

Motivasi dan Komunikasi

01

Pengantar Ilmu Manajemen



Kelompok 7

1. Nia nafaliana
2. Nova Fitriani
3. Ni Wayan Pradnya P
4. Pieter Buha H.P
5. Rahmad Hidayatulloh
6. Reihan Attorik



Konsep Motivasi

Secara umum, Motivasi adalah kekuatan yang ada dalam seseorang, yang mendorong perilakunya melakukan Tindakan. Para ahli Manajemen sepakat bahwa motivasi adalah serangkaian upaya untuk mempengaruhi tingkah laku orang lain dengan mengetahui terlebih dulu tentang apa yang membuat seseorang bergerak.

Motivasi dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat dibedakan atas faktor internal dan faktor eksternal dari seseorang menurut Sutrisno (dalam Wardani, 2019 : 124) antara lain :

Faktor internal, meliputi keinginan untuk dapat hidup, keinginan untuk dapat memiliki, keinginan untuk memperoleh penghargaan, keinginan untuk memperoleh pengakuan dan keinginan untuk berkuasa.

Faktor eksternal, meliputi kondisi lingkungan kerja, supervise yang baik, adanya jaminan pekerjaan, adanya penghargaan atas prestasi, peraturan yang fleksibel, status dan tanggung jawab.

You are the stars in my
dark and cold nights—
shining and unwavering.



Teori Motivasi

berikut adalah lima buah teori ekonomi yang paling terkenal :

Teori Hierarki Maslow

Teori hierarki Maslow teori motivasi yang dikemukakan Abraham Maslow pada tahun 1943. Dilansir dari Lumen Learning, hierarki Maslow menggambarkan serangkaian kebutuhan fisiologis dan emosional untuk kepuasan manusia yang diatur dalam hierarki atau urutan kebutuhan manusia. Teori hierarki Maslow mengurutkan kebutuhan manusia dimulai dari paling bawah ke paling atas yaitu:

- Kebutuhan fisiologis

Kebutuhan fisiologis merupakan kebutuhan pokok yang menyangkut keberlangsungan hidup manusia. kebutuhan fisiologis berupa oksigen, makanan, tidur, air bersih, kemampuan homeostatis dan juga sekresi.

- Kebutuhan keamanan

Kebutuhan keamanan merupakan kebutuhan rasa aman manusia. kebutuhan keamanan meliputi keamanan pribadi, keamanan keuangan, kesejahteraan pekerjaan, keamanan keluarga, dan moralitas.

- Kebutuhan sosial

Manusia sebagai makhluk sosial memiliki kebutuhan sosial, yaitu interaksi antar sesama manusia. kebutuhan sosial dapat berupa pertemanan, kebutuhan untuk dicintai, hubungan keluarga yang baik, hingga hubungan dengan kolega maupun sekedar kenalan.

- Kebutuhan penghargaan

Manusia juga membutuhkan kebutuhan penghargaan yang berupa rasa percaya diri, rasa respek kepada sesama, rasa dihormati dan menghormati orang lain, dan juga perasaan diakui karena bakat maupun kemampuan.

- Kebutuhan aktualisasi diri

Kebutuhan aktualisasi diri adalah potensi penuh seorang manusia dan ambisi pribadi. Kebutuhan aktualisasi diri dapat berupa kreativitas, spontanitas, dan juga kemampuan pemecahan masalah.

Teori motivasi Mc Clelland

Teori Motivasi Mc Clelland menggolongkan kebutuhan manusia menjadi tiga jenis yaitu achievement, afiliasi, dan kekuasaan.

Need for achievement atau kebutuhan akan prestasi adalah kebutuhan di mana manusia ingin mencapai atau menunjukkan kompetensinya kepada orang lain.

Kebutuhan akan prestasi mendorong seseorang untuk melakukan hal dengan lebih baik agar diakui oleh orang lain maupun oleh diri sendiri.

Dilansir dari A Knowledge Hut, need for affiliation atau kebutuhan akan afiliasi adalah kebutuhan akan rasa cinta, rasa memiliki, dan penerimaan sosial. Kebutuhan akan afiliasi membuat seseorang termotivasi melakukan suatu perilaku untuk diakui lingkungan sosialnya.

Need for power atau kebutuhan akan kekuatan adalah keinginan seseorang akan kekuasaan dan memiliki otoritas yang lebih tinggi daripada orang lain.

Teori ERG Alderfer

Teori ERG Alderfer adalah teori yang dikembangkan dari teori hierarki Maslow oleh seorang psikologis bernama Clayton Paul Alderfer.

Teori ERG Alderfer menunjukkan bahwa ada tiga kelompok kebutuhan inti yaitu E untuk existence (eksistensi), R untuk relatedness (keterkaitan), dan G untuk growth (perkembangan).

Kebutuhan eksistensi adalah kebutuhan dasar melingkupi kebutuhan fisiologis, keamanan, dan kenyamanan. Misalnya udara, makanan, air, tempat tinggal, kesehatan, juga pekerjaan yang aman.

Kebutuhan keterkaitan adalah kebutuhan interpersonal seorang manusia dengan manusia lainnya dalam kehidupan sosial. Misalnya dengan pasangan, teman, maupun keluarga.

Kebutuhan perkembangan adalah kebutuhan seseorang untuk mempertahankan harga diri dan melakukan aktualisasi diri. Misalnya kepercayaan diri, prestasi, kreativitas, dan kemampuan pemecahan masalah.

Teori harapan Vroom

Teori harapan Vroom dikemukakan oleh Victor Vroom, Edward Lawler, dan juga Lyman Porter. Teori ini didasari oleh tiga hal yaitu valence, expectancy, dan instrumentally.

Dilansir dari University of Cambridge, valence adalah orientasi emosional yang dipegang tentang suatu hasil dan keinginan terdapat pada seseorang. Misalnya keinginan penghargaan berupa uang, jabatan, waktu istirahat, maupun tunjangan.

Expectancy adalah harapan atau kepercayaan seseorang bahwa usaha tidak akan mengkhianati hasil. Setiap orang memiliki expectancy yang berbeda-beda bergantung pada kemampuan individunya sendiri.

Instrumentally yaitu keyakinan dalam mendapatkan sesuatu. Sehingga dalam melakukan sesuatu, seseorang yakin mendapatkan suatu tujuan tertentu.

Teori motivasi Herzberg

Teori motivasi Herzberg menjelaskan ada dua faktor yang mempengaruhi kepuasan kerja karyawan dalam suatu lingkungan.

Faktor pertama adalah faktor intrinsik yang terdapat dalam setiap individu misalnya prestasi, pengakuan, dan perkembangan.

Faktor kedua merupakan faktor kebersihan atau iklim baik suatu lingkungan pekerjaan. Misalnya hubungan antar individu, gaji, tunjangan, kondisi kerja, serta hubungan antara atasan dan bawahan.

Proses Motivasi

Proses terjadinya motivasi menurut Zainun (2007 : 19) adalah disebabkan adanya kebutuhan yang mendasar. Dan untuk memenuhi kebutuhan timbullah dorongan untuk berperilaku. Bilamana seseorang sedang mengalami motivasi atau sedang memperoleh dorongan, maka orang itu sedang mengalami hal yang tidak seimbang.

Setiap manusia dengan berbagai kebutuhan tidak akan pernah puas dalam memenuhi kebutuhannya. Oleh sebab itu proses motivasi akan terus berlangsung selama manusia mempunyai kebutuhan yang harus dipenuhi. Pada dasarnya proses terjadinya motivasi menunjukkan adanya dinamika yang terjadi disebabkan adanya kebutuhan yang mendasar dan untuk memenuhinya terjadi dorongan untuk berperilaku.



Penguatan Motivasi

terdapat empat cara di mana para pemimpin bisa menggunakan teori penguatan untuk memodifikasi atau membentuk perilaku bawahannya, cara-cara tersebut adalah :

1. Positive Reinforcement (Penguatan Positif)

3. Punishment (hukuman)

2. Negative Reinforcement (Penguatan Negatif)

4. Extincion (Kepunahan)

Pengertian dan Proses Komunikasi

- **Pengertian Komunikasi**

definisi komunikasi adalah “ proses penyampaian pesan dari pengirim kepada penerima dengan harapan dapat dimengerti dan diperoleh balikan (feedback) sehingga terjadi pengertian bersama.

- **Proses Komunikasi**

Proses komunikasi akan berjalan baik apabila terjadi saling pemahaman yang sama antara komunikator dan penerima pesan. Dalam proses komunikasi perjalanan berita banyak terdapat serangkaian persepsi atau gangguan yang mengurangi kejelasan berita.

Memahami komunikasi dapat dilihat dari dua perspektif, yaitu :

1. Perspektif kognitif, yang mewakili perspektif kognitif adalah penggunaan lambing-lambang untuk mencapai kesamaan makna atau berbagi informasi tentang satu objek atau kejadian
2. Perspektif perilaku, memandang komunikasi sebagai perilaku verbal atau simbolik dimana pengirim berusaha mendapatkan satu efek yang dikehendakinya pada penerima



Konsep Organisasi

1. Proses

Pola komunikasi organisasi yang dibutuhkan untuk menciptakan dan saling bertukar pesan antar anggota, karena organisasi merupakan sistem yang terbuka hingga dinamis. Konsep ini muncul secara terus menerus hingga tujuan tercapai dan menetapkan tujuan baru yang dirumuskan organisasi tersebut.

2. Pesan

Pesan sangat penting dalam organisasi, anggota dalam kelompok harus memerhatikan bagaimana cara mengirim dan menerima. Sehingga pesan atau informasi yang didapat bisa diterima dengan baik dan tidak menyebabkan salah paham.

3. Jaringan

Setiap jaringan yang menduduki jabatan tertentu dalam sebuah organisasi akan melaksanakan fungsi dari masing-masing jabatannya. Sesuai dengan pengertian organisasi, yakni jaringan yang di dalamnya terdapat individu dan membentuk jaringan baik di dalam maupun di luar organisasi.



Komunikasi Organ

Kegiatan komunikasi secara garis besar, dilaksanakan oleh manajer bertujuan untuk :

1. Menentukan tujuan organisasi dan target-target kegiatan.
2. Mencari, memproses, dan menggunakan informasi untuk integrasi interal dan beradaptasi eksternal.
3. Memberikan perintah, tugas, petunjuk dan lainnya kepada bawahan.
4. Meningkatkan hubungan kerja dan kerjasama yang baik antar individu dan antar unit organisasi.
5. Mengurangi dampak negative adanya konflik ataupun frustasi.
6. Mendorong semangat kerja dan menciptakan motivasi.
7. Memudahkan koordinasi antar individu dan antar unit.

Komunikasi merupakan inti dari organisasi, dan merupakan unsure yang mampu menyatukan bagian-bagian organisasi yang keberadaannya sangat tidak saling tergantung satu sama lain, masing-masing berdiri sendiri namun dapat menjadai satu system Bersama.

Didalam kelompok atau organisasi, komunikasi memiliki empat fungsi utama, yaitu pengendalian atau pengawasan, pembinaan motivasi, pengungkapan emosional dan penyampaian informasi,

Pengertian Komunikasi Inovasi

Komunikasi inovasi adalah suatu upaya manusia menggali dan mengembangkan informasi (komunikasi) untuk memperoleh, mengembangkan, menyebarkan, atau menghasilkan suatu pembaruan (inovasi) dalam kehidupannya.

Komunikasi inovasi ini menjadi kebutuhan dalam setiap kehidupan karena manusia dalam kehidupannya, selain mengalami pertumbuhan perilaku dan perkembangan perilaku, juga mengalami berbagai perubahan perilaku dalam menghadapi dan beradaptasi terhadap perubahan lingkungan kehidupannya.



Tahapan Komunikasi Inovasi

1

Awareness

Tahap Awareness (Kesadaran), yaitu tahap seseorang tahu dan sadar ada terdapat suatu hal sehingga muncul adanya kesadaran terhadap hal tersebut.

2

Interest

Tahap Interest (Keinginan), yaitu tahap seseorang mempertimbangkan atau sedang membentuk sikap terhadap inovasi yang telah diketahuinya tersebut sehingga ia mulai tertarik pada hal tersebut

3

Evaluation

Tahap Evaluation (Evaluasi), yaitu tahap seseorang membuat putusan apakah ia menolak atau menerima inovasi yang ditawarkan sehingga saat itu ia mulai mengevaluasi

4

Trial

Tahap Trial (Mencoba), yaitu tahap seseorang melaksanakan keputusan yang telah dibuatnya sehingga ia mulai mencoba suatu perilaku yang baru.

5

Adoption

Tahap Adoption (Adopsi), yaitu tahap seseorang memastik atau mengkonfirmasi putusan yang diambilnya sehingga ia mulai mengadopsi perilaku baru tersebut.

Terima Kasih

