

PENGARUH MOTIVASI DIRI TERHADAP KINERJA BELAJAR MAHASISWA (Studi Kasus Pada Mahasiswa Universitas Paramadina)

Oleh:
M. Rangga WK- Prima Naomi

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui motivasi yang mendorong mahasiswa Universitas Paramadina untuk belajar. Selain itu, peneliti juga ingin mengetahui variabel motivasi mana yang paling mempengaruhi prestasi belajar serta apakah ada perbedaan motivasi berdasarkan perbedaan jenis kelamin dan uang saku. Penelitian dilakukan terhadap 134 responden yang dipilih berdasarkan kluster sebesar 15% dari tujuh jurusan yang ada di Universitas Paramadina. Teori Vroom dan teori motivasi dari David McClelland serta beberapa penelitian sebelumnya dijadikan landasan untuk membangun hipotesa penelitian. Peneliti melakukan uji reabilitas dan faktor analisis untuk menguji validitas. Analisis multiregresi digunakan untuk melihat apakah ada pengaruh antara variabel. Analisa kluster dan uji beda digunakan untuk melihat apakah ada perbedaan motivasi antara responden laki-laki dan perempuan serta perbedaan motivasi pada responden dengan uang saku yang berbeda. Hasil penelitian membuktikan bahwa kebutuhan sosial (*need of affiliation*) berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja mahasiswa, akan tetapi secara keseluruhan motivasi tidak berpengaruh terhadap kinerja mahasiswa. Selain itu hasil penelitian ini juga menemukan tidak ada perbedaan motivasi berdasarkan perbedaan jenis kelamin. Namun demikian ditemukan perbedaan yang signifikan pada n/PWR dan n/AFF pada mahasiswa Paramadina berdasarkan perbedaan uang saku,

Kata kunci : motivasi, prestasi belajar

I. Pendahuluan

Maler (1965), mendefinisikan kinerja sebagai keberhasilan seseorang dalam melaksanakan suatu pekerjaan. Lawler dan Porter (1976), mendefinisikan kinerja sebagai *sucessfull achievement* yang diperoleh seseorang dari pekerjaannya. Sedangkan tingkat kinerja seseorang merupakan ukuran sejauh mana keberhasilan orang itu dalam melakukan tugasnya (As'ad, 1984). Kinerja mahasiswa dalam masa perkuliahan salah satunya dapat diukur dengan

prestasi belajarnya. Bloom dan Slemento (1988) melihat evaluasi sebagai pengumpulan bukti-bukti secara sistematis untuk menentukan apakah terjadi perubahan dalam belajar. Untuk mengetahui seberapa banyak perubahan yang terjadi pada masing-masing mahasiswa di dalam perkuliahan bukti dari nilai prestasi belajar dilihat melalui IPK (Indeks Prestasi kumulatif) mahasiswa.

Kinerja yang baik dipengaruhi oleh beberapa faktor. Banyak teori yang telah dikemukakan yang

berkaitan dengan kinerja. Vroomian (1964) mengemukakan model kinerja merupakan fungsi dari interaksi perkalian antara motivasi dan kecakapan, sehingga jika seseorang rendah pada salah satu komponennya maka kinerjanya akan rendah pula. Jadi untuk meningkatkan kinerja dapat dilakukan dengan meningkatkan dua faktor tersebut.

Teori-teori tentang motivasi banyak dipelajari dalam ranah studi manajemen khususnya manajemen sumber daya manusia dan psikologi. Secara sederhana definisi motivasi dapat diartikan sebagai dorongan. Banyak sekali definisi motivasi yang dikemukakan oleh para ahli dalam literatur, salah satu definisi tentang motivasi menyebutkan bahwa motivasi adalah suatu variabel yang ikut campur tangan yang digunakan untuk menimbulkan faktor-faktor tertentu di dalam organisme, yang membangkitkan, mengelola, mempertahankan, dan menyalurkan tingkah laku menuju satu sasaran (J.P. Chaplin, 2001). Senada dengan teori diatas, Munandar (2001) juga menjelaskan bahwa motivasi adalah suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan yang mengarah ketercapaiannya tujuan tertentu. Individu yang berhasil mencapai tujuannya tersebut maka berarti kebutuhan-kebutuhannya dapat terpenuhi atau terpuaskan. David McClelland membahas motivasi berdasarkan tiga aspek kebutuhan:

1. *Need for Power (nPow)*
2. *Need for Affiliation (nAff)*

3. *Need for Achievement (nAch)*

Dalam membangun teorinya ini ia mengajukan teori kebutuhan motivasi tersebut diatas, yang erat hubungannya dengan konsep belajar. Ia berpendapat bahwa motivasi penting untuk kebutuhan dalam pembentukan perilaku yang akan terlihat pengaruhnya pada hubungan prestasi akademik, pemilihan gaya hidup, dan unjuk kerja.

Universitas Paramadina memiliki mahasiswa yang berasal dari berbagai kalangan. Setiap mahasiswa tentu mempunyai motivasi yang berbeda-beda untuk mencapai prestasi belajarnya. Beragamnya motivasi ini tentu akan mempengaruhi hasil akhir yang hendak dicapai oleh mahasiswa secara individual, dan apabila diakumulasikan akan mempengaruhi kinerja universitas, karena seperti yang sudah dijabarkan diatas bahwa kinerja mahasiswa merupakan salah satu indikator keberhasilan sebuah universitas. Selain itu, universitas juga bertanggung jawab untuk menciptakan suatu sistem pembelajaran yang efektif yang akan mendukung mahasiswa untuk mencapai kinerja yang baik. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mendukung terciptanya sistem pembelajaran yang baik adalah universitas harus mengetahui motivasi apa yang dipunyai mahasiswa tersebut dalam pencapaian prestasi.

Berdasarkan latarbelakang yang dikemukakan diatas, Tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui motivasi yang mendorong mahasiswa

Universitas Paramadina untuk belajar.

- b. Untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan antara motivasi mahasiswa laki-laki dan perempuan di Universitas Paramadina.
- c. Untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan antara motivasi pada mahasiswa dengan jumlah uang saku yang berbeda.

II. Tinjauan Pustaka

1. Motivasi

Secara sederhana definisi motivasi dapat diartikan sebagai dorongan. Lebih luas, beberapa penulis mendefinisikan motivasi sebagai berikut:

- a. suatu variabel yang ikut campur tangan yang digunakan untuk menimbulkan faktor-faktor tertentu di dalam organisme, yang membangkitkan, mengelola, mempertahankan, dan menyalurkan tingkah laku menuju satu sasaran (J.P. Chaplin, 2001).
- b. Motivasi adalah suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan yang mengarah ketercapaiannya tujuan tertentu. Individu yang berhasil mencapai tujuannya tersebut maka berarti kebutuhan-kebutuhannya dapat terpenuhi atau terpuaskan (Munandar, 2001).

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah alat penggerak yang ada didalam setiap individu untuk mencapai suatu tujuan yang akan dicapai. Usaha yang diberikan dalam memotivasi seseorang dilakukan

dengan cara memunculkan faktor-faktor yang mendorong individu berperilaku tertentu. Hal tersebut dapat dilakukan dengan jalan memberikan imbalan, menciptakan persaingan, melatih, menasehati, dan lainya (Hariandja, 2002).

2. Teori Motivasi Menurut David McClelland

Menurut teori David McClelland (1966) dikatakan bahwa kekuasaan (*power*), afiliasi (*affiliation*) dan prestasi (*achievement*) adalah motivasi yang kuat pada setiap individu. McClelland mengajukan teori yang berkaitan dengan konsep belajar dimana kebutuhan diperoleh dari budaya dan dipelajari melalui lingkungannya. Karena kebutuhan ini dipelajari, maka perilaku yang diberikan *reward* cenderung lebih sering muncul. McClelland juga mengungkapkan bahwa terdapat kebutuhan seseorang untuk mencapai tujuannya hal ini juga berkaitan dengan pembentukan perilaku serta pengaruhnya terhadap prestasi akademik, hubungan interpersonal, pemilihan gaya hidup, dan unjuk kerja (McClelland, 1961).

McClelland melukiskan motivasi sebagai berikut :

a. (*n/PWR*)-need for power

Orang yang mempunyai motivasi kekuasaan yang tinggi. Ada dua macam kekuasaan : Kekuasaan menurut selera tertentu, dan kekuasaan yang disosialisasikan

b. (*n/AFT*)-need for affiliation

Orang yang mempunyai motivasi kerja sama yang tinggi, ciri-cirinya : bersifat sosial, suka berinteraksi dan bersama dengan

individu-individu; bersikap merasa ikut memiliki atau bergabung dalam kelompok; karena didorong keinginan untuk bersahabat maka mereka cenderung menginginkan kepercayaan yang lebih jelas dan tegas; cenderung berkumpul dan mencoba untuk mendapatkan saling pengertian bersama mengenai apa yang telah terjadi dan apa yang harus mereka percaya; Secara pribadi selalu bersedia untuk berkonsultasi dan suka menolong orang lain yang dalam kesukaran dan lebih menyenangi saling adanya hubungan persahabatan.

c. (*n/ACH*)-need for achievement

Orang yang mempunyai motivasi prestasi yang tinggi, ciri-cirinya: mereka menjadi bersemangat sekali apabila unggul; menentukan tujuan secara realistis dan mengambil resiko yang diperhitungkan, mereka tidak percaya pada nasib baik; mereka mau bertanggung jawab sendiri mengenai hasilnya; mereka bertindak sebagai wirausaha, memilih tugas yang menantang dan menunjukkan perilaku yang lebih berinisiatif daripada kebanyakan orang; mereka menghendaki umpan balik konkret yang cepat terhadap prestasi mereka; mereka bekerja tidak terutama untuk mendapatkan uang atau kekuasaan.

Mereka dapat diandalkan sebagai tulang punggung organisasi dan diperlukan dalam organisasi. Tetapi perlu diimbangi dengan motif (*n/AFF* dan *n/PWR*).

McClelland dalam salah satu penelitiannya juga menyebutkan

bahwa rata-rata pria dan wanita memiliki motivasi yang berbeda.

3. Kinerja Mahasiswa

Maler (1965), mendefinisikan kinerja sebagai keberhasilan seseorang dalam melaksanakan suatu pekerjaan. Lawler dan Porter (1976), mendefinisikan sebagai *successful achievement* yang diperoleh seseorang dari apa yang dilakukannya. Sedangkan tingkat kinerja seseorang merupakan ukuran sejauh mana keberhasilan orang itu dalam melakukan tugas pekerjaannya (As'ad, 1984).

Kinerja dalam tujuan psikologis adalah proses tingkah laku seseorang sehingga menghasilkan suatu yang menjadi tujuan pekerjaannya. Perbedaan kinerja antara orang yang satu dengan orang yang lain dalam mencapai apa yang dituju, menurut Maler, merupakan akibat adanya perbedaan karakteristik individu. Orang yang sama dapat menghasilkan kinerja yang berbeda dalam situasi yang berbeda. Dari pernyataan diatas dapat dikatakan bahwa kinerja dipengaruhi oleh dua faktor faktor individu dan faktor situasi.

Kinerja pada mahasiswa salah satunya dapat diukur dengan melihat prestasi belajarnya.

4. Prestasi Belajar

Prestasi belajar merupakan hasil akhir yang dicapai oleh seseorang sebagai keberhasilan selama mengikuti pendidikan dalam sebuah institusi pendidikan.

Belajar merupakan kegiatan mental yang tidak dapat dilihat dari luar. Hasil belajar tidak dapat langsung terlihat, tanpa seseorang

melakukan sesuatu yang memperlihatkan hasil belajar tersebut melalui prestasi belajar. Jadi, dalam prestasi, hasil belajar akan tampak (Winkel, 1991).

Nilai prestasi belajar dapat diketahui melalui proses evaluasi terhadap hasil belajar mahasiswa. Cronbach (1975) mendefinisikan evaluasi sebagai suatu proses penilaian guru dan murid mengenai apakah tujuan belajar telah tercapai atau belum. Bloom dan Slamento (1988) melihat evaluasi sebagai pengumpulan bukti-bukti secara sistematis untuk menentukan apakah terjadi perubahan dalam belajar untuk mengetahui seberapa banyak perubahan yang terjadi pada masing-masing siswa. Karena itu, Bloom mengajukan empat ciri utama dalam evaluasi :

- a. Mengukur perubahan
- b. Adanya bukti-bukti yang dikumpulkan sebagai dasar penilaian;
- c. Pengukuran terhadap bukti-bukti itu dan hasilnya disebut skor;
- d. Dipergunakan untuk mengambil keputusan;

Berkenaan dengan hasil belajar, hasil pengukuran dan penilaian evaluasi berguna untuk mengetahui penguasaan siswa atas berbagai hal yang pernah diajarkan dan dilatihkan siswa, yaitu kemampuan yang didemonstrasikan (Slamento, 1988)

Setelah rentang waktu tertentu, biasanya pada akhir semester semua penilaian untuk masing-masing bidang studi ditulis dalam sebuah transkrip nilai yang disebut IPK (Indeks Prestasi Kumulatif). IPK inilah yang menjadi alat bukti keberhasilan atau kegagalan

mahasiswa di universitas. Dari nilai ini, orang tua, mahasiswa yang bersangkutan dan dosen pengajar dapat melihat sendiri prestasi belajar yang dicapai mahasiswa. Oleh karena itu, dalam penelitian ini peneliti menggunakan variabel IPK.

5. Hubungan motivasi dan kinerja

Untuk melihat hubungan antara motivasi dan kinerja, maka akan merujuk pada teori yang dikemukakan oleh Vroom. Untuk menghubungkan kinerja dan motivasi, Vroom (1964) menggunakan rumusan matematik menyatakan kinerja atau *performance* (*P*) sebagai fungsi dari motivasi atau *motivation* (*M*) dan komponen dasar seseorang atau *ability* (*A*) yang rumusannya sebagai berikut :

$$P = M \times A$$

(Performance = *M*; Motivation X *A*; Ability)

Berdasarkan rumusan diatas, *performance* dari hasil interaksi antara motivasi dan kemampuan dasar (*ability*). Dalam hal ini, seseorang yang memiliki tingkat motivasi tinggi dan juga memiliki tingkat kemampuan dasar rendah akan menghasilkan *performance*. Teori ini cukup mempengaruhi teori-teori motivasi dan kemampuan dasar hingga sekarang. Vroom (1964) menyarankan agar seseorang yang dilatih adalah orang yang bermotivasi tinggi, sementara seseorang yang perlu dimotivasi adalah yang berkecakapan tinggi. Dalam penelitian ini *ability* tidak diukur dan diasumsikan bahwa seseorang yang telah menyelesaikan studi di tingkat

SMU telah memiliki *ability* rata-rata atau diatas rata-rata.

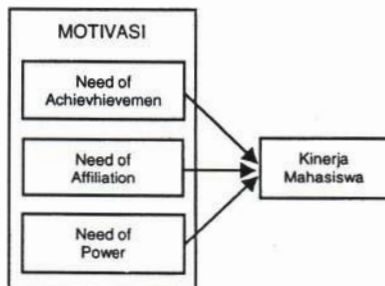
III. Metode Penelitian

Penelitian mengenai pengaruh motivasi terhadap kinerja mahasiswa menggunakan penelitian kuantitatif dengan paradigma positif dan tergolong jenis penelitian deskriptif dan kausal komparatif.

1. Model Penelitian

Model dasar penelitian ini menggunakan kerangka berpikir Vroomian (1961). yang menyatakan bahwa kinerja sama dengan perkalian antara motivasi dan *ability*. Penelitian ini tidak menyertakan variabel *ability* karena diasumsikan bahwa seseorang yang telah memasuki jenjang Universitas telah memiliki *ability* rata-rata atau diatas rata-rata dan telah melalui beberapa test yang salah satunya mengukur *ability*.

Variabel motivasi yang digunakan adalah variabel motivasi Mc Clelland. Dan Kinerja mahasiswa diukur dengan prestasi belajar dalam hal ini berbentuk IPK (Indeks Prestasi kumulatif) Bila digambarkan model penelitian ini dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1 Model Penelitian

2. Identifikasi Variable dan Definisi Operasional

Sesuai dengan model penelitian yang dijelaskan diatas, maka sebagai variabel X adalah motivasi. Motivasi dalam hal ini dibagi menjadi tiga, yaitu :

- Motivasi prestasi (X1) adalah kecenderungan dorongan manusia untuk mendapatkan prestasi.
- Motivasi afilias (X2) adalah kecenderungan dorongan manusia untuk bekerjasama atau ber-sosialisasi.
- Motivasi kekuasaan (X3) adalah kecenderungan dorongan manusia untuk mempunyai kekuasaan.

Sebagai variabel Y (variabel dependent) adalah kinerja mahasiswa. Kinerja mahasiswa dalam hal ini diukur dengan menggunakan Prestasi belajar, dan sebagai indikatornya adalah IPK (Indeks prestasi kumulatif) mahasiswa saat dilakukan penelitian. IPK adalah hasil dari penilaian terhadap mahasiswa pada setiap akhir semester secara kumulatif.

3. Sampel Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik sample pertimbangan (*judgment sampling*). *Judgment sampling* adalah salah satu jenis *purposive sampling* selain quota sampling di mana peneliti memilih sample berdasarkan penilaian terhadap beberapa karakteristik anggota sample yang disesuaikan dengan maksud penelitian, yakni mahasiswa Universitas Paramadina yang berada pada tahap remaja tahap

akhir *Late adolescence* (18–21 untuk perempuan dan 19–21 untuk laki-laki). Penentuan jumlah sampel dilakukan berdasarkan probabilitas sampel, bahwa setiap anggota populasi mempunyai probabilitas tertentu untuk menjadi sampel, dan jenis disain sampel probabilitas yang digunakan adalah sampel kluster. Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Universitas Paramadina dan kluster yang digunakan menurut program studi yang ada di Universitas Paramadina. Adapun jumlah yang ditetapkan bersifat proporsional pada tiap kluster, yakni sebesar 15 %.

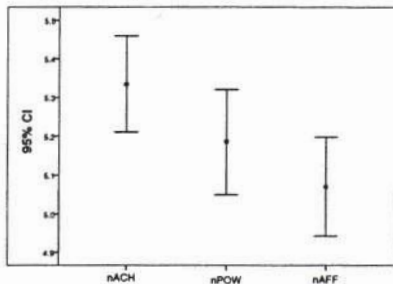
IV. Hasil

1. Deskripsi Motivasi Mahasiswa

Deskripsi tentang motivasi mahasiswa Universitas Paramadina hasil deskripsi dapat dilihat pada gambar 2. Dari gambar dapat dilihat variabel *need of achievement* ialah variabel motivasi yang paling besar pada motivasi mahasiswa paramadina dengan nilai mean 5.3351 lebih besar dibandingkan dengan variabel *need of power* dengan nilai 5.1855 dan nilai variabel *need of affiliation* dengan nilai 5.0697. Hal yang dapat dilihat dari deskripsi ini adalah bahwa sebagian besar mahasiswa mempunyai *need of achievement* yang tinggi.

Dikatakan juga oleh Munandar (2001) bahwa orang yang memiliki dominasi *need of achievement* memiliki tujuan yang tidak terlalu mudah namun juga tidak terlalu sulit dicapai. Hal diatas dapat menggambarkan tentang motivasi

yang ada di dalam mahasiswa paramadina, namun untuk melihat pengaruhnya terhadap prestasi belajar harus diuji menggunakan regresi berganda.



Gambar 2. Motivasi Mahasiswa

2. Hasil Pengujian Hipotesis

Analisa regresi digunakan untuk menguji hubungan antara satu variabel dependen dengan satu atau beberapa variabel independen.

Hipotesis 1 : Terdapat pengaruh yang positif antara *need of achievement* dengan prestasi belajar mahasiswa.

Dari hasil regresi ditemukan pengaruh yang tidak signifikan karena nilai signifikansi jauh diatas 0,05 artinya hipotesis 1 ditolak, hal ini berarti *factor need of achievement* secara signifikan tidak berpengaruh terhadap prestasi belajar mahasiswa Universitas Paramadina.

Hipotesis 2 : Terdapat pengaruh yang positif antara *need of power* dengan prestasi belajar mahasiswa.

Dari hasil regresi ditemukan bahwa prestasi belajar mahasiswa Universitas Paramadina tidak dipengaruhi oleh faktor *need of power*.

Hipotesis 3 : Terdapat pengaruh yang positif antara *need of affiliation* dengan prestasi belajar mahasiswa.

Adapun hasil regresi ditemukan hubungan yang signifikan karena nilai signifikansi dibawah 0,05, ini berarti hipotesis ke-3 diterima yakni terdapat hubungan yang positif antara *need of affiliation* dengan prestasi belajar mahasiswa. Dengan merujuk pada teori David McClelland tersebut, untuk kasus ini, *need of affiliation* mahasiswa Paramadina dipengaruhi oleh lingkungan sekitarnya dimana perilaku yang suka berinteraksi, bersifat sosial, tergabung dalam suatu kelompok tertentu, punya banyak teman dianggap sebagai suatu hal yang baik, disenangi, dipuji, populer dan dianggap positif (*rewards*).

Dalam kaitannya dengan proses belajar didalam kelas mahasiswa paramadina rata-rata cenderung menyukai sistem pembelajaran yang mengutamakan kerja kelompok atau sebuah grup diskusi.

Ciri-ciri orang yang *need of affiliation* tinggi adalah sebagai berikut :

- Bersifat sosial, suka berinteraksi dan bersama dengan individu-individu.
- Bersikap merasa ikut memiliki atau bergabung dalam kelompok.
- Karena di dorong keinginan untuk bersahabat maka mereka cenderung menginginkan kepercayaan yang lebih jelas dan tegas.
- Cenderung berkumpul dan mencoba untuk mendapatkan saling

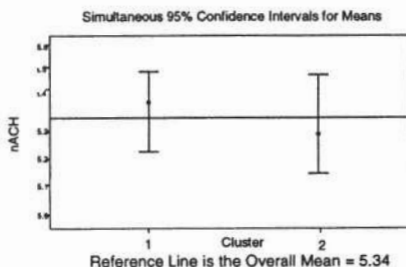
pengertian bersama mengenai apa yang telah terjadi dan apa yang harus mereka percaya.

- Secara pribadi selalu bersedia untuk berkonsultasi dan suka menolong orang lain yang dalam kesukaran dan lebih menyenangi saling adanya hubungan persahabatan.

Hipotesis 4 : Variabel motivasi yang paling berpengaruh terhadap prestasi belajar mahasiswa adalah *need of achievement*.

Dari hasil regresi menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh secara simultan antara motivasi dengan prestasi belajar mahasiswa, hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi F yang diatas 0,05. Hasil ini didukung oleh nilai koefisien determinasi yang kecil, sebesar 0,040 yang berarti variabel motivasi hanya mampu menerangkan variabel kinerja sebesar 4%, sisanya dipengaruhi oleh faktor lain seperti motivasi eksternal dan lainnya.

3. Analisa kluster dan uji beda
Hipotesis 5: Terdapat perbedaan *need of achievement* pada mahasiswa pria dan wanita. *Need of achievement* pada mahasiswa pria dan wanita dapat dilihat pada gambar 3



1	Pria
2	Wanita

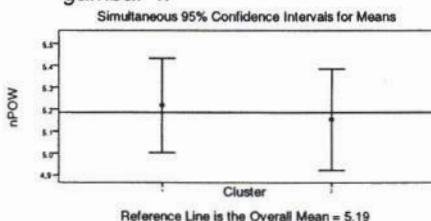
Gambar 3. Cluster need of achievement

Dari gambar diatas terlihat adanya perbedaan antara pria (1) dan wanita (2). *Need of achievement* pria lebih tinggi dari wanita dengan nilai Mean pria 5.3761 dan wanita sebesar 5.2940.

Namun perlu dilakukan uji statistik apakah perbedaan kedua kelompok diatas signifikan berbeda. Uji statistik yang digunakan adalah *chi square*. Hasil pengolahan data didapatkan nilai Asymp. Sig (2-sided) 0.395 lebih besar dari 0.05. dengan demikian Ho diterima berarti Nach laki-laki sama dengan Nach perempuan, atau secara signifikan tidak ada perbedaan *Need of achievement* laki-laki dan perempuan, pada taraf signifikan 0,05.

Melihat fenomena ini dapat dikatakan *Need of achievement* mahasiswa dan mahasiswi universitas paramadina relative sama. *Hipotesis 6*: Terdapat perbedaan *need of power* pada mahasiswa pria dan wanita

Need of power pada mahasiswa pria dan wanita dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Cluster need of Power

1	Pria
2	Wanita

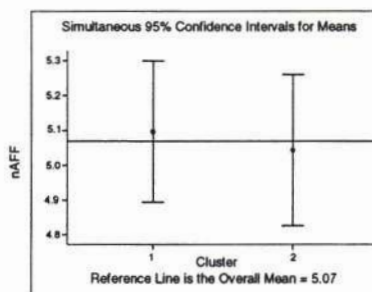
Dari gambar diatas terlihat adanya perbedaan antara pria (1) dan wanita (2). *Need of power* pria lebih tinggi dari wanita dengan nilai mean pria 5.2175 dan wanita 5.1535. Untuk melihat apakah kedua kelompok diatas signifikan berbeda, digunakan *chi square*.

Hasil pengolahan data didapatkan nilai Asymp. Sig (2-sided) 0.992 lebih besar dari 0.05. dengan demikian Ho diterima berarti *Need of power* laki-laki sama dengan *Need of power* perempuan, atau secara signifikan tidak ada perbedaan *Need of power* laki-laki dan perempuan, pada taraf signifikan 0,05.

Hipotesis 7: Terdapat perbedaan *need of affiliation* pada mahasiswa pria dan wanita.

Need of affiliation pada mahasiswa pria dan wanita dapat dilihat pada gambar 5.

Gambar 5. Cluster need of affiliation



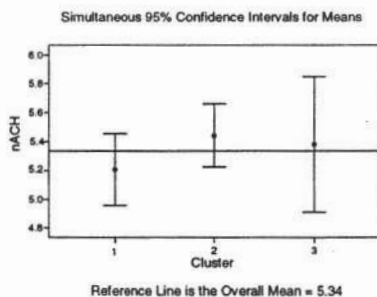
1	Pria
2	Wanita

Hasil pengolahan data didapatkan nilai Asymp. Sig (2-sided) 0.677 lebih besar dari 0.05.

Dengan demikian H_0 diterima berarti Naff laki-laki sama dengan Naff perempuan, atau secara signifikan tidak ada perbedaan *Need of affiliation* laki-laki dan perempuan, pada taraf signifikan 0,05.

Hipotesis 8 : Terdapat perbedaan *need of achievement* pada jumlah uang saku yang berbeda

Need of achievement pada uang saku dapat dilihat pada gambar 6.



1	A < 750.000
2	B 750.000 – 1.500.000
3	C. > 1.500.000

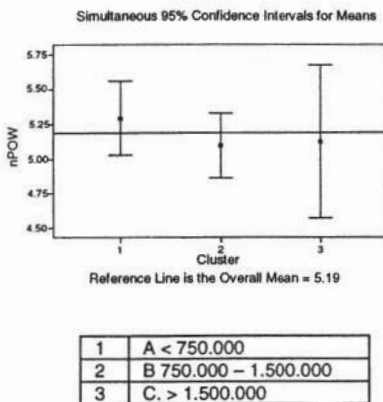
Gambar 6. Cluster uang saku Need of Achievement

Untuk melihat apakah ketiga kelompok diatas signifikan berbeda digunakan chi square. Hasil pengolahan data didapatkan nilai Asymp. Sig (2-sided) 0.320 lebih besar dari 0.05. Dengan demikian H_0 diterima berarti Nach setiap kategori sama atau secara signifikan tidak ada perbedaan Nach setiap kategori uang saku, pada taraf signifikan 0,05, dengan demikian mahasiswa yang memiliki uang saku pada kategori A,B dan

C tidak mempunyai perbedaan *Need of achievement*.

Hipotesis 9 : Terdapat perbedaan *need of power* pada jumlah uang saku yang berbeda.

Need of power pada uang saku dapat dilihat pada gambar 7.



Gambar 7.
Cluster uang saku need of power

Dari gambar diatas terlihat adanya perbedaan antara uang saku kategori A (1) dan uang saku kategori B (2) dan juga uang saku kategori C (3). *Need of power* mahasiswa yang berada pada kategori A terlihat lebih tinggi dibandingkan dengan uang saku yang berada pada kategori B dan C dengan nilai mean A 5.2930, B 5.0944, dan C 5.1203.

Dari hasil pengolahan data didapatkan nilai Asymp. Sig (2-sided) 0.033 lebih kecil dari 0.05. dengan demikian H_0 ditolak berarti Npow setiap kategori berbeda atau secara signifikan terdapat perbedaan Npow setiap kategori , pada taraf signifikan 0,05, dengan

demikian mahasiswa yang memiliki kategori uang saku kategori A atau yang memiliki uang saku dibawah Rp. 750.000 memiliki need of power lebih tinggi dibandingkan mahasiswa yang memiliki uang saku pada kategori B yaitu antara Rp.750.000 – Rp.1.500.000 dan yang berada pada kategori C yaitu yang berada diatas Rp. 1.500.000. Dengan demikian, mahasiswa Paramadina yang memiliki uang saku < Rp. 750.000 memiliki kebutuhan untuk memiliki otoritas, memenangkan suatu argumentasi, berkuasa atau mempengaruhi orang lain. Hal ini kemungkinan disebabkan karena adanya pola pikir dalam masyarakat dimana mereka yang memiliki uang atau financial berkecukupan maka mereka yang berkuasa dan membuat posisi mereka yang tidak memiliki kondisi financial berkecukupan kurang dihargai.

Hipotesis 10 : Terdapat perbedaan need of affiliation pada jumlah uang saku yang berbeda.

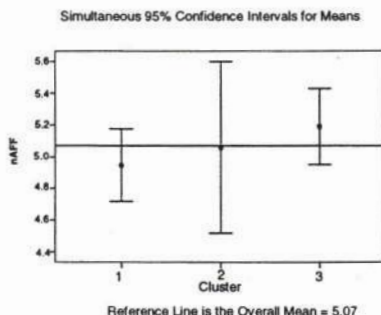
Perbedaan *Need of affiliation* pada uang saku dapat dilihat pada gambar 8

1	A. < 750.000
2	B. 750.000-1.500.000
3	C. > 1.500.000

Gambar 8 cluster uang saku need of affiliation

Dari gambar diatas terlihat adanya perbedaan antara uang saku kategori A (1) dan uang saku kategori B (2) dan juga uang saku kategori C (3). Need of affiliation mahasiswa yang berada pada kategori C terlihat lebih tinggi dibandingkan dengan uang saku yang berada pada kategori A dan B dengan nilai mean A 4.9464, B 5.0585, dan C 5.1902 .

Hasil pengolahan data didapatkan nilai Asymp. Sig (2-sided) 0.040 lebih kecil dari 0.05. dengan demikian H_0 ditolak berarti Naff setiap kategori berbeda atau secara signifikan terdapat perbedaan Naff setiap kategori , pada taraf signifikan 0,05 . dengan demikian mahasiswa yang memiliki kategori uang saku kategori C atau yang memiliki uang saku diatas Rp. 1.500.000 memiliki *need of affiliation* lebih tinggi dibandingkan mahasiswa yang memiliki uang saku pada kategori A yaitu dibawah Rp. 750.000 atau pada kategori B yaitu antara Rp.750.000 - Rp. 1.500.000. Hal ini mengindikasikan bahwa mereka yang secara financial berkecukupan memiliki keinginan untuk bersosialisasi, bergabung dengan kelompok tertentu, punya banyak teman dan mementingkan hubungan interpersonal. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh karena kebutuhan lain dalam kelompok ini sudah



terpenuhi, sehingga mereka ingin meraih kebutuhan *Need of affiliation* yang lebih besar.

V. Rekomendasi dan Saran

Dari hasil penelitian ini dapat diberikan saran-saran bagi peneliti tertarik untuk meneliti dan mengembangkan penelitian ini lebih lanjut dapat menggunakan variabel yang lebih lengkap dan menambahkan variabel diluar variabel yang ada pada penelitian ini, hal ini berdasarkan nilai total variance explained yang hanya sebesar 37.542% dan nilai koefisien determinasi sebesar 4%.

Saran-saran bagi Universitas Paramadina dalam hal ini ketua

bidang akademik serta staff dosen yang akan mengajar mahasiswa Universitas Paramadina.

1. Menggunakan *Need of affiliation* yang telah dimiliki mahasiswa untuk meningkatkan prestasi belajarnya seperti membuat metode grup diskusi atau tugas kelompok, karena terbukti motivasi *Need of affiliation* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap prestasi belajar mahasiswa.
2. Membuat rancangan sistem pengajaran yang dapat meningkatkan *need of achievement* dan *need of power* agar kinerja mahasiswa pramadina lebih baik lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Samadi. *Kongres Tingkat Motivasi Siswa*, Harian Metro, 2006.
- Arnold, Hugh J. and Feldman Daniel C. *Organizational Behaviour*, McGraw-Hill International Edition, 1988.
- Baron, Robert. A. *Behavior in Organization : Understanding and Managing the Human Side of Work*, 3rd Edition, Penerbit Allyn and Bacon, 1990.
- Berry, Lilly M. *Psychology at Work*, 2nd edition, Mc Graw Hill, 1998
- Cahyono, Imam. *Perguruan Tinggi, Cermin Globalisasi*, Kompas Selasa 19 Desember 2006.
- Didin, *Motivasi Orang Bekerja*, Jurnal psikologi online, 2005.
<http://dinin.visionglobal.net/buku/motivasi.html>.
- Dowrin, *Relation Between Student's Academic Motivation Cognition and Achievement In School Settings*, Jurnal University of Western Sydney Bankstown Campus, 2006.
- Flippo, Edwin B. *Manajemen Personalia*, Edisi Keenam, diterjemahkan oleh Moh. Masud, Erlangga, Jakarta, 1995.
- Handoko, Martin. *Motivasi : Daya Penggerak Tingkah Laku*, Penerbit Kanisius, 1992.
- Hair, F. Joseph J, Anderson Rolph E, Tatham, Ronald M and Black, William C. *Multivariate Data Analysis*, 3 edition, Macmillan Publishing Company, 1992.
- Harvester, Wheatseaf. *Group Motivation : Social Psychological Perspective*, 1993.
- Hasibuan, Malayu. *Organisasi dan Motivasi, Dasar Peningkatan Produktivitas*, Edisi pertama. Bumi Aksara. 1996.

- Hofstede, Geert and Hofstede Jan Gert. *Culture and Organizational: Software of the Mind*, 2nd edition, McGraw-Hill, 2004.
- Ivancevich, M Jhon and Matteson, T Michael. *Organizational Behavior And Management*, 4 edition, Time Mirror Education Group Inc, 1996.
- Koeswara.E. *Motivasi Teori dan Penelitiannya*, Penerbit Angkasa, Bandung : 1995.
- Labonte, Thomas. *Building A New Performance Vision*, Journal American Society Training and Development, 2001.
- Mathis, Robert L & Jackson, John H. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi Pertama, Salemba, 2001.
- Millet, Bruce and Robbins, P Stephen, and Cacioppe, Ron, and Marsh, Waters Terry. *Organizational Behaviour*, Pearson Education Australia, 1998
- Miner, John B. *Industrial Organizational Psychology*, International Edition, Mc Graw Hill, 1992.
- Muharman, Susan Albers. *Self Desaining Organization : Learning How To Create High Performance*, 1989..
- Munandar, Anshar S. *Psikologi Industri dan Organisasi*, edisi pertama, UIP, 2001.
- Neuman, W Lawrence. *Social Research Methods Qualitative and Quantitative Approaches*, fifth edition, Pearson Education Inc, 2003.
- Noourisis, Marija. *SPSS 13.0 Guide to Data Analysis*, Prentice Hall, 2005.
- Putri, Halisa Iaela. Hubungan kepemimpinan transformasional dengan motivasi berprestasi bawahan, Universitas Paramadina 2004.
- Siagian, P Sondang. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Penerbit Bumi Aksara, 2001
- Spector, Paul E. *Industrial and Organizational Psychology*, Jonh Wiley & Sons Inc, 1996
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, edisi ketiga, Alfabeta, 2001.
- Trihendradi, Cornelius. *Step by Step SPSS 13 Analisis Data Statistik*, Penerbit Andi, 2005.
- Usmara, A. *Kumpulan Penulis Editor : Paradigma Baru Manajemen Sumber Daya Manusia*, Edisi ke-2, Penerbit Amara Books, 2002.
- Widjaja.AW. *Peranan Motivasi dan Kepemimpinan*, Penerbit Pressindo, 1986.
- Winardi.J. *Motivasi dan Permotivasi dalam Manajemen*, Edisi 1. Cetakan 1, Penerbit Grafindo Persada 2004.

Biodata :

- MOHAMAD RANGGA WIRANATAKUSUMAH, SE
Alumni Program Studi Manajemen
UNIVERSITAS PARAMADINA
JAKARTA
- DRA. PRIMA NAOMI, MT
Dosen Program Studi Manajemen
Jabatan Akademik : Lektor
UNIVERSITAS PARAMADINA
JAKARTA