

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB II

TINJAUAN TEORI

A. Motivasi Berprestasi

1. Pengertian Motivasi Berprestasi

Pengertian motivasi sering disamakan dengan motif. Menurut Walgito (2002) motif berasal dari bahasa latin “*movere*” yang berarti bergerak. Karena itu, motif diartikan sebagai kekuatan yang terdapat di dalam diri organisme yang mendorong untuk berbuat (*driving force*). Motif sebagai pendorong umumnya tidak berdiri sendiri, tetapi saling berkaitan dengan faktor-faktor yang lainnya. Hal-hal yang dapat mempengaruhi motif disebut motivasi.

Menurut Gunarsa (2003) motivasi berprestasi adalah sesuatu yang ada dan menjadi ciri dari kepribadian seseorang dan dibawa dari lahir yang kemudian ditumbuhkan dan dikembangkan melalui interaksi dengan lingkungan. Menurut Santrock (2001) motivasi berprestasi adalah keinginan dan dorongan seorang individu untuk mengerjakan sesuatu dengan hasil baik.

Heckhausen (dalam Djaali, 2007) mengemukakan bahwa motivasi berprestasi adalah suatu dorongan yang terdapat dalam diri individu yang selalu berusaha atau berjuang untuk meningkatkan atau memelihara kemampuannya setinggi mungkin dalam semua aktivitas dengan menggunakan standar keunggulan.



Standar keunggulan ini terbagi atas tiga komponen yaitu:

- 1) Standar keunggulan tugas yaitu standar yang berhubungan dengan pencapaian tugas sebaik-baiknya.
- 2) Standar keunggulan diri, yaitu standar yang berhubungan dengan pencapaian prestasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan prestasi yang pernah dicapai selama ini.
- 3) Standar keunggulan individu lain, yaitu standar yang berhubungan dengan pencapaian prestasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan prestasi yang dicapai individu lain. Jadi, motivasi berprestasi dapat diartikan sebagai dorongan untuk mengerjakan suatu tugas dengan sebaik-baiknya berdasarkan standar keunggulan tertentu (Djaali, 2007).

Menurut Mc. Celland dan Atkinson (dalam Djiwandono, 2002), motivasi yang paling penting untuk pendidikan adalah motivasi berprestasi, dimana seseorang cenderung berjuang untuk mencapai sukses atau memilih suatu kegiatan yang berorientasi untuk tujuan sukses atau gagal.

Dalam kegiatan belajar, motivasi berprestasi dapat disebut sebagai keseluruhan daya penggerak di dalam diri siswa yang menimbulkan kegiatan belajar yang menjamin kelangsungan dalam kegiatan belajar dan memberi arah sehingga tujuan yang dikehendaki oleh subyek dapat tercapai dengan hasil sebaik-baiknya. Dengan adanya motivasi berprestasi, maka individu yang belajar dapat melahirkan prestasi yang baik. Intensitas motivasi individu akan sangat menentukan tingkat pencapaian prestasi dalam belajarnya.



Dari uraian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa motivasi berprestasi adalah suatu usaha yang dilakukan oleh individu atau siswa untuk meningkatkan kecakapan pribadi setinggi mungkin dalam berbagai aktivitas atau kegiatan, dan menjadikan suatu ukuran keunggulan sebagai pembanding.

2: Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Berprestasi

Schultz dan Schultz (dalam Nasution dan Lili, 2005) menyatakan bahwa motivasi berprestasi berbeda-beda pada setiap individu karena banyak faktor yang dapat mempengaruhi. Fernald dan Fernald (dalam Nasution dan Lili, 2005) mengungkapkan beberapa hal yang dapat mempengaruhi motivasi berprestasi seseorang, yaitu:

a. Keluarga dan kebudayaan (*family and cultural*)

Motivasi seseorang dapat dipengaruhi oleh lingkungan sosial seperti orang tua dan teman (dalam Nasution dan Lili, 2005). Sedangkan McClelland (dalam dalam Nasution dan Lili, 2005) menyatakan bahwa bagaimana cara orang tua mengasuh anak mempunyai pengaruh terhadap motivasi berprestasi anak. Bernstein (dalam Nasution dan Lili, 2005) menyatakan bahwa kebudayaan dapat mempengaruhi kekuatan motivasi berprestasi individu. Kebudayaan pada suatu negara seperti cerita rakyat dan hikayat-hikayat sering mengandung tema-tema prestasi yang dapat meningkatkan semangat masyarakatnya.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Konsep diri (*self concept*)

Konsep diri merupakan bagaimana seseorang berpikir mengenai dirinya sendiri. Apabila individu percaya bahwa dirinya mampu untuk melakukan sesuatu, maka individu akan termotivasi untuk melakukan hal tersebut sehingga berpengaruh dalam tingkah laku.

- c. Jenis kelamin (*sex roles*)

Prestasi yang tinggi biasanya diidentikkan dengan maskulinitas, sehingga banyak para wanita belajar tidak maksimal jika wanita tersebut berada diantara para pria. Menurut Stein dan Bailey (dalam Nasution dan Lili, 2005) sering disebut sebagai motivasi menghindari kesuksesan. Morgan, dkk (dalam Nasution dan Lili, 2005) menyatakan bahwa banyak perempuan dengan motivasi berprestasi tinggi tidak menampilkan karakteristik perilaku berprestasi layaknya laki-laki. Hal ini berkaitan dengan Honner (dalam Shofiah, 2002) yang menyatakan bahwa pada wanita terdapat kecenderungan takut akan kesuksesan yang artinya pada wanita terdapat kekhawatiran bahwa dirinya akan ditolak oleh masyarakat apabila dirinya memperoleh kesuksesan.

- d. Pengakuan dan prestasi (*recognition and achievement*)

Individu akan lebih termotivasi untuk bekerja lebih keras apabila diri merasa dipedulikan atau diperhatikan orang lain.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi berprestasi adalah keluarga dan kebudayaan, konsep diri, jenis kelamin, serta pengakuan dan prestasi.



3. Karakteristik Individu yang Mempunyai Motivasi Berprestasi Tinggi

Johnson dan Schwitzgebel dan Kalb (dalam Djaali, 2009), dari uraian mereka dapat disimpulkan bahwa individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi memiliki karakteristik sebagai berikut:

- a. Menyukai situasi atau tugas yang menuntut tanggung jawab pribadi atas hasil-hasilnya dan bukan tugas atas dasar untung-untungan, nasib atau kebetulan.
- b. Memilih tujuan yang realistis tetapi menantang dari tujuan yang terlalu mudah dicapai atau terlalu beras resikonya.
- c. Mencari situasi atau pekerjaan dimana ia memperoleh umpan balik dengan segera dan nyata untuk menentukan baik atau tidaknya hasil pekerjaannya.
- d. Senang bekerja sendiri dan bersaing untuk mengungguli orang lain.
- e. Mampu menanggukuhkan pemuasan keinginannya demi masa depan yang lebih baik.
- f. Tidak tergugah untuk sekedar mendapatkan uang, status, atau keberuntungan lainnya, ia akan mencarinya apabila hal-hal tersebut merupakan lambang prestasi, suatu ukuran keberhasilan.

Karakteristik motivasi berprestasi yang tinggi atau rendah pada individu menurut Heckhausen (dalam Diniyati, 2014) yaitu:

1. Lebih mempunyai kepercayaan dalam menghadapi tugas yang berhubungan dengan prestasi
2. Memiliki sifat yang berorientasi ke masa depan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

3. Menyukai tugas yang memiliki tingkat kesulitan sedang.
4. Tidak suka membuang-buang waktu.
5. Lebih tangguh dalam mengerjakan tugas.
6. Dalam mencari pasangan lebih suka memilih orang yang mempunyai kemampuan daripada orang yang simpatik.

Mckeachie (dalam Shofiah, 2002) bahwa individu yang mempunyai motivasi berprestasi tinggi menganggap bahwa usaha adalah sangat penting perannya dalam menentukan berhasil tidaknya tingkah laku. Dalam arti usaha keras akan menghasilkan keberhasilan dan usaha yang lemah akan menghasilkan kegagalan.

Motivasi beprestasi memungkinkan orang lebih realistis terhadap dirinya sendiri dan terhadap prestasi yang ingin dicapai. Mereka sungguh menyadari bahwa prestasi yang besar tidak dapat dicapai dalam waktu singkat dan dengan cara yang mudah. Oleh karenanya, secara mental mereka akan lebih suka berusaha dengan gigih daripada mengharapkan nasib baik semata-mata. Pemikirannya searah ke arah masa depan, dengan usaha dan antisipasi yang lebih penuh pada prediksi yang logis, bila dibandingkan dengan orang yang tidak mempunyai dorongan prestasi.

Orang yang bermotivasi berprestasi bila menghadapi suatu rintangan, akan memikirkan suatu cara pemecahannya daripada membiarkan pemikirannya tetap terbelenggu dalam rintangan tersebut. Mereka adalah seorang yang praktis, berani, dan mantap, suatu kombinasi yang dapat diandalkan untuk mencapai hasil yang cemerlang.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Penelitian yang dilakukan oleh French dan Thomas (dalam Shofiah, 2002) menyatakan bahwa 47% orang yang memiliki motivasi berprestasi tinggi selain lebih efisien ternyata juga lebih ulet dan lebih gigih dalam mengerjakan tugas-tugas yang tidak dapat dipecahkannya.

Haditono (dalam Shofiah, 2002) mengemukakan dalam pemilihan mitra kerja untuk suatu tugas kompleks, siswa-siswi yang bermotivasi oleh prestasi cenderung memilih seorang mitra kerja yang berprestasi baik pada tugas itu. Sementara siswa-siswi yang termotivasi oleh afiliasi (siswa-siswi yang mendeskripsikan kebutuhan akan cinta dan akseptansi) akan lebih memilih seorang mitra yang bersahabat, kendati mereka mengalami kegagalan.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa aspek motivasi berprestasi antara lain adalah lebih mempunyai kepercayaan dalam menghadapi tugas yang berhubungan dengan prestasi, memiliki sifat yang berorientasi ke masa depan, menyukai tugas yang memiliki tingkat kesulitan sedang, tidak suka membuang waktu, lebih tangguh dalam mengerjakan tugas, dan dalam mencari pasangan lebih suka memilih orang yang mempunyai kemampuan daripada orang yang simpatik.



4. Cara Menumbuhkan Motivasi Berprestasi

Ada beberapa cara untuk menumbuhkan motivasi berprestasi dalam kegiatan belajar di sekolah, menurut Sardiman (2002), adalah sebagai berikut:

1. Memberikan angka

Angka dalam hal ini sebagai simbol dari nilai kegiatan belajarnya, dalam penelitian ini angka yang dimaksud adalah bonus nilai/tambahan nilai dari siswa yang telah mengerjakan tugas di depan kelas. Banyak siswa belajar, yang utama justru untuk mencapai angka/nilai yang baik. Angka-angka yang baik itu bagi para siswa merupakan motivasi yang sangat kuat, sehingga akan mempengaruhi meningkatnya prestasi belajar siswa.

2. Hadiah

Hadiah dapat juga dikatakan sebagai motivasi, tetapi tidaklah selalu demikian, karena hadiah untuk suatu pekerjaan mungkin tidak akan menarik bagi seseorang yang tidak senang dan tidak berbakat untuk sesuatu pekerjaan tersebut.

Contohnya hadiah yang diberikan untuk gambar yang terbaik mungkin tidak akan menarik bagi seseorang siswa yang tidak memiliki bakat menggambar. Pemberian hadiah dapat meningkatkan motivasi berprestasi siswa, sehingga dengan motivasi berprestasi itu prestasi belajar siswa akan meningkat juga.

3. Memberi ulangan

Para siswa akan menjadi giat belajar kalau mengetahui akan ada ulangan. Oleh karena itu memberi ulangan ini juga merupakan sarana motivasi, yang harus diingat oleh guru adalah jangan terlalu sering (setiap hari) karena bisa membosankan dan bersifat rutinitas. Dalam hal ini guru harus juga terbuka



maksudnya, kalau ada ulangan harus diberitahukan kepada siswa. Ulangan harian merupakan motivasi yang baik dalam meningkatkan prestasi belajar siswa.

4. Mengetahui hasil

Dengan mengetahui hasil pekerjaan, apalagi kalau terjadi kemajuan, akan mendorong siswa untuk lebih giat belajar. Semakin mengetahui bahwa grafik hasil belajar meningkat, maka ada motivasi pada diri siswa untuk terus belajar dengan suatu harapan hasilnya terus meningkat.

5. Pujian

Apabila ada siswa yang sukses yang berhasil menyelesaikan tugas dengan baik, perlu diberikan pujian. Pujian ini adalah bentuk *reinforcement* yang positif dan sekaligus merupakan motivasi yang baik sehingga pemberiannya harus tepat. Dengan pujian yang tepat akan memupuk suasana yang menyenangkan dan mempertinggi gairah belajar serta sekaligus akan membangkitkan harga diri siswa sehingga mengakibatkan prestasi belajarnya ikut meningkat.

6. Hukuman

Hukuman sebagai *reinforcement* yang negatif tetapi kalau diberikan secara tepat dan bijak bisa menjadi alat motivasi. Oleh karena itu guru harus memahami prinsip-prinsip pemberian hukuman, karena pemberian hukuman yang tepat dapat meningkatkan motivasi berprestasi serta prestasi belajar siswa. Menurut Weiner (dalam Djiwandono, 2002) menyatakan bahwa siswa yang termotivasi untuk mencapai prestasi ingin dan mengharapkan sukses, serta siswa yang motivasi berprestasinya tinggi cenderung sukses dalam mencapai prestasi



belajarnya menunjukkan bahwa ada pengaruh antara motivasi berprestasi dengan prestasi belajar.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan cara untuk menumbuhkan motivasi berprestasi adalah memberikan angka, hadiah, memberi ulangan, mengetahui hasil, pujian, dan hukuman.

B. Komunikasi Interpersonal

1. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Hardjana (dalam Suranto, 2011) mengatakan bahwa komunikasi interpersonal adalah interaksi tatap muka antar dua orang atau beberapa orang, dimana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung dan penerima pesan dapat menerima dan menanggapi secara langsung pula. Hal senada dikemukakan oleh Mulyana (dalam Suranto, 2011) bahwa komunikasi interpersonal atau komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik verbal maupun nonverbal.

Para ahli komunikasi mendefinisikan komunikasi interpersonal secara berbeda-beda, dan berikut ini adalah tiga sudut pandang definisi utama, diungkapkan oleh Devito (1997):

a. Berdasarkan komponen

Komunikasi interpersonal didefinisikan dengan mengamati komponen-komponen utamanya, yaitu mulai dari penyampaian pesan oleh satu orang dan



penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampak hingga peluang untuk memberikan umpan balik.

b. Berdasarkan hubungan diadik

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berlangsung di antara dua orang yang mempunyai hubungan yang mantap dan jelas. Sebagai contoh dapat dilihat pada contoh hubungan komunikasi interpersonal antara anak dengan orang tua, guru dengan murid, dan lain-lain. Definisi ini disebut juga dengan definisi diadik, yang menjelaskan bahwa selalu ada hubungan tertentu yang terjadi antara dua orang tertentu.

c. Berdasarkan pengembangan

Komunikasi interpersonal dilihat sebagai akhir dari perkembangan dari komunikasi yang bersifat tak pribadi (impersonal) menjadi komunikasi pribadi yang lebih intim.

Dari ketiga definisi di atas dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal adalah suatu proses pertukaran informasi, ide, dan sikap antara dua orang atau lebih yang mempunyai hubungan yang mantap dan jelas.

2. Faktor-Faktor Pembentuk Komunikasi Interpersonal

Cassagrande (dalam Liliweri, 1997) berpendapat bahwa manusia berkomunikasi itu karena beberapa hal, diantaranya:

- a. Memerlukan orang lain untuk saling mengisi kekurangan dan membagi kelebihan.
- b. Dia ingin terlibat dalam proses perubahan yang relatif tetap.



- c. Dia ingin berintegrasi hari ini dan memahami pengalaman masa lalu dan mengantisipasi masa depan.
- d. Dia ingin menciptakan hubungan baru.

Setiap orang selalu berusaha untuk melengkapi kekurangan atas perbedaan-perbedaan yang dia miliki. Perubahan tersebut terus berlangsung seiring dengan perubahan masyarakat. Manusia mencatat berbagai pengalaman relasi dengan orang lain di masa lalu, memperkirakan apakah komunikasi yang dia lakukan masih relevan untuk memenuhi kebutuhan dimasa datang (dalam Liliweri, 1997).

Kemampuan seseorang dalam berkomunikasi secara interpersonal dapat dilihat dari beberapa faktor yang mempengaruhinya. Menurut Rahmat (2005) faktor-faktor tersebut adalah:

a. Percaya (*Trust*)

Dalam komunikasi interpersonal, “percaya” dapat menentukan efektifitas komunikasi. Menurut Giffin (dalam Rahmat, 2005) secara ilmiah, percaya didefinisikan sebagai mengandalkan perilaku individu untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, yang pencapaiannya tidak pasti dan dalam situasi yang penuh resiko. Defenisi ini menyebutkan tiga unsur percaya, yaitu:

- 1) Ada situasi yang menimbulkan resiko. Bila individu menaruh kepercayaan kepada seseorang, ia akan menghadapi resiko. Bila tidak ada resiko, percaya tidak diperlukan.
- 2) Adanya kepercayaan kepada orang lain bearti menyadari bahwa akibat-akibatnya bergantung pada perilaku orang lain.



3) Adanya keyakinan bahwa perilaku orang lain akan berakibat baik baginya.

b. Sikap supportif

Sikap yang mau menerima kritik juga melakukan kesalahan. Dalam artian sikap yang mengurangi sikap bertahan membela diri dalam komunikasi. Orang yang bersikap defensif bila ia tidak mau menerima, tidak jujur atau tidak empatis. Dengan sikap defensif, komunikasi interpersonal akan gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi diri dari ancaman daripada memahami pesan. Gibb (dalam Rahmat, 2005) menyebut enam perilaku yang menimbulkan perilaku supportif. Perilaku tersebut adalah; deskripsi, orientasi masalah, spontanitas, empati, persamaan, dan profesionalisme.

c. Sikap terbuka

Kemampuan menilai secara objektif, kemampuan membedakan dengan mudah, kemampuan melihat nuansa, orientasi ke isi, pencarian informasi dari berbagai sumber, kesediaan mengubah keyakinan, profesional, dan lain-lain.

Dapat dikatakan bahwa terdapat berbagai faktor yang dapat mempengaruhi komunikasi interpersonal yaitu percaya (*Trust*), sikap supportif, dan sikap terbuka akan mengakibatkan gagal atau tidaknya komunikasi interpersonal. Jika orang lain menentang pendapat individu, tidak mau membantu individu, semakin menjauh dari individu, dan gagal dalam mendorong orang lain untuk bertindak itu artinya individu telah gagal dalam komunikasi interpersonal yang terjadi. Supaya individu tetap mampu membina hubungan sosial yang baik, ia harus terampil



dalam memahami faktor-faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi interpersonal.

3. Aspek-Aspek Komunikasi Interpersonal

De Vito (1997) menyatakan bahwa agar komunikasi Interpersonal dapat dikatakan berlangsung dengan efektif maka ada beberapa aspek yang harus diperhatikan oleh para pelaku komunikasi interpersonal, yaitu:

a. Keterbukaan (*openess*)

Keterbukaan dalam komunikasi interpersonal dapat dipahami sebagai keinginan untuk membuka diri dalam rangka berinteraksi dengan orang lain. Kualitas keterbukaan mengacu pada sejauhmana komunikator terbuka pada komunikan dan demikian juga sebaliknya, kesediaan komunikator berinteraksi secara jujur terhadap stimulus yang datang, serta mengakui perasaan dan pikiran yang ada. Dalam proses komunikasi interpersonal, keterbukaan menjadi salah satu sikap positif. Hal ini disebabkan dengan keterbukaan, maka komunikasi interpersonal akan berlangsung adil, transparan, dua arah, dan dapat diterima oleh semua pihak yang berkomunikasi.

b. Empati (*emphaty*)

Komunikasi interpersonal memerlukan adanya empati yang dimiliki para pelakunya. Empati yang terjadi selama komunikasi interpersonal berlangsung menjadikan para pelakunya mempunyai pemahaman yang sama mengenai perasaannya karena masing-masing pihak berusaha untuk merasakan apa yang dirasakan orang lain dengan cara yang sama.



c. Dukungan (*supportness*)

Keterbukaan dan empati tidak akan berhasil tanpa adanya dukungan. Dukungan mengandung arti bahwa pihak-pihak yang berkomunikasi merasa tidak ada serangan atau tekanan. Masing-masing pihak yang berkomunikasi memiliki komitmen untuk mendukung terselenggaranya interaksi secara terbuka. Faktor sikap mendukung yaitu: respon yang bersifat spontanitas dan lugas, komunikasi bebas mengekspresikan dirinya sehingga menghasilkan umpan balik yang sewajarnya.

Ada banyak cara untuk mengungkapkan dukungan kepada orang lain. Dukungan yang tidak diucapkan melalui kata-kata bukanlah merupakan dukungan yang bernilai negatif, tetapi lebih jauh dari itu dapat mengandung nilai-nilai positif dalam komunikasi.

d. Kepositifan (*positiveness*)

Dalam komunikasi interpersonal diartikan sebagai kemampuan seseorang dalam memandang dirinya secara positif dan menghargai akan orang lain. Sikap positif tidak lepas dari upaya mendorong dan menghargai akan kepentingan orang lain. Dorongan positif pada umumnya berbentuk pujian atau penghargaan dan terdiri dari perilaku yang biasanya kita harapkan.

e. Kesamaan (*equality*)

Komunikasi interpersonal dapat berlangsung dengan efektif apabila ada suasana kebersamaan. Artinya adanya pengakuan kedua belah pihak sama-sama berharga terhadap apa yang disampaikan. Dan adanya pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak sama-sama bernilai, berharga dan masing-masing



pihak mempunyai sesuatu yang penting untuk disampaikan. Kesamaan dalam komunikasi akan menjadikan suasana lebih menarik, akrab dan lebih nyaman.

Menurut Tubbs dan Moss (dalam Rakhmat, 2007) ada beberapa aspek komunikasi yang efektif antara lain adalah:

a. **Pengertian.** Artinya penerimaan yang cermat terhadap isi stimulus seperti yang dimaksud oleh komunikator.

b. **Kesenangan.** Komunikasi tidak hanya bisa ditujukan untuk menyampaikan informasi dan membentuk pengertian, juga bisa dilakukan untuk mengupayakan agar individu lain merasakan kesenangan. Komunikasi semacam inilah yang menjadikan hubungan antar individu bisa menjadi hangat, akrab dan menyenangkan.

c. **Pengaruh pada sikap.** Seringkali komunikasi dilakukan untuk mempengaruhi individu lain atau komunikasi bersifat persuasif. Komunikasi persuasif memerlukan pemahaman tentang faktor-faktor pada diri komunikator, dan pesan yang menimbulkan efek pada komunikee. Persuasi didefinisikan sebagai proses mempengaruhi pendapat, sikap, dan tindakan individu dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga individu tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri.

d. **Hubungan yang makin baik.** Komunikasi juga ditujukan untuk menumbuhkan hubungan sosial yang baik. Salah satu kebutuhan sosial pada individu adalah kebutuhan untuk menumbuhkan dan mempertahankan hubungan yang memuaskan dengan individu lain dalam hal interaksi dan asosiasi,



pengendalian dan kekuasaan, dan cinta serta kasih sayang. Kebutuhan sosial ini hanya dapat dipenuhi dengan komunikasi interpersonal yang efektif.

e. **Tindakan.** Persuasi dalam komunikasi tidak hanya ditujukan untuk mempengaruhi sikap, tetapi juga ditujukan untuk melahirkan tindakan yang dikehendaki. Efektifitas komunikasi biasanya diukur dari tindakan nyata yang dilakukan komunikatee. Dengan kata lain tindakan nyata merupakan indikator efektivitas komunikasi yang paling penting.

Konsep komunikasi interpersonal yang digunakan dalam penelitian ini adalah aspek komunikasi interpersonal yang dikemukakan oleh DeVito (1997) yang menyatakan bahwa efektivitas komunikasi interpersonal sangat ditentukan sejauh mana seseorang mempunyai sikap keterbukaan, empati, sikap mendukung, sikap positif, dan kesamaan dalam komunikasi.

4. Pentingnya Komunikasi Interpersonal

Menurut Wahlross (dalam Pujiatni dan Purwati, 1997) kunci keharmonisan sebuah keluarga adalah terletak pada komunikasi yang efektif. Permasalahan-permasalahan dalam keluarga yang destruktif terutama yang menyangkut anak-anak bisa terjadi karena komunikasi yang tidak efektif. Hal yang paling penting dalam interaksi antara orang tua dan anak adalah komunikasi. Montague (dalam Rakhmat, 2005) mengatakan, *“The most important agency through which the child learns to be human is communication, verbal also non verbal”*. Lestari (2010) menambahkan bahwa melalui komunikasi, orang tua menyampaikan berbagai nilai, norma, aturan yang ada dalam sosial budaya. Melalui komunikasi pula orang tua dapat mengenali dan memahami kehidupan



anaknya yang dari sini orang tua akan dapat menentukan langkah yang terbaik dalam mengiringi proses perkembangan anaknya menuju kedewasaan.

Gordon (dalam Lestari, 1995) memberikan kunci bagi efektivitas komunikasi orang tua-remaja, yaitu dengan cara yang paling aman dalam memberikan tanggapan yang disebut dengan mendengarkan aktif. Ada beberapa prakondisi yang akan sangat membantu proses mendengar aktif yaitu: sikap mental dan empati, sikap tulus, sikap menerima baik verbal maupun nonverbal, menghadap pada anak, menatap mata, berbicara sepenuhnya, memberi anak keleluasaan dalam berbicara dan tidak menyela. Sedangkan tanggapan mendengar aktif itu tidak semata pada apa yang dilakukan atau dikatakan anak, tetapi lebih pada apa yang dirasakan anak.

Kesimpulan dari pemaparan diatas adalah bahwa dalam interaksi antara orang tua dan remaja hal yang sangat penting adalah komunikasi interpersonal yang efektif dari orang tua. Hal ini dikarenakan apa yang diterima dan dipersepsi oleh remaja dari orang tuanya akan mempengaruhi perkembangan kepribadian dan perilakunya.

C. Kerangka Berfikir

Motivasi berprestasi merupakan faktor pendorong untuk meraih atau mencapai sesuatu yang diinginkan agar meraih kesuksesan. Dengan memiliki motivasi berprestasi yang tinggi diharapkan hambatan-hambatan akan dapat diatasi dan kesuksesan yang diinginkan dapat diraih. Untuk mengatasi hambatan-



hambatan dan meraih kesuksesan diperlukan komunikasi yang baik terutama antara orang tua dan anak.

Heckhausen (dalam Djaali, 2007), motivasi berprestasi adalah suatu dorongan yang terdapat dalam diri individu yang selalu berusaha atau berjuang untuk meningkatkan atau memelihara kemampuannya setinggi mungkin dalam semua aktivitas dengan menggunakan standar keunggulan.

Perbedaan motivasi berprestasi pada setiap anak dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satunya adalah komunikasi dalam keluarga. Henderson (dalam Hodijah, 2008) mengatakan bahwa mulai dari pelajar tingkat dasar hingga perguruan tinggi mendapatkan banyak keuntungan dari keluarga yang menekankan dan mendorong kegiatan belajar di sekolah. Upaya untuk membangun motivasi belajar anak memiliki pengaruh yang mendalam pada setiap tingkat perkembangan anak, yang tetap bertahan hingga perguruan tinggi dan kehidupan setelahnya. Salah satu dorongan yang mempengaruhi yaitu melalui komunikasi yang mendalam (dalam Hodijah, 2008).

Komunikasi interpersonal juga dapat terjadi dalam lingkup keluarga salah satunya antara orang tua dan anak, secara psikologis orang tua mempunyai emosional yang sangat dekat dengan anak serta memiliki peranan yang kuat untuk dapat memberikan memberikan pengaruh kepada anak sehingga akan termotivasi untuk belajar. Sehingga dengan adanya komunikasi interpersonal yang baik antara orang tua dan anak maka diasumsikan akan dapat mempengaruhi motivasi berprestasi anak menjadi lebih baik.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta Milik UIN Suska Riau
State Islamic University of Sultana Syaifudin Husein Riau

Menurut Wahlross (dalam Pujiatni dan Purwati, 1997) kunci keharmonisan sebuah keluarga adalah terletak pada komunikasi yang efektif. Permasalahan-permasalahan dalam keluarga yang destruktif terutama yang menyangkut anak-anak bisa terjadi karena komunikasi yang tidak efektif. Hal yang paling penting dalam interaksi antara orang tua dan anaknya adalah komunikasi. Lestari (2010) menambahkan bahwa melalui komunikasi, orang tua menyampaikan berbagai nilai, norma, aturan yang ada dalam sosial budaya. Melalui komunikasi pula orang tua dapat mengenali dan memahami kehidupan anaknya yang dari sini orang tua akan dapat menentukan langkah yang terbaik dalam mengiringi proses perkembangan anaknya menuju kedewasaan.

Gordon (dalam Lestari, 2010) memberikan kunci bagi efektivitas komunikasi orang tua-remaja, yaitu dengan cara yang paling aman dalam memberikan tanggapan yang disebut dengan mendengarkan aktif. Ada beberapa prakondisi yang akan sangat membantu proses mendengar aktif yaitu: sikap mental dan empati, sikap tulus, sikap menerima baik verbal maupun nonverbal, menghadap pada anak, menatap mata, berbicara sepenuhnya, memberi anak keleluasaan dalam berbicara dan tidak menyela. Sedangkan tanggapan mendengar aktif itu tidak semata pada apa yang dilakukan atau dikatakan anak, tetapi lebih pada apa yang dirasakan anak.

Sudono (2000) juga mengemukakan bahwa untuk memotivasi anak agar gairah belajarnya meningkat ialah dengan mengakui kebutuhan sosial mereka dan membuat mereka merasa berguna. Hal ini dapat terwujud jika orang tua mampu membina hubungan yang baik melalui komunikasi interpersonal antara orang tua



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

dan anak yang intensif dan diwarnai suasana santai dengan saling berbagi, saling mendengarkan dan mengungkapkan isi hati. Sebaliknya jika orang tua tidak mampu mempertahankan kesinambungan komunikasi interpersonal yang intensif dengan anak, maka motivasi berprestasi dapat terhambat.

Komunikasi interpersonal orang tua terhadap anaknya dapat berupa perhatian, keterbukaan, empati dan sikap mendukung, karena orang tua merupakan pendidik utama dan pertama, sehingga sangat dibutuhkan dukungan melalui komunikasi interpersonal yang baik terhadap anak demi menciptakan dan mendorong motivasi berprestasi anak menjadi lebih baik, karena dengan dukungan melalui komunikasi interpersonal yang baik antara orang tua dan anak maka akan dapat menimbulkan daya rangsang yang menyebabkan rangsangan belajar dengan sungguh-sungguh berupa motivasi untuk berprestasi yang tinggi serta cara tertentu untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

D. Hipotesis

Berdasarkan uraian pada kerangka berfikir, maka hipotesis peneliti dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan antara komunikasi interpersonal dengan motivasi berprestasi siswa.