

Motivasi

Oleh

Chamdan Purnama

Untuk materi selanjutnya bisa di download di link berikut ini:

http://dosen.stie-alanwar.ac.id/read/chamdan/2018/02/07/91/Pengantar_Manajemen

DAFTAR PUSTAKA

James A.F. Stoner et.al, **Manajemen**, Jilid I dan II (JS)

T. Hani Handoko, **Manajemen** (HH)

MOTIVASI

- **Motivasi** dapat diartikan sebagai keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai tujuan
- Motivasi tiap orang berbeda, begitu juga setiap individu bervariasi dari waktu ke waktu



Tujuan motivasi

- Meningkatkan moral dan kepuasan kerja.
- Meningkatkan produktivitas kerja.
- Mempertahankan kesetabilan kerja.
- Meningkatkan disiplin kerja.
- Menciptakan suasana dan hubungan kerja yang baik.
- Meningkatkan loyalitas, kreativitas dan partisipasi.
- Meningkatkan tingkat kesejahteraan pegawai.
- Mempertinggi rasa tanggung jawab terhadap tugasnya.
- Meningkatkan efisiensi penggunaan alat-alat dan bahan.

3 MODEL MOTIVASI

Model tradisional

Aliran ini mengisyaratkan bahwa manajer menentukan bagaimana pekerjaan-pekerjaan harus dilakukan dan digunakan sistem pengupahan insentif untuk memotivasi para pekerja. Model ini menganggap pekerja pada dasarnya pemalas dan hanya dapat dimotivasi dengan penghargaan berbentuk uang.

3 MODEL MOTIVASI

Model hubungan manusiawi

Kontak-kontak sosial karyawan pada pekerjaannya adalah juga penting dan bahwa kebosanan dan tugas-tugas yang bersifat pengulangan adalah faktor-faktor pengurangan motivasi. Model ini percaya bahwa manajer dapat memotivasi karyawan melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan sosial mereka dan membuat mereka merasa berguna dan penting.

3 MODEL MOTIVASI

Model sumber daya manusia

Model ini menyatakan bahwa para karyawan dimotivasi oleh banyak faktor, tidak hanya uang atau keinginan mencapai kepuasan, tetapi juga kebutuhan untuk berprestasi dan memperoleh pekerjaan yang berarti

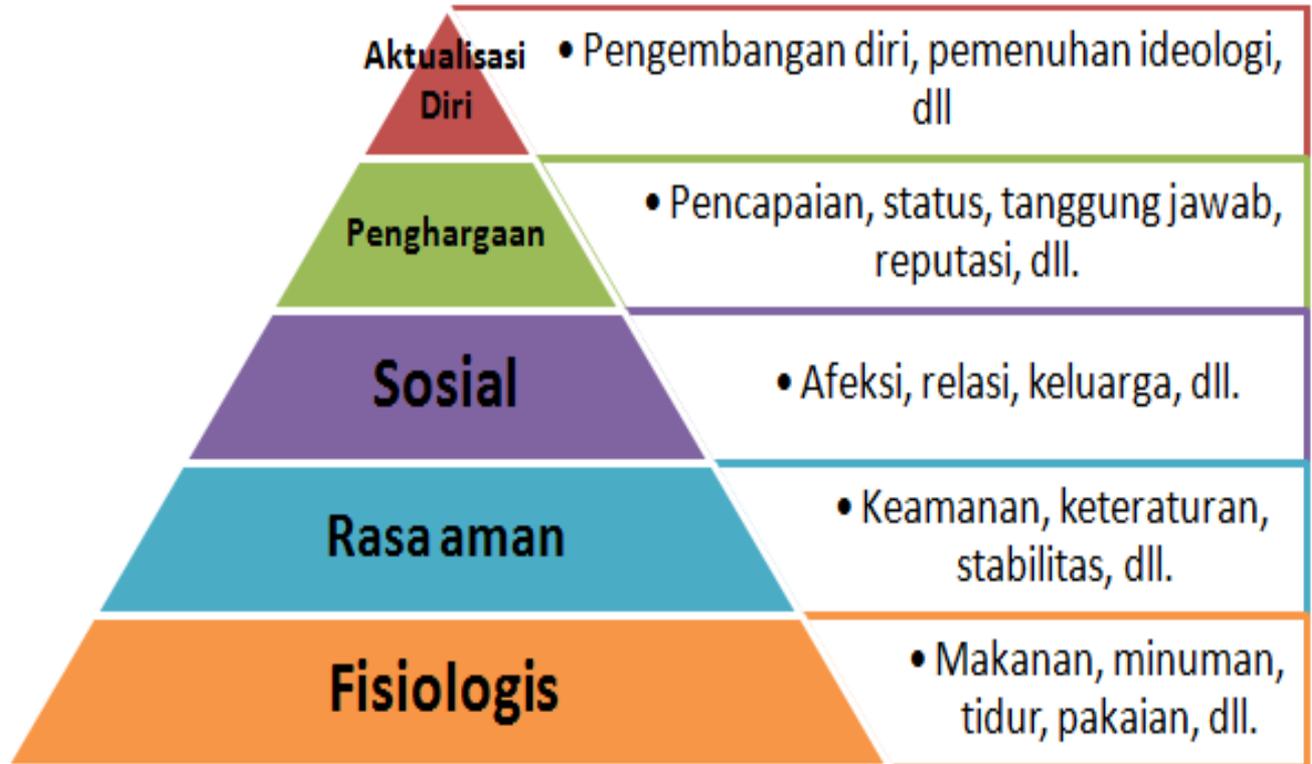
3 MODEL MOTIVASI

Teori-teori motivasi

1. Teori petunjuk (*Prescriptive theories*)
2. Teori isi (*Content theories*) atau teori kebutuhan (Needs theories) → Maslow, Herzberg, McClelland
3. Teori-teori proses (*Process theories*) → Teori pengharapan, pembentukan perilaku, teori Porter-Lawler, teori keadilan

Influencing Buyer Behavior

Maslow's Hierarchy of Needs



TEORI ISI (*CONTENT THEORIES*) ATAU TEORI KEBUTUHAN (*NEEDS THEORIES*)

Maslow mendasarkan konsep kebutuhan pada dua prinsip

1. Kebutuhan-kebutuhan manusia dapat disusun dalam suatu hierarki dari kebutuhan terendah sampai yang tertinggi
2. Teori ini menunjukkan bahwa bila tingkat kepuasan faktor tersebut akan berhenti jadi motivator penting dari perilaku

Teori motivasi

2. Teori X dan Teori Y oleh *Douglass mc Grigor*

NO	TEORI X	TEORI Y
1	Kebanyakan orang tidak suka bekerja	Bekerja seperti halnya bermain adalah oraterel
2	Tidak punya ambisi, tanggung jawab dan lebih suka diberi pengarahan	Kontrol terhadap diri sendiri merupakan suatu hal yang assential dalam mencapai tujuan
3	Tidak mempunyai kemampuan untuk memecahkan masalah	Memecagkan masalah secara kreatif
4	Motivasi hanya terjadi pada tingkat fisiologis dan rasa aman	Motivasi terjadi pada tingkat sosial, kebutuhan akan penghargaan dan aktivitas dir
5	Harus dikontrol secara ketat, harus dipaksa untuk mencapai	Kreatif dan "self directed" dalam pekerjaan

Sekian dan Terimakasih