    Primary drive : biological need (lapar, haus, sex).

2.    Secondary drive : drive yg bukan biological need (ex: need for achievement).

f)    Force

Force merupakan proses menekankan pada pemaksaan terhadap individu , yang dipengaruhi oleh faktor internal dan external, yang juga didalamnya terdapat proses kognitf, namun, pada akhirnya individu itu lah yang akan menentukan apakah ia akan melakukan potensi atau tidak.

**B.       Motif Primer dan Motif Sekunder**

Motif primer adalah motif yang bergantung pada keadaan organik individu, terjadi jika dilatar belakangi oleh proses fisiokemis didalam tubuh individu.

Motif sekunder adalah sebaliknya lebih cenderung pada hal-hal diluar tubuh atau berdasarkan pengalaman. Misalnya, mencapai sukses, menjadi perawat yang profesional, sosial, belajar, berprestasi, dan bekerja.

**C.      Daur Motivasi**

Prilaku terjadi karena suatu determinan tertentu, baik biologis, psikologis maupun yang berasal dari lingkungan. Determinasi ini akan merangsang timbulnya suatu keadaan (bio) psikologis tertentu dalam tubuh yang disebut “kebutuhan”, kebutuhan menciptakan suatu “keadaan tegang atau tension” yang mendorong “prilaku untuk memenuhi kebutuhan” tersebut atau prilaku instrumental.

Bila kebutuhan sudah terpenuhi maka ketegangan akan melemah atau “relief” sampai timbulnya ketegangan lagi karena munculnya kebutuhan baru, inilah yang dimaksud dengan “daur motivasi.” Bila determinan yang menimbulkan kebutuhan itu tidak ada lagi, maka daur tidak terjadi[[6]](https://www.blogger.com/blogger.g?blogID=8949833466479081388" \l "_ftn6" \o ").

**D.  Teori-Teori Motivasi**

Disini kita akan menjelaskan tentang beberapa teori dalam motivasi, diantara adalah:

a.    *Teori Hedonisme*

*Hedone*adalah bahasa Yunani yang berarti kesukaan, kesenangan atau kenikmatan. Hedonisme adalah suatu aliran di dalam filsafat yang memandang bahwa tujuan hidup yang utama pada manusia adalah mencari kesenangan (hedone) yang bersifat duniawi. Menurut pandangan hedonisme, manusia pada hakikatnya adalah makhluk yang mementingkan kehidupan yang penuh kesenangan dan kenikmatan. Oleh karena itu, setiap menghadapi persoalan yang perlu pemecahan, manusia cenderung memilih alternatif pemecahan yang dapat mendatangkan kesenangan daripada yang mengakibatkan kesukaran, kesulitan, penderitaan, dan sebagainya.

Implikasi dari teori ini ialah adanya anggapan bahwa semua orang akan cenderung menghindari hal-hal yang sulit dan menyusahkan, atau mengandung resiko berat, dan lebih suka melakukan sesuatu yang mendatangkan kesenangan baginya.

b.    *Teori Naluri*

Di dalam Bab III buku ini telah dikemukakan bahwa pada dasarnya manusia memiliki tiga dorongan nafsu pokok yang dalam hal ini disebut juga naluri, yaitu:

Ø  Dorongan nafsu (naluri) mempertahankan diri.

Yang dimaksud dengan mempertahankan diri disini adalah seseorang bisa mengontrol naluri atau nafsunya dari perbuatan negatif.

Ø  Dorongan nafsu (naluri) mengembangkan diri.

Yakni dorongan nafsu seseorang untuk hidup lebih berpotensi dan bermanfaat untuk masyarakat sekitar.

Ø  Dorongan nafsu (naluri) mengembangkan atau mempertahankan jenis.

Ialah penggabungan antara dorongan nafsu mempertahankan diri dengan dorongan nafsu mengembangkan diri atau jenis.

Dengan dimilikinya ketiga naluri pokok itu, maka kebiasaan-kebiasaan ataupun tindakan-tindakan dan tingkah laku manusia yang diperbuatnya sehari-hari mendapat dorongan atau digerakkan oleh ketiga naluri tersebut.

c.    *Teori Reaksi yang Dipelajari*

Teori ini berpandangan bahwa tindakan atau perilaku manusia tidak berdasarkan naluri-naluri, tetapi berdasarkan pola-pola tingkah laku yang dipelajari dari kebudayaan di tempat orang itu hidup.Orang belajar paling banyak dari lingkungan kebudayaan ditempat ia hidup dan dibesarkan. Oleh karena itu, teori ini disebut juga *teori lingkungan kebudayaan.*Menurut teori ini, apabila seorang pemimpin ataupun seorang pendidik akan memotivasi anak buah atau anak didiknya, pemimpin ataupun pendidik itu hendaknya mengetahui benar-benar latar belakang

**E.  Motivasi dan Emosi**

Emosi itu sendiri adalah pendorong terjadinya perilaku, tetapi hubungannya dengan motivasi itu seperti apa, belum terjawab sepenuhnya oleh psikolog.

Kebanyakan perilaku bermotivasi mempunyai komponen emosional (afektif). Komponen inilah yang menebakan perilaku tertentu cenderung dulang kembali (karena menghasilkan sesuatu yang menyenangkan) atau dijauhi/dihindari (karena menimbulkan sesuatu yang tidak disukai). Meskipun demikian, para ahli lebih memperhatikan perilaku terarah tujuan bila mempelajari motivasi dan pengalaman subjektif-afektif bila mempelajari emosi. Karena perilaku bermotivasi selalu mempunyai komponen afektif,  maka pengetahuan tentang perilaku apa dengan komponen afektif apa akan mempermudah usaha untuk memperbesar motivasi manusia. Usaha-usaha yang dibekali dengan pengetahuan seperti ini akan lebih strategis dalam memberikan insentif, hadiah, atau hukuman.

Dengan kata lain, emosi adalah cara bagaimana kebutuhan seorang manusia di penuhi. Kebutuhan untuk dilindungi, aman, berkuasa, mengontrol, tertarik, dan otonomi diri dipenuhi melalui emosi-emosi yang muncul.Misalnya kebutuhan berkuasa memunculkan rasa sombong dan bangga jika sudah berkuasa. Jika belum berkuasa, muncullah rasa was-was atau terancam pihak yang berkuasa, yang oleh karenanya mendorong untuk jadi berkuasa.

Sistem motivasional manusia dipercaya menunjukkan dirinya melalui emosi. Pada saat sebuah emosi muncul, itulah tanda bahwa motivasi tertentu menjadi aktif pada saat itu. Misalnya Anda merasa lapar, nah ketika Anda menemukan makanan, muncullah emosi tertentu yang menunjukkan aksesibilitas terhadap makanan itu. Jika makanan itu berbau dan berbelatung, mungkin muncul rasa jijik sehingga Anda tidak mau memakannya. Jika makanan itu dimakan, muncullah emosi lega.

Ratusan bahkan mungkin ribuan kata kata keseharian kita menunjukkan motif kita.seperti kebutuhan, tujuan, hasrat, keinginan, ambisi, harapan, lapar, haus, cinta bahkan balas dendam. Sejak jaman kuno, motivasi dikenal sebagai  penentu penting  emosi yang tercermin pada tingkah laku.

**F.   Motivasi, Belajar, dan Minat**

Minat adalah kecenderungan seseorang terhadap obyek atau sesuatu kegiatan yang digemari yang disertai dengan perasaan senang, adanya perhatian, dan keaktifan berbuat. Minat mengandung unsur kognisi (mengenal), emosi (perasaan), dan konasi (kehendak). Oleh sebab itu, minat dianggap sebagai respon yang sadar, sebab jika tidak demikian, minat tidak akan mempunyai arti apa-apa. Belajar itu menimbulkan suatu perubahan tingkah laku yang relatif tetap dan perubahan itu dilakukan lewat kegiatan, atau usaha yang disengaja. Minat sangat erat hubungannya dengan belajar, belajar tanpa minat akan terasa menjemukan, dalam kenyataannya tidak semua belajar siswa didorong oleh faktor minatnya sendiri, ada yang mengembangkan minatnya terhadap materi pelajaran dikarenakan pengaruh dari gurunya, temannya, orang tuanya.

Oleh sebab itu, sudah menjadi kewajiban dan tanggung jawab sekolah untuk menyediakan situasi dan kondisi yang bisa merangsang minat siswa terhadap belajar. Jadi, yang dimaksud dari minat belajar adalah aspek psikologi seseorang yang menampakkan diri dalam beberapa gejala, seperti : gairah, kemauan, perasaan suka untuk melakukan proses perubahan tingkah laku melalui berbagai kegiatan yang meliputi mencari pengetahuan dan pengalaman, dengan kata lain, minat belajar itu mempunyai ketergantungan pada faktor internal seseorang (siswa) seperti perhatian, kemauan dan kebutuhan terhadap belajar yang ditunjukkan melalui keantusiasan, partisipasi dan keaktifan dalam belajar.

Minat memegang peranan penting dalam kehidupannya dan mempunyai dampak yang besar atas prilaku dan sikap, minat menjadi sumber motivasi yang kuat untuk belajar, anak yang berminat terhadap sesuatu kegiatan baik itu bekerja maupun belajar, akan berusaha sekuat tenaga untuk mencapai tujuan yang diinginkan. William Amstrong (dalam Zanikhan, 2008), menyatakan bahwa konsentrasi tidak ada bila tidak ada minat yang memadai, seseorang tidak akan melakukan kegiatan jika tidak ada minat, Lester dan Alice Crow juga menekankan beberapa pentingnya minat untuk mencapai sukses dalam hidup sesorang.

Dalam hubungannya dengan pemusatan pemikiran, minat mempunyai peranan dalam memudahkan terciptanya pemusatan perhatian, dan mencegah gangguan perhatian dari luar (Gie, 2004:57). Oleh karena itu minat mempunyai pengaruh yang besar dalam belajar karena bila bahan pelajaran yang dipelajari tidak sesuai dengan minat siswa maka siswa tersebut tidak akan belajar dengan sebaik- baiknya, sebab tidak ada daya tarik baginya. Sedangkan bila bahan pelajaran itu menarik minat siswa, maka ia akan mudah dipelajari dan disimpan karena adanya minat sehingga menambah kegiatan belajar.

Fungsi minat dalam belajar lebih besar sebagai motivating force yaitu sebagai kekuatan yang mendorong siswa untuk belajar. Siswa yang berminat kepada pelajaran akan tampak terdorong terus untuk tekun belajar, berbeda dengan siswa yang sikapnya hanya menerima pelajaran. mereka hanya tergerak untuk mau belajar tetapi sulit untuk terus tekun karena tidak ada pendorongnya. Oleh sebab itu untuk memperoleh hasil yang baik dalam belajar seorang siswa harus mempunyai minat terhadap pelajaran sehingga akan mendorong ia untuk terus belajar.