BAB II
KUMPULAN KUTIPAN MOTIVASI DARI ORANG-ORANG SUKSES

II.1 Pengetian Kutipan

Kutipan adalah gagasan, ide, pendapat yang diambil dari berbagai sumber. Proses pengambilan gagasan itu disebut mengutip. Gagasan itu bisa diambil dari kamus, ensiklopedi, artikel, laporan, buku, majalah, internet, dan lain sebagainya. Dalam penulisan-penulisan ilmiah, artikel-artikel ilmiah, karya-karya tulis, maupun penulisan skripsi dan disertasi seringkali dipergunakan kutipan-kutipan untuk menegaskan isi uraian, atau untuk membuktikan apa yang dikatakan. Kutipan adalah salinan kalimat, paragraph, atau pendapat dari seorang pengarang atau ucapan orang terkenal karena keahliannya, baik yang terdapat dalam buku, jurnal, baik yang melalui media cetak maupun elektronik. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, kutipan adalah pengambilalihan satu kalimat atau lebih dari karya tulisan lain untuk tujuan ilustrasi atau memperkokoh argumen dalam tulisan sendiri. Mengutip itu berbeda dengan plagiat. Plagiat adalah mengambil karangan-karangan atau pendapat orang lain dan menjadikannya seolah-olah karangan atau pendapat tersebut dari diri sendiri.

II.1.1 Tujuan Kutipan

Tujuan kutipan adalah sebagai landasan teori untuk tulisan, serta sebagai penjelasan dan penguat pendapat yang dikemukakan.

II.1.2 Manfaat Kutipan

a) menunjukkan kualitas ilmiah yang lebih tinggi;
b) menunjukkan kecermatan yang lebih akurat;
c) memudahkan penilaian penggunaan sumber dana;
d) memudahkan pembedaan data pustaka dan ketergantungan tambahan;
e) mencegah pengulangan penulisan data pustaka;
f) meningkatkan estetika penulisan;
g) memudahkan peninjauan kembali penggunaan referensi,
h) memudahkan penyuntingan naskah yang terkait dengan data pustaka.

II.2.1 Kutipan Langsung *(Direct Quotation)*

kata-kata motivasi sering sekali dikutip oleh banyak orang karena dianggap cukup menarik dan bermakna. Kutipan terbagi dua yaitu kutipan langsung dan kutipan tidak langsung. Kutipan langsung adalah kutipan hasil penelitiaan atau pendapat orang lain yang sama persis dengan teks aslinya. Dalam hal ini penulis sama sekali tidak boleh merubah atau menghilangkan kata atau kalimat dari sumber aslinya. Dalam kutipan langsung, sebutkan sumber referensinya dengan menulis nama pengarang, tahun penerbitan, dan nomor halaman.

Contoh kutipan langsung:

a. Argumentasi adalah suatu bentuk retorika yang berusaha untuk mempengaruhi sikap dan pendapat orang lain, agar mereka itu percaya dan akhirnya bertindak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh penulis atau pembicara (Keraf, 1983: 3).
b. Menurut Gorys Keraf dalam bukunya Argumentasi dan Narasi (1983:3), argumentasi adalah suatu bentuk retorika yang berusaha untuk mempengaruhi sikap dan pendapat orang lain, agar mereka itu percaya dan akhirnya bertindak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh penulis atau pembicara.
c. Argumentasi adalah suatu bentuk retorika yang berusaha untuk mempengaruhi sikap dan pendapat orang lain, agar mereka itu percaya dan akhirnya bertindak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh penulis atau pembicara.

II.2.2 Kutipan Tidak Langsung *(Indirect Quotation)*

Begitu juga dengan kutipan tidak langsung yang sering digunakan oleh banyak orang. Kutipan tidak langsung adalah kutipan hasil penelitian atau pendapat orang lain yang dikemukakan dengan bahasa penulis sendiri dari hasil atau ringkasan dari sumber aslinya tanpa menghilangkan gagasan aslinya. Dalam kutipan tidak langsung, sumber rujukan harus dsebutkan, baik dengan nomor halaman atau tanpa nomor halaman.

Contoh kutipan tidak langsung:

a. Seperti dikatakan oleh Gorys Keraf (1983:3) bahwa argumentasi pada dasarnya tulisan yang bertujuan mempengaruhi keyakinan pembaca agar yakin akan pendapat penulis bahkan mau melakukan apa yangdikatakan penulis.
b. Argumentasi pada dasarnya tulisan yang bertujuan mempengaruhi keyakinan pembaca agar yakin akan pendapat penulis bahkan mau melakukan apa yang dikatakan penulis (Keraf, 1983:3).
c. Argumentasi pada dasarnya tulisan yang bertujuan mempengaruhi keyakinan pembaca agar yakin akan pendapat penulis bahkan mau melakukan apa yang dikatakan penulis.

Demi mempermudah dalam menulis karya tulis ilmiah disini akan menjelaskan cara penggunaan kutipan.

Kutipan langsung dapat dilakukan dengan cara:

- dalam bentuk aslinya, tidak disingkat, tidak dipotong, dan tidak diterjemahkan;
- dalam bentuk terjemahan;
- dalam bahasa aslinya, kemudian diterjemahkan;
- atau aslinya dimasukkan dalam lampiran, dan terjemahannya dimasukkan dalam teks.

Kutipan tidak langsung dapat dilakukan dengan cara:

- menggunakan kata-kata sendiri, akan tetapi pengertiannya tidak berbeda dengan ide/bahan/data orang lain yang dikutip;
- membuat tabel, peta, diagram dari data orang lain;
- menyusun bagan data orang lain;
- menyadur pendapat orang lain.

II.3 Pengertian Motivasi

Kata motivasi sering sekali diucapkan oleh setiap orang. Istilah motivasi berasal dari bahasa latin movere yang berarti dorongan atau menggerakkan. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, motivasi merupakan dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan sesuatu tindakan dengan tujuan tertentu. Dorongan itu datangnya dari luar diri seseorang yang

disebut dorongan ekstrinsik dan dorongan atau keinginan yang tidak perlu disertai perangsanan dari luar disebut dorongan intrinsik. Motivasi memiliki peranan yang sangat penting dalam kehidupan karena motivasi adalah pendorong yang mempengaruhi perilaku manusia, sehingga mau bekerja giat dan antusias mecapai hasil yang maksimal.

Motivasi adalah proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan seorang individu untuk mencapai tujuanya. Berdasarkan teori hierarki kebutuhan Abraham Maslow, teori X dan teori Y Douglas McGregor maupun teori motivasi kontemporer, arti motivasi adalah 'alasan' yang mendasari sebuah perbuatan yang dilakukan oleh seorang individu.

Seseorang dikatakan memiliki motivasi tinggi dapat diartikan orang tersebut memiliki alasan yang sangat kuat untuk mencapai apa yang diinginkannya dengan mengerjakan pekerjaannya yang sekarang. Berbeda dengan motivasi dalam pengertian yang berkembang di masyarakat yang seringkali disamakan dengan 'semangat', seperti contoh dalam percakapan "saya ingin anak saya memiliki motivasi yang tinggi". Statemen ini bisa diartikan orang tua tersebut menginginkan anaknya memiliki semangat belajar yang tinggi. Maka, perlu dipahami bahwa ada perbedaan penggunaan istilah motivasi di masyarakat. Ada yang mengartikan motivasi sebagai sebuah alasan, dan ada juga yang mengartikan motivasi sama dengan semangat.

Dalam hubungan antara motivasi dan intensitas, intensitas terkait dengan seberapa giat seseorang berusaha, tetapi intensitas tinggi tidak menghasilkan prestasi kerja yang memuaskan kecuali upaya tersebut dikaitkan dengan arah yang menguntungkan organisasi. Sebaliknya elemen yang terakhir, ketekunan, merupakan ukuran mengenai berapa lama seseorang dapat mempertahankan usahanya.

Berikut merupakan pengertian motivasi menurut beberapa ahli :

a. Menurut Victor H. Vroom, motivasi ialah sebuah akibat dari suatu hasil yang ingin diraih atau dicapai oleh seseorang dan sebuah perkiraan bahwa apa yang dilakukannya akan mengarah pada hasil yang diinginkannya.
b. Robbins dan Judge, motivasi ialah suatu proses yang menjelaskan intensitas, arah dan ketekunan individu agar dapat mencapai tujuannya.
c. Mc. Donald, motivasi ialah sebuah perubahan energi yang ada dalam diri seseorang yang ditandakan dengan adanya rasa *(feeling)* dan didahului dengan respon adanya sebuah tujuan.
d. Azwar, motivasi merupakan sebuah rangsangan atau dorongan yang dimiliki oleh seseorang atau sekelompok masyarakat yang ingin bekerjasama secara maksimal dalam melakukan sesuatu yang sudah direncanakan untuk mencapai sebuah tujuan yang sudah ditetapkan.
e. Malayu, menjelaskan bahwa motivasi diambil dari kata latin yaitu movere yang artinya dorongan atau pemberian daya penggerak yang dapat menciptakan suatu kegairahan kerja seseorang agar mereka mau bekerja efektif, bekerjasama dan terintegrasi dengan segala upaya untuk mencapai sebuah kepuasan.
f. Edwin B. Flippo, disebutkan bahwa motivasi merupakan suatu keahlian dalam mengarahkan seorang pegawai & sebuah organisasi agar dapat bekerja supaya berhasil, hingga para pegawai dan tujuan dari organisasi tersebut tercapai.
g. American Encyclopedia, disebutkan bahwa motivasi sebagai sebuah kecendrungan yang ada didalam diri seseorang yang membangkitkan topangan & mengarahkan tindak-tanduknya.
h. G. R. Terry, menjelaskan bahwa motivasi ialah sebuah keinginan yang ada pada diri seseorang yang merangsangnya untuk melakukan berbagai tindakan.

II.4 Sejarah Teori Motivasi

Tahun 1950an merupakan periode perkembangan konsep-konsep motivasi. Teori-teori yang berkembang pada masa ini adalah hierarki teori kebutuhan, teori X dan Y, dan teori dua faktor.Teori-teori kuno dikenal karena merupakan dasar berkembangnya teori yang ada hingga saat ini yang digunakan oleh manajer pelaksana di organisasi-organisasi di dunia dalam menjelaskan motivasi karyawan.

II.4.1 Teori Hierarki Kebutuhan

Teorim hierarki kebutuhan merupakan teori motivasi yang paling terkenal milik Abraham Maslow. Menurut Abraham Maslow manusia mempunyai lima kebutuhan yang membentuk tingkatan-tingkatan atau disebut juga hirarki dari yang paling penting hingga yang tidak penting dan dari yang mudah hingga yang sulit untuk dicapai atau didapat.



Gambar II.4 teori kebutuhan maslow

Sumber :http://lecture.bdyzone.com/

Lima kebutuhan dasar Maslow yaitu fisiologis (rasa lapar, haus, seksual, dan kebutuhan fisik lainnya), rasa aman (rasa ingin dilindungi dari bahaya fisik dan emosional), sosial (rasa kasih sayang, kepemilikan, penerimaan, dan persahabatan), penghargaan (faktor penghargaan internal dan eksternal), dan aktualisasi diri (pertumbuhan, pencapaian potensi seseorang, dan pemenuhan diri sendiri). Kebutuhan fisiologis dan rasa aman dideskripsikan sebagai kebutuhan tingkat bawah sedangkan kebutuhan sosial, penghargaan, dan aktualisasi diri sebagai kebutuhan tingkat atas. Perbedaan antara kedua tingkat tersebut adalah dasar pemikiran bahwa kebutuhan tingkat atas dipenuhi secara internal sementara

kebutuhan tingkat rendah secara dominan dipenuhi secara eksternal.

II.4.1.1 Hierarki Kebutuhan Maslow

II.4.1.1.1. Kebutuhan Fisiologis

Kebutuhan paling dasar pada setiap orang adalah kebutuhan fisiologis yakni, kebutuhan untuk mempertahankan hidupnya secara fisik. Kebutuhan-kebutuhan itu seperti kebutuhan akan makanan, minuman, tempat berteduh, seks, tidur dan oksigen. Kebutuhan-kebutuhan fisiologis adalah potensi paling dasar dan besar bagi semua pemenuhan kebutuhan di atasnya. Manusia yang lapar akan selalu termotivasi untuk makan, bukan untuk mencari teman atau dihargai. Manusia akan mengabaikan atau menekan dulu semua kebutuhan lain sampai kebutuhan fisiologisnya itu terpuaskan. Di masyarakat yang sudah mapan, kebutuhan untuk memuaskan rasa lapar adalah sebuah gaya hidup. Mereka biasanya sudah memiliki cukup makanan, tetapi ketika mereka berkata lapar maka yang sebenarnya mereka pikirkan adalah citarasa makanan yang hendak dipilih, bukan rasa lapar yang dirasakannya. Seseorang yang sungguh-sungguh lapar tidak akan terlalu peduli dengan rasa, bau, temperatur ataupun tekstur makanan.

Kebutuhan fisiologis berbeda dari kebutuhan-kebutuhan lain dalam dua hal. Pertama, kebutuhan fisiologis adalah satu-satunya kebutuhan yang bisa terpuaskan sepenuhnya atau minimal bisa diatasi. Manusia dapat merasakan cukup dalam aktivitas makan sehingga pada titik ini, daya penggerak untuk makan akan hilang. Bagi seseorang yang baru saja menyelesaikan sebuah santapan besar, dan kemudian membayangkan sebuah makanan lagi sudah cukup untuk membuatnya mual. Kedua, yang khas dalam kebutuhan fisiologis adalah hakikat pengulangannya. Setelah manusia makan, mereka akhirnya akan menjadi lapar lagi dan akan terus menerus mencari makanan dan air lagi. Sementara kebutuhan di tingkatan yang lebih tinggi tidak terus menerus muncul. Sebagai contoh, seseorang yang minimal terpenuhi sebagian kebutuhan mereka untuk dicintai dan dihargai akan tetap merasa yakin bahwa mereka dapat mempertahankan pemenuhan terhadap kebutuhan tersebut tanpa harus mencari-carinya lagi.

II.4.1.1.2. Kebutuhan Akan Rasa Aman

Setelah kebutuhan-kebutuhan fisiologis terpuaskan secukupnya, muncullah apa yang disebut Maslow sebagai kebutuhan-kebutuhan akan rasa aman. Kebutuhan-kebutuhan akan rasa aman ini diantaranya adalah rasa aman fisik, stabilitas, ketergantungan, perlindungan dan kebebasan dari daya-daya mengancam seperti perang, terorisme, penyakit, takut, cemas, bahaya, kerusuhan dan bencana alam. Kebutuhan akan rasa aman berbeda dari kebutuhan fisiologis karena kebutuhan ini tidak bisa terpenuhi secara total. Manusia tidak pernah dapat dilindungi sepenuhnya dari ancaman-ancaman meteor, kebakaran, banjir atau perilaku berbahaya orang lain.

Menurut Maslow, orang-orang yang tidak aman akan bertingkah laku sama seperti anak-anak yang tidak aman. Mereka akan bertingkah laku seakan-akan selalu dalam keadaan terancam besar. Seseorang yang tidak aman memiliki kebutuhan akan keteraturan dan stabilitas secara berelebihan serta akan berusaha keras menghindari hal-hal yang bersifat asing dan yang tidak diharapkannya.

II.4.1.1.3. Kebutuhan Akan Rasa Memiliki dan Kasih Sayang

Jika kebutuhan fisiologis dan kebutuhan akan rasa aman telah terpenuhi, maka muncullah kebutuhan akan cinta, kasih sayang dan rasa memiliki-dimiliki. Kebutuhan-kebutuhan ini meliputi dorongan untuk bersahabat, keinginan memiliki pasangan dan keturunan, kebutuhan untuk dekat pada keluarga dan kebutuhan antarpribadi seperti kebutuhan untuk memberi dan menerima cinta. Seseorang yang kebutuhan cintanya sudah relatif terpenuhi sejak kanak-kanak tidak akan merasa panik saat menolak cinta. Ia akan memiliki keyakinan besar bahwa dirinya akan diterima orang-orang yang memang penting bagi dirinya. Ketika ada orang lain menolak dirinya, ia tidak akan merasa hancur. Bagi Maslow, cinta menyangkut suatu hubungan sehat dan penuh kasih mesra antara dua orang, termasuk sikap saling percaya. Sering kali cinta menjadi rusak jika salah satu

pihak merasa takut jika kelemahan-kelemahan serta kesalahan-kesalahannya. Maslow juga mengatakan bahwa kebutuhan akan cinta meliputi cinta yang memberi dan cinta yang menerima. Kita harus memahami cinta, harus mampu mengajarkannya, menciptakannya dan meramalkannya. Jika tidak, dunia akan hanyut ke dalam gelombang permusuhan dan kebencian.

II.4.1.1.4. Kebutuhan Akan Penghargaan

Setelah kebutuhan dicintai dan dimiliki tercukupi, manusia akan bebas untuk mengejar kebutuhan akan penghargaan. Maslow menemukan bahwa setiap orang yang memiliki dua kategori mengenai kebutuhan penghargaan, yaitu kebutuhan yang lebih rendah dan lebih tinggi. Kebutuhan yang rendah adalah kebutuhan untuk menghormati orang lain, kebutuhan akan status, ketenaran, kemuliaan, pengakuan, perhatian, reputasi, apresiasi, martabat, bahkan dominasi. Kebutuhan yang tinggi adalah kebutuhan akan harga diri termasuk perasaan, keyakinan, kompetensi, prestasi, penguasaan, kemandirian dan kebebasan. Sekali manusia dapat memenuhi kebutuhan untuk dihargai, mereka sudah siap untuk memasuki gerbang aktualisasi diri, kebutuhan tertinggi yang ditemukan Maslow.

II.4.1.1.5. Kebutuhan Akan Aktualisasi Diri

Tingkatan terakhir dari kebutuhan dasar Maslow adalah aktualisasi diri. Kebutuhan aktualisasi diri adalah kebutuhan yang tidak melibatkan keseimbangan, tetapi melibatkan keinginan yang terus menerus untuk memenuhi potensi. Maslow melukiskan kebutuhan ini sebagai hasrat untuk semakin menjadi diri sepenuh kemampuannya sendiri, menjadi apa saja menurut kemampuannya. Awalnya Maslow berasumsi bahwa kebutuhan untuk aktualisasi diri langsung muncul setelah kebutuhan untuk dihargai terpenuhi. Akan tetapi selama tahun 1960-an, ia menyadari bahwa banyak anak muda di Brandeis memiliki pemenuhan yang cukup terhadap kebutuhan-kebutuhan lebih rendah seperti reputasi dan harga diri, tetapi mereka belum juga bisa mencapai aktualisasi diri.

II.4.2 Teori X dan Teori Y

Douglas McGregor menemukan teori X dan teori Y setelah mengkaji cara para manajer berhubungan dengan para karyawan. Kesimpulan yang didapatkan adalah pandangan manajer mengenai sifat manusia didasarkan atas beberapa kelompok asumsi tertentu dan bahwa mereka cenderung membentuk perilaku mereka terhadap karyawan berdasarkan asumsi-asumsi tersebut.

Ada empat asumsi yang dimiliki manajer dalam teori X.

a. Karyawan pada dasarnya tidak menyukai pekerjaan dan sebisa mungkin berusaha untuk menghindarinya.
b. Karena karyawan tidak menyukai pekerjaan, mereka harus dipakai, dikendalikan, atau diancam dengan hukuman untuk mencapai tujuan.
c. Karyawan akan mengindari tanggung jawab dan mencari perintah formal, di mana ini adalah asumsi ketiga.
d. Sebagian karyawan menempatkan keamanan di atas semua faktor lain terkait pekerjaan dan menunjukkan sedikit ambisi.

Bertentangan dengan pandangan-pandangan negatif mengenai sifat manusia dalam teori X, ada pula empat asumsi positif yang disebutkan dalam teori Y.

a. Karyawan menganggap kerja sebagai hal yang menyenangkan, seperti halnya istirahat atau bermain.
b. Karyawan akan berlatih mengendalikan diri dan emosi untuk mencapai berbagai tujuan.
c. Karyawan bersedia belajar untuk menerima, mencari, dan bertanggungjawab. Karyawan mampu membuat berbagai keputusan inovatif yang diedarkan ke seluruh populasi, dan bukan hanya bagi mereka yang menduduki posisi manajemen.

II.5 Teori Motivasi Kontemporer

David McClelland, pencetus Teori Kebutuhan. Teori motivasi kontemporer bukan teori yang dikembangkan baru-baru ini, melainkan teori yang menggambarkan kondisi pemikiran saat ini dalam menjelaskan motivasi karyawan Teori motivasi kontemporer mencakup:

II.5.1 Teori Kebutuhan McClelland

Teori kebutuhan McClelland dikembangkan oleh David McClelland dan teman-temannya. Teori kebutuhan McClelland berfokus pada tiga kebutuhan yang didefinisikan sebagai berikut:

a. kebutuhan berprestasi: dorongan untuk melebihi, mencapai standar-standar, berusaha keras untuk berhasil.
b. kebutuhan berkuasa: kebutuhan untuk membuat individu lain berperilaku sedemikian rupa sehingga mereka tidak akan berperilaku sebaliknya.
c. kebutuhan berafiliasi: keinginan untuk menjalin suatu hubungan antarpersonal yang ramah dan akrab.

II.5.2 Teori Evaluasi Kognitif

Teori evaluasi kognitif adalah teori yang menyatakan bahwa pemberian penghargaan-penghargaan ekstrinsik untuk perilaku yang sebelumnya memuaskan secara intrinsik cenderung mengurangi tingkat motivasi secara keseluruhan. Teori evaluasi kognitif telah diteliti secara eksensif dan ada banyak studi yang mendukung.

II.5.3 Teori Penentuan Tujuan

Teori penentuan tujuan adalah teori yang mengemukakan bahwa niat untuk mencapai tujuan merupakan sumber motivasi kerja yang utama. Artinya, tujuan memberitahu seorang karyawan apa yang harus dilakukan dan berapa banyak usaha yang harus dikeluarkan.

II.5.4 Teori Penguatan

Teori penguatan adalah teori di mana perilaku merupakan sebuah fungsi dari konsekuensi-konsekuensinya jadi teori tersebut mengabaikan keadaan batin individu dan hanya terpusat pada apa yang terjadi pada seseorang ketika ia melakukan tindakan.

II.5.5 Teori Keadilan

Teori keadilan adalah teori bahwa individu membandingkan masukan-masukan

dan hasil pekerjaan mereka dengan masukan-masukan dan hasil pekerjaan orang lain, dan kemudian merespons untuk menghilangkan ketidakadilan.

II.5.6 Teori Harapan

Teori harapan adalah kekuatan dari suatu kecenderungan untuk bertindak dalam cara tertentu bergantung pada kekuatan dari suatu harapan bahwa tindakan tersebut akan diikuti dengan hasil yang ada dan pada daya tarik dari hasil itu terhadap individu tersebut.

II.6 Area Motivasi Manusia

Empat area utama motivasi manusia adalah makanan, cinta, seks, dan pencapaian. Tujuan-tujuan yang mendasari motivasi ditentukan sendiri oleh individu yang melakukannya, individu dianggap tergerak untuk mencapai tujuan karena motivasi intrinsik (keinginan beraktivitas atau meraih pencapaian tertentu semata-mata demi kesenangan atau kepuasan dari melakukan aktivitas tersebut), atau karena motivasi ekstrinsik, yakni keinginan untuk mengejar suatu tujuan yang diakibatkan oleh imbalan-imbalan eksternal. disamping itu terdapat pula fsktor yang lain yang mendukung diantaranya ialah faktor internal yang datang dari dalam diri orang itu sendiri.

II.7 Variable-Variable Motivasi

Kerlinger, N. Fred dan Elazar J. Pedhazur (1987) dalam Cut Zurnali (2004), menyatakan bahwa variabel motivasi terdiri dari: (1) Motif atas kebutuhan dari pekerjaan (Motive); (2) Pengharapan atas lingkungan kerja (Expectation); (3) Kebutuhan atas imbalan (Insentive). Hal ini juga sesuai dengan yang di kemukakan Atkinson (William G Scott, 1962: 83), memandang bahwa motivasi adalah merupakan hasil penjumlahan dari fungsi-fungsi motive, harapan dan insentif (Atkinson views motivation strengh in the form of an equattion-motivation = f (motive + expectancy + incentive).

Jadi, mengacu pada pendapat-pendapat para ahli di atas, Cut Zurnali (2004) mengemukakan bahwa motivasi karyawan dipengaruhi oleh motif, harapan dan

insentif yang diinginkan. Dalam banyak penelitian di bidang manajemen, administrasi, dan psikologi, variabel-variabel motivasi ini sering digunakan. Berikut akan dijelaskan masing-masing variabel motivasi tersebut.

II.7.1 Motif

Menurut Cut Zurnali (2004), motif adalah faktor-faktor yang menyebabkan individu bertingkah laku atau bersikap tertentu. Jadi dicoba untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan seperti kebutuhan apa yang dicoba dipuaskan oleh seseorang? Apa yang menyebabkan mereka melakukan sesuatu pekerjaan atau aktivitas. Ini berarti bahwa setiap individu mempunyai kebutuhan yang ada di dalam dirinya (inner needs) yang menyebabkan mereka didorong, ditekan atau dimotivasi untuk memenuhinya. Kebutuhan tertentu yang mereka rasakan akan menentukan tindakan yang mereka lakukan.

Lebih lanjut Cut Zurnali mengutip pendapat Fremout E. kast dan james E. Rosenzweig (1970) yang mendefinisikan motive sebagai : a *motive what prompts a person to act in a certain way or at least develop appropensity for speccific behavior. The urge to action can tauched off by an external stimulus, or it can be internally generated in individual thought processes.* Jadi motive adalah suatu dorongan yang datang dari dalam diri seseorang untuk melakukan atau sedikitnya adalah suatu kecenderungan menyumbangkan perbuatan atau tingkah laku tertentu.

William G Scott (1962: 82) menerangkan tentang motive adalah kebutuhan yang belum terpuaskan yang mendorong individu untuk mencapai tujuan tertentu. Secara lengkap motiv menurut Scott motive are unsatiesfied need which prompt an individual toward the accomplishment of aplicable goals. Berdasarkan uraian di atas dapat dikatakan, motive adalah dorongan yang ada di dalam diri seseorang untuk melakukan perbuatan guna memenuhi kepuasannya yang belum terpuaskan. Selain itu, Maslow sebagaimana diungkap pada halaman sebelumnya membagi kebutuhan manusia ke dalam beberapa hirarki, yakni kebutuhan-kebutuhan fisik,

keselamatan dan keamanan, sosial, penghargaan atau prestise dan kebutuhan aktualisasi diri.

II.7.2 Harapan

Mengacu pada pendapat Victor Vroom, Cut Zurnali (2004)mengemukakan bahwa ekspektasi adalah adanya kekuatan dari kecenderungan untuk bekerja secara benar tergantung pada kekuatan dari pengharapan bahwa kerja akan diikuti dengan pemberian jaminan, fasilitas dan lingkungan atau outcome yang menarik. RL.Kahn dan NC Morce (1951: 264) secara singkat mengemukakan pendapatan mereka tentang expectation, yakni *Expectation which is the probability that the act will obtain the goal.* Jadi harapan adalah merupakan kemungkinan bahwa dengan perbuatan akan mencapai tujuan. Arthur levingson dalam buku Vilfredo Pareto (1953: 178) menyatakan : *The individual is influenced in his action by two major sources of role expectation the formal demands made by the company as spalled out in the job, and the informal expectation forces make behavioral demans on the individual attemps to structure the social situation and the devine his place in it.*

Dengan merumuskan beberapa pendapat para ahli, Cut Zurnali (2004) menyatakan bahwa terdapat dua sumber besar yang dapat mempengaruhi kelakuan individu, yaitu : sumber-sumber harapan yang berkenaan dengan peranannya antara lain, tuntutan formal dari pihak pekerjaan yang terperinci dalam tugas yang seharusnya dilakukan. Dan tuntutan informal yang dituntut oleh kelompok-kelompok yang ditemui individu dalam lingkungan kerja. Di samping itu, menurut Wiliam G Scott (1962: 105), addtionally, as could be anticipated, the groups themselves can be axpected to interact, effecting the others expectations. Ternyata kelompok karyawan sendiri dapat juga mempengaruhi harapan-harapan yang akan dicapainya. Dan dengan adanya keyakinan atau pengharapan untuk sukses dapat memotivasi seseorang untuk mewujudkan atau menggerakkan usahanya (Gary Dessler, 1983: 66). Selanjutnya Vroom yang secara khusus memformulasikan teori expectancy mengajukan 3 (tiga) konsep konsep dasar,

yaitu : (1) Valence atau kadar keinginan seseorang; (2) Instrumentality atau alat perantara; (3) Expectacy atau keyakinan untuk mewujudkan keinginan itu sendiri (Gary Dessler, 1983: 66).

II.7.3 Insentif

Dalam kaitannya dengan insentif (incentive), Cut Zurnali mengacu pada pendapat Robert Dubin (1988) yang menyatakan bahwa pada dasarnya incentive itu adalah peransang, tepatnya pendapat Dubin adalah *incentive are the inducement placed the course of an going activities, keeping activities toward directed one goal rather than another.* Arti pendapat itu kurang lebih, insentif adalah perangsang yang menjadikan sebab berlangsungnya kegiatan, memelihara kegiatan agar mengarah langsung kepada satu tujuan yang lebih baik dari yang lain. Morris S. Viteles (1973: 76) merumuskan insentif sebagai keadaan yang membangkitkan kekuatan dinamis individu, atau persiapan-persiapan dari pada keadaan yang mengantarkan dengan harapan dapat mempengaruhi atau mengubah sikap atau tingkah laku orang-orang. Secara lebih lengkap Viteles menyatakan : *incentive are situasions which function in arousing dynamis forces in the individual, or managements of conditions introduced with the expectation of influencing or altering the behavior of people.*

Menurut Cut Zurnali, pendapat yang mengemukakan bahwa insentif adalah suatu perangsang atau daya tarik yang sengaja diberikan kepada karyawan dengan tujuan agar karyawan ikut membangun, memelihara dan mempertebal serta mengarahkan sikap atau tingkah laku mereka kepada satu tujuan yang akan dicapai perusahaan. Joseph Tiffin (1985: 267) mengatakan bahwa pemnberian insentif sangat diperlukan terutama apabila karyawan tidak banyak mengetahui tentang hal apa yang akan dilakukannya. Berikut secara lengkap diuraikan pendapat Tiffin: *ordinary speaking, people will not learn very much about anything unless they are motivated to do so, that is, unless they are supplied with an adequate incentive.* Maknanya bahwa seseorang tidak banyak mengetahui tentang sesuatu hal, apabila mereka tidak didorong untuk melakukan pekerjaan

yang demikian itu, yaitu apabila mereka tidak dibekali dengan insentif secara cukup.

II.8 Kutipan Motivasi

Kutipan motivasi adalah suatu kalimat berupa pendapat atau hasil pemikiran seseorang terhadap sesuatu hal yang dia yakini kebenaranya yang dapat mendorong dirinya untuk mengerjakan sesuatu semaksimal mungkin untuk mendapatkan sesuatu hal. Kutipan motivasi itu bisa kita dapat dari orang lain, buku, film dan bisa juga kita buat sendiri sesuai dengan kebutuhan kita. Kutipan motivasi sering sekali kita jumpai setiap hari, baik berupa slogan singkat maupun dalam bentuk kalimat yang panjang. Kutipan motivasi itu biasanya selalu diikuti oleh nama pemilik ataupun sumber dari kutipan motivasi tersebut di awal atau di akhir kutipan. Setiap kutipan motivasi memiliki penafsiran yang berbeda-beda setiap orang dan tentunya memiliki tujuan yang berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan.

Seseorang membutuhkan kata-kata motivasi disaat dia sedang merasa terpuruk, sedih, kecewa, putus asa,kehilangan rasa percaya diri, berpikiran negative, mengeluh dan menyerah.Tapi banyak juga diantara kita selalu memberikan dorongan melalui kutipan-kutipan motivasi setiap harinya agar tetap lebih semangat menjalani aktivitas setiap harinya.

II.9 Pengertian Sukses

Sukses adalah ketika kita mampu melewati semua proses untuk mencapai hal yang kita inginkan. Proseslah yang lebih penting dari hasil. Dari proses kita bisa banyak belajar untuk mencapai hal yang ingin kita capai. Berikut ini pengertian sukses menurt orang sukses dalam bidangnya masing-masing:

a. Menurut Brian Tracy sukses di artikan sebagai berikut. *"Success is the ability to live your life the way you want to live it, doing what you most enjoy, surrounded by people who you admire and respect."- Brian Tracy, Million Dollar Habits.* Artinya : Sukses adalah kemampuan untuk menjalani hidup Anda sesuai dengan keinginan Anda, melakukan apa yang

yang paling dinikmati, dikelilingi oleh orang-orang Anda senangi dan hormati.

b. Kalau menurut Zig Ziglar pengertian sukses adalah "mendapatkan banyak hal yang bisa dibeli oleh uang – dan semua hal yang tak bisa dibeli oleh uang. Anda bisa membeli kasur, tapi Anda tak bisa membeli tidur yang nyenyak."
c. Miliuner Richard Branson percaya bahwa kesuksesan adalah soal keterlibatan. Dengan kekayaan sekitar US$ 5 triliun, pendiri Virgin Group ini tetap melibatkan dirinya dalam aktivitas perusahaan miliknya. Dalam blog Virgin, ia menulis, "Definisi kesuksesan? Makin sering Anda terlibat secara aktif dan praktis, Anda semakin merasa sukses."
d. Guru spiritual Deepak Chopra percaya bahwa sukses adalah tentang perkembangan yang konstan. Dalam bukunya *The Seven Spiritual Laws of Success,* ia menuliskan bahwa kesuksesan dalam hidup bisa didefinisikann sebagai ekspansi kontinyu akan kebahagiaan dan realisasi yang progresif dari tujuan yang berharga.
e. Thomas Edison, ilmuwan dan pemilik 1.000 hak paten memiliki etos kerja yang keras. Ia bekerja 72 jam. Jadi wajar jika definisi sukses sama dengan ambisius. Menurutnya sukses adalah 1% inspirasi dan 99% keringat.
f. Arianna Huffington, pemimpin Huffington Post, mengatakan bahwa metrik kesuksesan tak cukup hanya uang dan kekuasaan. Harus ada metrik ketiga, yaitu kesejahteraan, kebijaksanaan, mimpi, dan berderma. Menurutnya faktor-faktor itulah yang menjaga psikologi kehidupan kita dan merupakan kesuksesan yang sebenarnya.
g. Penulis Maya Angelou yang baru saja wafat di usia 86 beberapa hari lalu, pernah mengatakan bahwa sukses adalah jika seseorang menyukai dirinya, menyukai apa yang dilakukannya, dan menyukai bagaimana ia melakukan pekerjaannya.
h. Politikus Inggris, Winston Churcil mengatakan bahwa sukses adalah keras hati. Karir politik Churchill berlangsung pada masa-masa sulit di era kebangkitan militer Hitler. Tak heran jika definis sukses menurutnya adalah kegagalan-kegagalan tanpa kehilangan antusiasme.

Setiap orang ingin sukses dan untuk mencapai kesuksesan tersebut membutuhkan proses yang panjang dan usaha yang sungguh-sungguh. Di era zaman sekarng ini sudah mulai banyak mahasiswa-mahasiswi untuk mulai berbisnis kecil-kecilan semasa duduk di bangku kuliah maupun disaat mereka telah lulus kulihauntuk mencari uang tambahan, mengasah skill sesuai dengan jurusannya atau pun untuk menjadikannya sebagai profesi dimasa depannya kelak. Memulai suatu bisnis tidak lah gampang, kita harus belajar banyak dan terjun langsung ke lapangan. Bagi para pemula bisnis sering sekali putus asa dan menyerah.Dalam ilmu ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba. Berikut ini pengertian bisnis menurut para ahli:

a. Huat, T Chwee,1990 Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan semua aktifitas dan institusi yang memproduksi barang & jasa dalam kehidupan sehari-hari. Bisnis sebagai suatu sistem yang memproduksi barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan masyarakat *(bussinessis then simply a system that produces goods and service to satisfy the needs of our society)*.

b. Steinford (1979) *Business is an institution which produces goods and services demanded by people."* Artinya bisnis ialah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba.

c. Griffin dan ebert (1996) *"Business is all those activities involved in providing the goods and services needed or desired by people".* Dalam pengertian ini bisnis sebagai aktifitas yang menyediakan barang atau jasa yang diperlukan atau diinginkan oleh konsumen. Dapat dilakukan oleh organisasi perusahaan yang memilki badan hukum, perusahaan yang memiliki badan usaha, maupun perorangan yang tidak memilki badan hukum maupun badan usaha seperti pedagang kaki lima, warung yang

tidak memiliki Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dan Surat Izin Tempat Usaha (SIUP) serta usaha informal lainnya.

d. Hughes dan Kapoor *"Business is an organization that provides goods or services in order toearn provit".* Sejalan dengan definisi tersebut, aktifitas bisnis melalui penyediaan barang dan jasa bertujuan untuk menghasilkan profit (laba). Suatu perusahaan dikatakan menghasilkan laba apabila total penerimaan pada suatu periode *(Total Revenues)* lebih besar dari total biaya *(Total Costs)* pada periode yang sama. Laba merupakan daya tarik utama untuk melakukan kegiatan bisnis, sehingga melalui laba pelaku bisnis dapat mengembangkan skala usahanya untuk meningkatkan laba yang lebih besar.
e. Allan Afuah (2004) *"Business is the organized effort of individuals to produce and sell for a provit, the goods and services that satisfy societies needs. The general term business refer to all such efforts within a society or within an industry"*. Maksudnya Bisnis ialah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan ada dalam industri. Orang yang mengusahakan uang dan waktunya dengan menanggung resiko dalam menjalankan kegiatan bisnis disebut *Entrepreneur*.
f. Glos, Steade dan Lowry (1996) Bisnis merupakan sekumpulan aktifitas yang dilakukan untuk menciptakan dengan cara mengembangkan dan mentransformasikan berbagai sember daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan konsumen.
g. Musselman dan Jackson (1992) Bisnis adalah jumlah seluruh kegiatan yang diorganisir oleh orang-orang yang berkecimpung dalam bidang perniagaan dan industry yang menyediakan barang dan jasa untuk kebutuhan mempertahankan dan memperbaiki standard serta kualitas hidup mereka.

Berdasarkan penjelasan mengenai sukses dan bisnis diatas maka sangat tepat diperlukan suatu media sebagai pengingat informasi "motivasi" agar kita tetap termotivasi untuk mencapai goal yang ingin dicapai.Khususnya bagi mahasiswa/I

dan start up (pemula – yang bergerak dalam berbisnis).

II.10 Metode dan Media Sebagai Pengingat Informasi Untuk Mahasiswa Sebagai Pemula Bisnis (Business Start Up)

Bagi para *start up* (pemula) sering sekali menyerah sebelum bertindak dan putus asa ketika hasil tidak sesuai dengan yang diinginkanya. Memulai bisnis bukan perkara uang tapi niat dan tekat yang kuat untuk memulai dan mengakhirinya sampai tuntas. Berdasarkan informasi dan penelitian mengenai seringnya para pemula bisnis langsung menyerah saat dihadapkan oleh tantangan dan hilangnya rasa percaya diri saat kegagalan menghampiri mereka, penulis menyimpulkan bahwa kutipan motivasi itu sangat diperlukan sebagai pendorong untuk terus berjuang menyelesaikan segala tantangan dalam setiap permasalahan yang sedang dihadapi.

Metode yang dapat digunakan sangatlah bervariasi, salah satunya adalah metode menyajikan kutipan-kutipan motivasi yang dilengkapi dengan grafis sederhana untuk menggambarkan makna dari keselurahan dari setiap kutipan motivasi untuk dibaca dalam bentuk buku. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, buku adalah lembar kertas yang berjilid, berisi tulisan atau kosong.Fungsi buku adalah sebagai media belajar, referensi, rujukan yang bertujuan untuk berbagi informasi yang dapat kita baca berulang kali. Jenis-jenis buku; novel, cergam, komik, ensiklopedia, nomik, antologi (kumpulan), dongeng, biografi, catatan harian, novelet, fotografi, karya ilmiah, tafsir, kamus, panduan, atlas, ilmiah, teks, mewarnai dll.

Adapun keunggulan dari sebuah buku adalah sebagi berikut:

- Isi : cocok untuk semua jenis informasi
- Size : ukurannya yang bervariasi, sederhana, dan ringan
- Harga : harga relative murah (sesuai dengan kualitas isi dan bahan)
- Dapat dibaca dan dipelajari kembali kapan pun dan dimana pun.

Bila dilihat dari sasaran yang dituju yakni para mahasiswa/i, yang memiliki cara berpikir yang cukup dewasa, berpendidikan, cerdas, bertanggungjawab dan memiliki cara pandang yang berbeda. Serta jenis informasi yang akan dimuat

dalam isi buku yakni kumpulan kutipan motivasi dari orang-orang sukses, maka jenis buku yang tepat sebagai pengingat dalam menyampaiakan informasi adalalah jenis buku baca ilustrasi yang disertai grafis sederhana.

II.11 Buku Ilustrasi

Pengertian ilustrasi adalah proses penggambaran objek, baik visual maupun audio dan lain-lain. Dalam kamus besar Bahasa Indonesia (Balai Pustaka, 1996), ilustrasi dibagi menjadi dua jenis yaitu ilustrasi audio dan ilustrasi visual. Ilustrasi audio berarti musik yang mengiringi suatu pertunjukan sandiwara di pentas, radio atau musik yang melatari sebuah film.

Ilustrasi visual atau yang lebih dikenal dengan kata lain ilustrasi yaitu gambar dapat berupa foto atau lukisan untuk membantu memperjelas isi buku, karangan, dan sebagainya; dapat juga bermakna gambar, desain, diagram untuk penghias halaman sampul.

Dalam new Encyclopedia (funk & wagnals) *illustration is pictorial material appearing with text and amplifying or enchancing it, although illustration may be maps, charts, diagrams, or objects related in some mannerdirectly, inderctly, symbolically.* (Ilustrasi adalah materi gambar yang ditampilkan dengan teks dan memperjelas atau memperindah/ membuat lebih manarik. Juga dapat berupa peta diagram hiasan, mereka biasanya ditampilkan dalam bentuk pemandangan, manusia, atau hubungan objek-objek dalam beberapa jenis secara tidak langsung dengan simbol). Melalui buku ilustrasi ini diharapkan dapat dengan lebih mudah mengingatkan dan menerima informasi yang hendak disampaikan.

II.11.1 Kelebihan dan Kekurangan Buku Ilustasi

Kelebihan Buku Ilustrasi

Buku ilustrasi dapat memberikan visualisai yang menarik. Dengan menggunakan piktogram, ikonik, simbolik, dan bentuk grafik yang sering dijumpai dilingkungan sekitar dapat mempermudah pemahaman pembaca dengan hanya sekali atau dua kali baca saja. Gabungan ilustrasi dengan teks merupakan salah satu teknik

penyampaian informasi yang sangat efektif dan efisien. Efektif karena informasi yang disampaiakn dapat dipahami lebih cepat dan cukup efisien karena informasi maupun pesan yang ingin disampaikan tidak perlu dituliskan atau diterangkan secara lengkap dan cukup hanya informasi pentingnya saja.

Kekurangan Ilustrasi

Buku ilustrasi juga memiliki kekurangan. Salah satu kekurangan dari buku ilustrasi adalah proses pengerjaannya butuh waktu yang lebih lama karena harus membuat, serta pemilihan objek yang sesuai dengan kebutuhan.

II.12 Khalayak Sasaran

Target utama dalam perancangan ini adalah sebagai berikut:

1. **Target Primer**

Target User

Demografis:

Target : Mahasiswa/i, Start Up (pebisnis pemula)

Pendidikan: Sarjana

Gender : Laki-laki dan Perempuan

Usia : 18-26 tahun

Status social : Menengah ke atas

Geografis: Di kota-kota besar seluruh Indonesia

Psikologis: Memiliki cara pandang yang berbeda terhadap suatu tantangan dan terus belajar dari pengalaman serta memiliki pemikiran yang maju.

Target Market

Demografis: Pebisnis pemula

Status social : Menengah ke bawah

Geografis : Di seluruh kota Indonesia

Psikologis : Memiliki rasa ingi tahu dan mau belajar hal-hal yang baru.

2. **Target Sekunder**

Demografis : Pebisnis

Status social : Menengah ke bawah dan ke atas

Geografis : Di seluruh kota Indonesia

Psikologis: Memiliki cara berpikir bahwa belajar adalah proses menimba ilmu secara terur-menerus tanpa henti.