

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perilaku Menyontek

1. Pengertian Perilaku

Di dalam kamus lengkap Psikologi (Chaplin, 2011) perilaku berasal dari Behavior yang artinya respon (reaksi, tanggapan, jawaban, balasan) yang dilakukan suatu organisme; secara khusus, bagian dari satu kesatuan pola reaksi; satu perbuatan atau aktivitas; satu gerakan atau kompleks gerak-gerak.

Menurut konsepsi Lewin yang dikutip oleh Kuswara (1989) tingkah laku adalah hasil kekuatan yang berasal dari lingkungan psikologis. Lingkungan psikologis adalah seluruh fakta psikologis yang diketahui atau didasari oleh individu. Faktor psikologis tersebut akan membentuk keseluruhan dari pengetahuan individu yang merupakan kekuatan yang mempengaruhi tingkah laku (<http://www.depdiknas.co.id>, 2005). Sarwono (1992) mengatakan bahwa perilaku adalah merupakan perbuatan-perbuatan manusia, baik terbuka (*over behavior*) maupun yang tidak terbuka (*Covert behavior*). Perilaku terbuka merupakan tingkah laku yang dapat ditangkap langsung oleh indera misalnya menonton televisi, menulis dan lain-lain. Perilaku yang tidak terbuka adalah tingkah laku yang tidak dapat ditangkap langsung oleh indera misalnya motivasi, sikap, minat dan emosi.

Perilaku adalah respon individu terhadap suatu stimulus atau suatu tindakan yang diamati dan mempunyai frekuensi spesifik, dan tujuan baik disadari atau tidak disadari. Perilaku merupakan kumpulan berbagai faktor yang saling berinteraksi dan amat kompleks sehingga kadang-kadang individu tersebut sempat memikirkan penyebab individu lain melakukan perilaku tersebut. Karena itu amat penting untuk dapat menelaah alasan dibalik perilaku individu, sebelum individu mampu mengubah perilaku tersebut (<http://www.depkes.co.id>, 2005).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa perilaku adalah suatu perbuatan atau respon individu terhadap suatu stimuli.

2. Pengertian Menyontek

Di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Indonesia, 1991) menyontek berasal dari kata dasar “sontek” yang artinya mengutip atau menjiplak, kata mengutip dalam KBBI diartikan menulis kembali suatu tulisan, dan menjiplak berarti menulis atau menggambarkan diatas kertas yang dibawahnya bertuliskan atau bergambar untuk ditiru. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia karangan Purwadarminta menyontek sama dengan menjiplak atau ngerepek. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dikeluarkan Depdikbud menyontek adalah mencontoh, meniru, mengutip tulisan pekerjaan orang lain sebagaimana aslinya (Widyawan, 1996).

Menurut Gibson (dalam Sujana, 1994) menyontek merupakan perilaku menghindar (*escape response*) terhadap penguatan negatif yang sangat populer dalam lingkungan sekolah. Penguatan negatif yang mendorong siswa untuk menyontek merupakan stimulus yang tidak menyenangkan (*aversive stimulus*) dalam bentuk ancaman terhadap kegagalan seperti perasaan malu dan kecewa.

Surya (2001) memberikan pengertian bahwa menyontek merupakan salah satu bentuk dari budaya jalan pintas, dan pelaku jalan pintas lebih mementingkan hasil yang ingin dicapai tanpa mau menjalani maupun memperhatikan prosesnya. Fuhrmann (dalam Indarto, 2003) melihat siswa yang mengerjakan soal dengan cara bekerja sama dengan siswa lainnya termasuk perilaku menyontek.

Bower (1964) mendefinisikan menyontek adalah perbuatan yang menggunakan cara-cara yang tidak sah untuk tujuan yang sah dalam mendapat keberhasilan akademis atau menghindari kegagalan akademis. Deigton (dalam Alhadz, 2001) menyatakan bahwa menyontek adalah upaya yang dilakukan seseorang untuk mencapai keberhasilan dengan cara-cara yang tidak jujur. Wattenberg (dalam Ester, 2013) siswa dikatakan menyontek, apabila saat tes mereka membuka buku pelajaran atau catatan yang disembunyikan di bawah kertas pada laci meja atau menyalin jawaban dari siswa lain terutama siswa yang pandai di dalam kelas.

Berdasarkan uraian di atas menyontek adalah salah satu wujud perilaku upaya jalan pintas seseorang untuk mencapai keberhasilan atau menghindari kegagalan dengan cara yang tidak jujur yang menyalahi aturan atau pelanggaran pada saat ujian.

3. Pengertian Perilaku Menyontek

Perilaku adalah suatu hasil dari peristiwa atau proposal belajar. Proses tersebut adalah alami, sebab musabab perilaku harus dicari pada lingkungan eksternal manusia dan bukan dalam diri manusia itu sendiri (Surakhmand, 1986). Menurut Sulaiman (1991) perilaku pada hakekatnya merupakan tanggapan atau balas (respon) terhadap rangsangan (stimulus), karena itu rangsangan mempengaruhi perilaku.

Biehler (dalam Indarto, 2003) mengemukakan bahwa menyontek merupakan tindakan memanfaatkan informasi yang berasal dari lembar jawaban orang lain, lembar contekan atau bentuk contekan lain yang ekuivalen dengan lembar contekan. Namun dalam hal ini, pengertian tersebut hanya berlaku pada ujian tertutup (*close book*). Down (1992) mendefinisikan menyontek adalah perbuatan yang hanya menggunakan materi-materi tertentu, informasi atau bantuan ketika ujian akademis.

Berdasarkan uraian di atas maka perilaku menyontek adalah perbuatan, aktifitas atau respon terhadap stimulus (dalam hal ini ujian) untuk mencapai keberhasilan atau menghindari kegagalan dengan cara mencontoh, meniru pekerjaan orang lain, membuka buku atau bentuk contekan lain yang ekuivalen dengan lembar contekan dalam mendapatkan jawaban pada ujian tertutup (*close book*).

4. Indikator Menyontek

Dalam penelitian ini menyontek hanya dibatasi pada tindakan curang dalam konteks ujian tertutup (*close book*). Indikator menyontek yang dikemukakan oleh Alhadza (2001) adalah :

- a. Meniru pekerjaan teman.
- b. Menanyakan langsung jawaban pada teman.
- c. Mencari bocoran soal.
- d. Membaca catatan kertas, pada anggota badan atau pakaian ke ruang ujian.
- e. Menyuruh dan meminta bantuan orang lain dalam menyelesaikan tugas ujian di kelas atau tugas rumah (*take home test*).
- f. Menerima jawaban (*dropping*) dari pihak luar.

Indikator menyontek menurut Dewi (dalam Indarto, 2003) adalah :

- a. Menanyakan jawaban kepada teman.
- b. Melihat catatan.
- c. Menggunakan kode-kode tertentu untuk menukar jawaban.
- d. Mencari kepastian jawaban yang benar kepada teman.
- e. Melihat rangkuman materi tes.
- f. Melihat jawaban teman.
- g. Menanyakan rumus untuk menjawab soal.
- h. Menanyakan cara menjawab soal.

Berdasarkan uraian diatas indikator menyontek adalah : mencari bocoran soal, menanyakan dan menerima jawaban dari teman , membawa dan melihat catatan pada anggota tubuh, menggunakan kode-kode tertentu untuk bertukar jawaban, mencari kepastian jawaban yang benar, melihat jawaban teman.

5. Alasan-alasan Menyontek

Dari penelitian Alhadza (2001) ada beberapa alasan mengapa seseorang menyontek :

- a. Karena terpengaruh setelah meliahat orang lain menyontek meskipun awalnya tidak ada niat melakukannya.
- b. Terpaksa membuka buku karena pertanyaan ujian terlalu membuku, sehingga memaksa peserta ujian harus menghapal kata demi kata dari buku tersebut.
- c. Merasa guru kurang adil dan diskriminatif dalam pemberian nilai.
- d. Adanya peluang karena pengawasan kurang ketat.
- e. Takut gagal, yang bersangkutan tidak siap menghadapi ujian tetapi tidak mau menundanya dan tidak mau gagal.
- f. Ingin mendapatkan nilai tinggi tetapi tidak bersedia mengimbangi dengan belajar.
- g. Tidak percaya diri.
- h. Terlalu cemas menghadapi ujian sehingga hilang ingatan sama sekali lalu terpaksa bertanya kepada teman yang duduk berdekatan.

- i. Merasa sudah sulit menghafal atau mengingat karena faktor usia, sementara soal yang dibuat penguji sangat menuntut kemampuan mengingat.
- j. Mencari jalan pintas dengan pertimbangan dari pada mempelajari sesuatu yang belum tentu keluar lebih baik mencari bocoran soal.
- k. Menganggap sistem penilaian tidak objektif sehingga pendekatan pribadi kepada dosen atau guru lebih efektif dari pada belajar serius.
- l. Penugasan guru atau dosen yang tidak rasional yang mengakibatkan siswa atau mahasiswa terpaksa menempuh segala macam cara.
- m. Yakin bahwa dosen atau guru tidak memeriks tugas yang diberikan berdasarkan pengalaman sebelumnya sehingga bermaksud membalas dan mengelabui dosen atau guru.

Smith (dalam Alhadza, 1971) menemukan bahwa moral (*moral decision*) dan motivasi berprestasi atau ketakutannya untuk gagal menjadi alasan yang signifikan bagi seseorang untuk menyontek. Kennedy (2005) menyatakan ada tiga alasan mengapa siswa menyontek yaitu karena semua siswa melakukannya, harapan yang tidak realistis tentang pencapaian prestasi belajar oleh tenaga pendidik dan menyontek merupakan jalan keluar yang mudah.

6. Aspek-Aspek Perilaku Menyontek

Menurut Malinowski dan Smith (dalam Murdock, 2007) aspek-aspek perilaku menyontek terdiri atas :

A. Pikiran

Siswa pada umumnya menganggap perilaku menyontek adalah wajar, karena mereka kurang menguasai pelajaran yang sedang diujikan, mereka juga berpikir bahwa perilaku menyontek tidak akan diketahui, menganggap pelajaran yang diujikan tidak penting, tidak mendapat perhatian, serta tidak memiliki waktu belajar yang cukup.

B. Perasaan

Cemas ketika ujian dapat menginduksi perilaku menyontek yang dikarenakan perasaan takut yang berlebihan seperti merasa takut gagal, merasa takut dikatakan bodoh oleh teman-teman, merasa takut dijauhi teman-teman, merasa harga dirinya akan jatuh jika nilai rendah, serta jenuh belajar yang dapat mempengaruhi tindakan menyontek pada siswa.

C. Tindakan

Respon siswa terhadap stimulus yang sesuai dengan perkembangannya yang ingin selalu aktif dalam perkembangannya menuntun perilaku yang didasari oleh keterikatan yang tinggi dengan teman sebaya (peer group), yang juga dipengaruhi oleh kompetisi guna mencapai tujuannya.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa, aspek-aspek perilaku menyontek terdiri dari pikiran, dan tindakan.

7. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Menyontek

Menurut Indarto (2003) secara umum faktor yang mempengaruhi perilaku menyontek dapat digolongkan menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal, sebagai berikut :

a. Faktor internal, meliputi :

1. Orientasi tujuan, dari hasil penelitian Newstead, dkk (1996) tampak bahwa mengejar nilai yang tinggi merupakan faktor pendorong bagi siswa yang menyontek.
2. Moralitas, dimensi moral dibedakan menjadi dua yaitu afeksi moral (moral affect) dan penilaian moral (moral *judgement*). Contoh afeksi moral adalah perasaan malu atau bersalah terhadap tindakan yang melanggar norma (Malinowski dan Smith, 1985) penilaian moral dipahami sebagai kemampuan seseorang dalam menilai suatu tindakan dari sudut pandang kebaikan dan keburukan, kebenaran dan kesalahan serta memutuskan apa yang seharusnya dilakukan berdasarkan penilaian yang telah dilakukan.
3. Ketakutan terhadap kegagalan, sumber dari ketakutan terhadap kegagalan ini adalah keinginan yang kuat untuk memperoleh nilai yang baik dalam

tes. Selain itu juga diperkuat oleh pengalaman kegagalan pada tes yang telah lewat

4. Ketidaksiapan mengikuti tes, ada banyak alasan mengapa siswa tidak siap mengikuti tes, salah satunya adalah kemalasan siswa belajar teratur dan sistem belajar yang “wayangan” akibatnya siswa tidak mampu menguasai seluruh materi yang diujikan.
5. Kurang percaya diri, menurut Livine dan Satz (dalam Sujana, 1994) siswa menyontek karena memiliki kepercayaan diri yang minimal terhadap kemampuan diri sendiri.
6. Menghalalkan segala cara, dari penelitian Scab (dalam Grinder, 1978) dan Thornberg (1982) menunjukkan bahwa tingginya *presentase* siswa sekolah umum yang menyontek disebabkan kesediaan menggunakan sarana apapun yang diperlukan untuk mencapai tujuan.
7. Harga diri, bagi siswa yang memiliki harga diri yang rendah, menyontek merupakan kompensasi untuk mendapatkan sesuatu yang menurutnya tidak dapat dicapai dengan kemampuannya sendiri. Maka siswa yang memiliki harga diri yang lebih rendah, lebih sering menyontek dibandingkan dengan siswa yang memiliki harga diri yang tinggi (Calhoun dan Acocella, 1990).
8. Kebutuhan akan pengakuan, orang termotivasi oleh kebutuhan akan pengakuan sebagai individu untuk memperoleh pengakuan dari orang lain, takut terhadap rejeksi bila tidak berperilaku seperti yang lainnya, orang

yang demikian lebih sering menunjukkan konformitas terhadap tekanan dan norma kultur kelompok.

9. Jenis kelamin, salah satu penelitian membuktikan bahwa laki-laki lebih banyak menyontek daripada perempuan adalah penelitian yang dilakukan oleh Devis, dkk terhadap 6000 pelajar (dalam Newstead, dkk. 1996).

b. Faktor eksternal, meliputi :

1. Kontrol, suasana kontrol yang ketat dalam tes menyebabkan perilaku menyontek semakin kecil, sebaliknya jika suasana kontrol dalam tes yang longgar maka kecenderungan menyontek akan lebih besar.
2. Pengaruh teman sebaya, suasana dalam teman kelas dimana terdapat beberapa siswa menyontek akan menimbulkan tekanan yang kuat pada siswa lain untuk menyontek (Power, dkk. 1993).
3. Soal tes yang sulit, sulitnya soal tes yang dihadapi membuat siswa merasa bahwa kemungkinan gagal sangat besar sehingga untuk menghindari hal itu dia rela melakukan tindakan menyontek.
4. Iklim kompetisi yang tinggi, iklim kompetisi yang terlalu tinggi dalam sekolah mendorong siswanya untuk menyontek karena ingin menghindari kegagalan dan ingin meningkatkan posisi di kalangan *peer group*nya (Grinder, 1978).
5. Tekanan sosial untuk meraih prestasi yang baik atau nilai yang tinggi, menurut Sujana (1994) tuntutan orang tua agar anaknya memperoleh nilai yang baik justru bisa menimbulkan stres pada siswa tersebut sehingga

untuk menghindari kemarahan atau mengecewakan orang tuanya siswa tersebut rela menyontek untuk memperoleh nilai yang baik.

6. Disiplin ilmu, penelitian menunjukkan bahwa perilaku menyontek lebih tinggi pada belajar yang mempelajari ilmu sosial dan ilmu pasti, sedangkan tingkat perilaku menyontek terendah ditemukan pada bidang humaniora dan seni.

Menurut Alhadz (2001) ada empat faktor penyebab menyontek :

- a. Faktor pribadi dari penyontek, meliputi rasa percaya diri.
- b. Faktor lingkungan dan kelompok, berkaitan dengan lingkungan dan teman-teman sekelas.
- c. Faktor sistem evaluasi, berkaitan dengan pemberian skor yang objektif dan pengawasan ketika ujian.
- d. Faktor guru atau dosen, berkaitan dengan sikap dalam memberikan nilai dan lain sebagainya.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi perilaku menyontek dapat digolongkan menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal dan ada empat faktor penyebab menyontek yaitu ; faktor pribadi dari penyontek, faktor lingkungan dan kelompok, faktor sistem evaluasi, faktor guru atau dosen.

B. Harga Diri

1. Pengertian Harga Diri

Harga diri merupakan salah satu aspek kepribadian seseorang yang mempengaruhi cara orang tersebut berperilaku dilingkungannya (Coopersmith,1967). Menurut Frey & Carloek (1987) harga diri adalah positif, negatif, netral dan ambigu yang merupakan bagian dari konsep diri tetapi bukan berarti mencintai diri sendiri. Tambunan (2001) mengatakan harga diri mengandung arti suatu penilaian individu terhadap dirinya yang diungkapkan dalam sikap-sikap positif dan negatif. Branden (2001) mendefenisikan harga diri adalah apa yang saya pikirkan tentang diri saya sendiri, bukanlah apa yang dirasakan oleh orang lain tentang siapa saya sebenarnya.

Rifqi (2012) mengatakan individu yang memiliki harga diri yang tinggi akan menerima dan menghargai dirinya sendiri apa adanya. Coopersmith (1967) mendefinisikan harga diri sebagai evaluasi yang dibuat oleh individu mengenai hal-hal yang berkaitan dengan dirinya yang diekspresikan dalam bentuk sikap setuju dan menunjukkan tingkat dimana individu menyakini dirinya sebagai individu yang mampu, penting dan berharga. Menurut Deaux, dkk (1993) mengatakan harga diri merupakan evaluasi diri positif maupun negatif.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa harga diri adalah penilaian individu terhadap dirinya baik positif maupun negative dan menunjukkan tingkat dimana individu meyakini dirinya sebagai individu yang mampu, penting dan

berharga. Selain itu, dapat dikatakan bahwa harga diri adalah seberapa jauh individu memberikan penghargaan, penilaian, persetujuan atas dirinya sendiri serta seberapa jauh individu menyukai dirinya sendiri.

2. Proses Terbentuknya Harga Diri

Coopersmith (1967) mengatakan bahwa kondisi rumah dan lingkungan antar individu mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap penilaian diri yang merupakan dasar terbentuknya harga diri. Selanjutnya Branden (1981) mengatakan bahwa proses terbentuknya harga diri sudah mulai pada saat bayi merasakan tepukan pertama yang diterimanya dari orang yang menangani proses kelahirannya, proses selanjutnya harga diri dibentuk melalui perlakuan yang diterima individu dilingkungannya. Misalnya apakah individu selalu diperhatikan dan dirawat oleh orang tua atau merupakan perlakuan lain yang berlawanan dengan perlakuan tersebut.

Menurut Patricia dan Louis (dalam Canals, 1995) harga diri terbentuk sejak masa anak-anak, sehingga anak perlu membina hubungan timbale balik yang penuh dengan cinta kasih-sayang, saling memperhatikan, jujur dan saling mendukung sehingga akhirnya menciptakan suasana yang sehat bagi pertumbuhan dirinya. Hukuman-Hukuman, perintah-perintah, larangan-larangan dan janji akan hukuman dapat menyebabkan anak merasa tidak dihargai. Akibatnya dari hilangnya rasa harga diri ialah perasaan rendah diri, tidak berani bertindak, cepat tersinggung, mudah marah dan sebagainya. Demikian pula yang dikemukakan Drajadjat (1975)

mengatakan bahwa harga diri terbentuk sejak masa kanak-kanak, sehingga anak perlu atau memerlukan rasa dihargai.

Berdasarkan uraian diatas dapat dikatakan bahwa proses terbentuknya harga diri bukan merupakan faktor bawaan akan tetapi terbentuknya harga diri bukan merupakan faktor bawaan akan tetapi terbentuk sejak anak dilahirkan dan merupakan hasil interaksi individu dengan lingkungan dimana individu berbeda.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Diri

Menurut Coopersmith (1967) faktor- faktor yang mempengaruhi pembentukan harga diri adalah :

a. Kelas Sosial

Kedudukan kelas sosial dapat dilihat dari pekerjaan, pendapatan yang lebih tinggi, dan tinggal dalam lokasi rumah yang mewah akan dipandang lebih sukses dimata masyarakat. Hal ini akan menyebabkan individu dengan kelas sosial yang tinggi menyakini bahwa diri mereka lebih berharga dari pada orang lain. Eastwood (1983) juga mengatakan bahwa kita memiliki penilaian terhadap diri sendiri yang sifatnya temporal dan fluktuatif. Harga diri yang bersifat fluaktatif dan temporal ini dipengaruhi oleh faktor- faktor situasional seperti pendidikan, pekerjaan, dan status sosial ekonomi.

b. Orang Tua atau Keluarga

Harga diri orang tua memiliki peranan dalam menentukan harga diri anak-anaknya. Para orang tua yang memiliki peranan dalam menentukan harga diri anak-anaknya. Para orang tua yang memiliki harga diri yang tinggi umumnya lebih mencintai dan memperhatikan anak-anaknya serta lebih keras dalam menerapkan norma-norma tingkah laku. Mereka menuntut prestasi akademik yang tinggi dari anak-anaknya dan lebih toleran menghadapi pelanggaran yang dilakukan oleh anak-anaknya.

Sedangkan orang tua yang memiliki harga diri yang rendah umumnya tidak berharap banyak pada anak-anak mereka, bersikap mendominasi dan cenderung untuk menghukum anak sehingga anak merasa rendah harga dirinya. Tambunan (2001) mengatakan bahwa keluarga mempunyai struktur sosial yang penting karena interaksi antar anggota keluarga terjadi disini. Perilaku seseorang dapat merasakan dirinya dicintai keluarganya yang akhirnya dapat membantu dirinya untuk lebih menghargai dirinya sendiri. Dawis dkk, (1989) mengatakan lingkungan keluarga pertama kali terbentuknya harga diri. Disinilah pola untuk berpikir dan mendengar sebuah nasehat dari orang tua.

c. Interaksi Sosial

Eastwood (1983) mengatakan harga diri terbentuk dari interaksi kita dengan lingkungan. bagaimana orang-orang disekitar kita menilai perilaku dan semua

hal yang ada dalam diri kita yang kita menilai perilaku diri kita yang mereka lihat saat berinteraksi dengan orang-orang tersebut akan terbentuknya harga diri. Tergantung positif atau negative harga diri kita yang diberikan orang tua.

d. Jenis kelamin

Pada jenis kelamin wanita lebih cenderung pasif menghadapi sebuah masalah pada dirinya yang kurang bisa mengatasi kecuali mengandalkan perasaan dan sangat tergantung pada orang lain.

e. Faktor usia

Dengan bertambahnya usia, harga diri juga mengalami perubahan karena pada harga diri berpusat pada kepuasan dalam hubungan sosial atau lingkungan dia tempat bekerja.

Menurut donnel (dalam Gerald, 1979) faktor- faktor yang mempengaruhi harga diri adalah :

a. Faktor Keluarga

Perhatian orang tua dan peningkatan kesejahteraan anak sangat mempengaruhi pembentukan harga diri pada anak.

b. Lingkungan Sosial

Kehidupan seseorang dalam hubungannya dengan teman-teman bermainnya dan kelompok-kelompok lainnya ternyata juga sangat mempengaruhi pembentukan harga diri seseorang pada lingkungan sosialnya tersebut.

c. Sekolah

Sekolah berdampak kuat pada pembentukan harga diri. Keadaan yang terputus sejak masuk dari tingkat sekolah dasar menuju sekolah lanjutan yang lebih tinggi memiliki akibat menurunnya harga diri.

Selain faktor-faktor diatas Coopersmith (1967) juga menambahkan bahwa suku, agama, pengalaman-pengalaman hidupnya dan jenis kelamin dapat mempengaruhi harga dirinya, dimana ia mengatakan bahwa pembentukan harga diri, dipengaruhi beberapa faktor-faktor yang terdiri dari:

- a. Penerimaan dan penolakan diri
- b. Individu yang mengalami perasaan berharga dan memiliki penilaian positif dan negative tentang dirinya lebih baik atau lebih buruk dari sifat yang dibawanya saat menjalin sebuah hubungan sosial.
- c. Kepemimpinan dan popularitas.

Penilaian atas keberartian diri diperoleh individu saat ini harus berperilaku sesuai dengan tuntutan dalam lingkungan sosialnya. Dalam situasi bersaing ini individu akan menerima dirinya serta membuktikan seberapa besar pengaruh dirinya terhadap teman sebaya di lingkungan sosialnya.

d. Keterbukaan dan Kecemasan

Seseorang individu cenderung untuk bersifat tegas dan terbuka dalam menerima keyakinan, nilai-nilai, sikap dan aspek moral dari seseorang maupun lingkungan tempat ia berada, jika dirinya diterima dan dihargai sebaliknya individu akan mengalami bila dirinya ditolak oleh lingkungannya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi pembentukan harga diri adalah kelas sosial, orang tua atau keluarga, interaksi sosial, agama, suku, pengalaman-pengalaman hidupnya dan jenis kelamin. Selain itu sosial ekonomi, pendidikan kemampuan perorangan dan juga faktor penerimaan dan penolakan diri dari lingkungan sosial, kepemimpinan dan popularitas, keterbukaan dan kecemasan, ikut berpengaruh dalam pertumbuhan dan perkembangan harga diri.

4. Karakteristik Harga Diri

Menurut Coopersmith (1967) karakteristik harga diri individu dapat dibagi menjadi tiga:

a. Harga diri Tinggi (positif)

Individu yang memiliki harga diri yang tinggi adalah:

1. Menganggap dirinya sendiri sebagai orang yang berharga dan sama baiknya dengan orang lain yang sebaya dengan dirinya serta menghargai orang lain.
2. Dapat mengontrol tindakan-tindakannya terhadap dunia diluar dirinya dan dapat menerima kritik dengan baik.
3. Menyukai tugas baru dan menantang serta tidak cepat putus asa bila segala sesuatu terjadi diluar rencana.
4. Tidak menganggap dirinya sempurna melainkan tahu keterbatasan dan mengharapkan adanya pertumbuhan dalam dirinya.
5. Lebih bahagia dan efektif menghadapi tuntutan dari lingkungan.
6. Memiliki sikap-sikap demokratis serta orientasi realistik.

a. Harga Diri Sedang

Individu yang memiliki harga diri sedang berada diantara harga diri tinggi dan rendah, individu ini dalam beberapa hal mereka mendekati cirri-ciri individu dengan harga diri yang sedang akan memandang dirinya lebih baik dari kebanyakan orang tetapi tidak sebaik dari beberapa individu yang dipandang luar biasa.

b. Harga Diri Rendah

Individu yang memiliki harga diri rendah adalah:

- a. Menganggap diri sebagai orang yang tidak berharga dan tidak disukai, sehingga takut gagal untuk melakukan hubungan sosial.
- b. Tidak yakin terhadap pendapat dan kemampuan diri sendiri sehingga kurang mampu mengekspresikan dirinya serta dianggap idea tau pekerjaan orang lain lebih baik dari pada dirinya.
- c. Tidak menyukai sesuatu hal atau tugas yang baru, sehingga akan sulit bagi dirinya untuk menyesuaikan diri dengan segala sesuatu yang belum jelas bagi dirinya.
- d. Merasa tidak banyak yang dapat diharapkan dari dirinya, baik yang menyangkut masa kini maupun masa mendatang, sehingga sebagai orang yang putus asa.
- e. Merasa bahwa orang lain tidak memberikan perhatian pada dirinya.

Selanjutnya Myers (1992) membagi karakteristik harga diri berdasarkan tinggi rendahnya harga diri. Individu yang memiliki harga diri tinggi memiliki kecenderungan karakteristik sebagai berikut: menghormati pada diri sendiri, menganggap dirinya berharga dan tidak menganggap dirinya sempurna. Ini sebuah gambaran karakteristik pada seseorang baik dan buruknya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa karekteristik harga diri tiga yang terdiri: harga diri tinggi, harga diri sedang dan harga diri rendah.

5. Aspek-aspek Harga Diri

Menurut Felker (dalam Junaidi,2004), aspek-aspek harga diri terdiri atas tiga:

a. Perasaan disertakan atau diterima (*feeling of belonging*)

Bila individu merupakan bagian dari suatu kelompok dan merasa bahwa dirinya diterima serta dihargai oleh anggota kelompok lainnya, maka individu akan merasa bahwa dirinya disertakan atau diterima. Perasaan disertakan atau diterima ini meng hendaki adanya suatu keutuhan dari setiap anggota kelompok.

Symond (dalam Suryabrata, 1993) mengataka ada 4 aspek yang terkandung di dalam harga diri yaitu: bagaimana orang mengamati dirinya sendiri, bagaimana orang berfikir tentang dirinya sendiri, bagaimana orang menilai dirinya sendiri, bagaimana orang berusaha dengan berbagai cara untuk menyempurnakan dan mempertahankan dirinya.

b. Perasaan Mampu (*feeling of competence*)

Perasaan mampu merupakan perasaan yang dimiliki individu pada saat seseorang mampu mencapai suatu hasil yang diharapkan. Perasaan mampu juga merupakan hasil persepsi individu pada kemampuan yang dipengaruhi oleh harga diri individu tersebut.

c. Perasaan Berharga (feeling of worth)

Rasa keberhargaan individu timbul karena dirinya sendiri dan penilaian orang lain, terutama orang tua. Coopersmith menyatakan bahwa harga diri orang tua memiliki peranan dalam menentukan harga diri anak.

Menurut Coopersmith (1967) aspek yang terkandung dalam harga diri ada empat yaitu:

- a. *Self values*, nilai-nilai pribadi individu yaitu isi diri sendiri
- b. *Leadership popularity*, individu memiliki harga diri yang tinggi cenderung mempunyai kemampuan yang dituntut dalam kepemimpinan (leadership). Popularitas merupakan penilaian individu terhadap dirinya sendiri berdasarkan pengalaman keberhasilan yang diperoleh dalam kehidupan sosialnya dan tingkat popularitasnya mempunyai hubungan dalam harga diri.
- c. *Family parents*, penerimaan keluarga yang positif pada anak-anak akan member dasar bagi pembentukan rasa harga diri yang tinggi pada masa dewasanya kelak.
- d. *Achievement*, individu dengan harga diri yang tinggi cenderung memiliki karakteristik kepribadian yang dapat mengarahkan pada kemandirian sosial dan kreativitas tinggi.

Frey dan Carlock (dalam Maslow, 1987) menjelaskan aspek utama yang sangat penting dalam harga diri adalah perasaan terhadap diri sendiri.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa aspek-aspek yang terkandung didalam harga diri yaitu bagaimana seseorang itu mengamati, berfikir, menilai serta mempertahankan dirinya sendiri sehingga mampu menerima dirinya, berinteraksi dengan lingkungannya dan orang lain serta terhadap pekerjaan dan prestasinya, juga mencakup perasaan disertakan, perasaan mampu dan perasaan berharga.

B. MOTIVASI BERPRESTASI

A. PENGERTIAN MOTIVASI

Motif berasal dari bahasa latin yaitu *movere* yang artinya bergerak. Motif yang diistilahkan *needs* adalah dorongan yang sudah terikat pada suatu tujuan (Ahmadi,1999).Perilaku manusia senantiasa dilatarbelakangi motif dan motivasi. Beragamnya motif dan motivasi mewarnai kehidupan manusia, misalnya makan karena lapar, ingin mendapat kasih sayang, ingin diterima lingkungan dan sebagainya (Ahmadi, 1998). Pendapat para ahli dalam literatur yang dibaca oleh penulis, bahwa pengertian motif dan motivasi hampir sama dan tidak ditemukan perbedaan arti yang mendasar.

Maksud dan pengertiannya sama, hanya berbeda dalam memformulasikan kalimat pada motif dan kalimat pada motivasi saja. Sedangkan arti yang terkandung dalam motif dan motivasi sebenarnya memiliki persamaan. Oleh karena itu dalam penjelasan berikutnya pada tulisan ini tidak dibedakan antara motif dan motivasi.

Ahmadi (1998) menjelaskan lebih lanjut, bahwa motivasi adalah suatu kekuatan yang terdapat dalam diri organisme yang menyebabkan organisme itu bertindak atau berbuat. Motivasi menurut Winkel (1997) adalah sebagai daya penggerak dari dalam diri individu dengan maksud mencapai kegiatan tertentu dan untuk mencapai tujuan tertentu. Chaplin (1999) mendefinisikan motivasi sebagai variabel penyalang yang digunakan untuk menimbulkan faktor-faktor tertentu di dalam organisme, yang membangkitkan, mengelola, mempertahankan, dan menyalurkan tingkah laku menuju suatu sasaran.

Murray (dalam Chaplin, 1999) juga mengemukakan pendapatnya sendiri mengenai motivasi. Ia menyebutkan motivasi sebagai motif untuk mengatasi rintangan-rintangan atau berusaha melaksanakan sebaik dan secepat mungkin pekerjaan-pekerjaan yang sulit. Walgito (2002) menyatakan motivasi merupakan kekuatan yang terdapat dalam diri organisme yang menyebabkan organisme itu bertindak atau berbuat dan dorongan ini biasanya tertuju pada suatu tujuan tertentu. Sejalan dengan pendapat diatas, Suryabrata (2000) menyatakan motivasi suatu keadaan dalam diri individu yang mendorong individu untuk melakukan aktivitas-aktivitas tertentu guna mencapai suatu tujuan.

McClelland (1987) mendefinisikan motivasi sebagai suatu kebutuhan yang bersifat sosial, kebutuhan yang muncul akibat pengaruh eksternal. Ia kemudian membagi kebutuhan tersebut menjadi tiga, yaitu :

- a. Kebutuhan Berkuasa (*Need for Power*)
- b. Kebutuhan Berprestasi (*Need for Achievement*)

c. *Kebutuhan Berteman (Need for Affiliation)*

Berdasarkan teori-teori diatas dapat disimpulkan pengertian dari motivasi yaitu suatu dorongan dalam diri individu karena adanya suatu rangsangan baik dari dalam maupun dari luar untuk memenuhi kebutuhan individu dan tercapainya tujuan individu. Jadi individu akan bertindak laku tertentu dikarenakan adanya motif dan adanya rangsangan untuk memenuhi kebutuhan serta mendapatkan tujuan yang diinginkan. Berarti motivasi berkaitan dengan dorongan-dorongan dan kebutuhan-kebutuhan, sehingga dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah dorongan untuk berbuat sesuatu karena ada rangsang atau stimulus yang tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan individu.

B. PENGERTIAN PRESTASI

Pengertian prestasi menurut A. Tabrani (1991) adalah kemampuan nyata (actual ability) yang dicapai individu dari satu kegiatan atau usaha. Prestasi adalah kemampuan nyata yang merupakan hasil interaksi antara berbagai faktor yang mempengaruhi baik dari dalam maupun dari luar individu dalam belajar.

Menurut Poerwodarminto (Ratnawati, 1996) yang dimaksud dengan prestasi adalah hasil yang telah dicapai, dilakukan atau dikerjakan oleh seseorang. Menurut kamus Umum Bahasa Indonesia (1996) prestasi adalah hasil yang telah dicapai (dilakukan, dikerjakan dan sebagainya). Sedangkan menurut (winkel, 1996) Prestasi adalah bukti usaha yang telah dicapai.

Berdasarkan hasil uraian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa prestasi merupakan hasil dari suatu usaha yang telah dilakukan oleh individu.

C. PENGERTIAN MOTIVASI BERPRESTASI

Motivasi berprestasi pertama kali diperkenalkan oleh Murray (dalam Martaniah, 1998) yang diistilahkan dengan *need for achievement* dan dipopulerkan oleh Mc Clelland (1961) dengan sebutan “n-ach”, yang beranggapan bahwa motif berprestasi merupakan virus mental sebab merupakan pikiran yang berhubungan dengan cara melakukan kegiatan dengan lebih baik daripada cara yang pernah dilakukan sebelumnya. Jika sudah terjangkit virus ini mengakibatkan perilaku individu menjadi lebih aktif dan individu menjadi lebih giat dalam melakukan kegiatan untuk mencapai prestasi yang lebih baik dari sebelumnya.

Individu yang menunjukkan motivasi berprestasi menurut Mc.Clelland adalah mereka yang *task oriented* dan siap menerima tugas-tugas yang menantang dan kerap mengevaluasi tugas-tugasnya dengan beberapa cara, yaitu membandingkan dengan hasil kerja orang lain atau dengan standard tertentu (McClelland, dalam Morgan 1986). Selain itu Mc.Clelland juga mengartikan motivasi berprestasi sebagai *standard of excellence* yaitu kecenderungan individu untuk mencapai prestasi secara optimal (McClelland,1987).

Selanjutnya menurut Haditono (Kumalasari, 2006), motivasi berprestasi adalah kecenderungan untuk meraih prestasi dalam hubungan dengan nilai standar keunggulan. Motivasi berprestasi ini membuat prestasi sebagai sasaran itu sendiri. Individu yang dimotivasi untuk prestasi tidak menolak penghargaan itu, tidak sungguh-sungguh merasa senang jika dalam persaingan yang berat ia berhasil memenangkannya dengan jerih payah setelah mencapai standar yang ditentukan.

Individu yang mempunyai dorongan berprestasi tinggi umumnya suka menciptakan risiko yang lunak yang bisa memerlukan cukup banyak kekaguman dan harapan akan hasil yang berharga, keterampilan dan ketetapan hatinya yang menunjukkan suatu kemungkinan yang masuk akal daripada hasil yang dicapai dari keuntungan semata.

Jika memulai suatu pekerjaan, individu yang mempunyai dorongan prestasi tinggi ingin mengetahui bagaimana pekerjaannya, ia lebih menyukai aktivitas yang memberikan umpan balik yang cepat dan tepat.

Menurut Herman (Linda, 2004) motivasi berprestasi ini sangat penting dalam kehidupan sehari-hari, karena motif berprestasi akan mendorong seseorang untuk mengatasi tantangan atau rintangan dan memecahkan masalah seseorang, bersaing secara sehat, serta akan berpengaruh pada prestasi kerja seseorang. Atkinson (Martaniah, 1998) mengatakan bahwa motivasi berprestasi dalam perilaku individu mengandung dua kecenderungan perilaku, yaitu :

- a. Individu yang cenderung mengejar atau mendekati kesuksesan
- b. Individu yang berusaha untuk menghindari kegagalan.

Berdasarkan uraian diatas motivasi berprestasi adalah suatu dorongan dari dalam diri individu untuk mencapai suatu nilai kesuksesan. Dimana nilai kesuksesan tersebut mengacu pada perbedaannya dengan suatu keberhasilan atas penyelesaian masalah yang pernah diraih oleh individu maupun berupa keberhasilan individu lain yang dianggap mengandung suatu nilai kehormatan.

3.Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Berprestasi

Banyak faktor yang mempengaruhi motivasi berprestasi pada seseorang. Faktor-faktor tersebut antara lain adalah :

a. Kemampuan Intelektual

Menurut Gebhart dan Hoyt (Linda, 2004) dengan kelompok kemampuan intelektual yang tinggi ternyata menonjol dalam *achievement, exhibition, autonomy* dan *dominance*, sedangkan dengan kelompok kemampuan intelektual rendah ternyata menonjol dalam *order, abasement, dan nurturance*.

b. Tingkat Pendidikan Orang tua

Sadli (Linda, 2004) menyatakan cara ibu mengasuh anak dapat menimbulkan motivasi berprestasi yang tinggi dan juga dipengaruhi oleh tingkat pendidikan karena ibu yang berpendidikan tinggi akan mempunyai aspirasi dan motivasi untuk mendorong anak agar berprestasi setinggi-tingginya.

c. Jenis Kelamin

Adi Subroto, Watson, Lingren, Martaniah (Linda, 2004) menemukan adanya perbedaan motivasi berprestasi antara pria dan wanita, pria mempunyai motivasi berprestasi yang lebih tinggi daripada wanita.

d. Pola Asuh

Dari penelitian didapat bahwa motivasi berprestasi terbentuk sejak masa kanak-kanak dan dipengaruhi oleh cara ibu mengasuh anaknya (Suroso dalam Linda, 2004).

Selain itu hal-hal yang dapat mempengaruhi motivasi berprestasi adalah :

1. Pendidikan

Soemanto dan Setianingsih (Hurlock,1981) mengatakan bahwa pendidikan adalah pengalaman yang memberikan pengertian perubahan terhadap suatu objek yang menyebabkan berkembangnya kecakapan seseorang dalam membentuk sikap tingkah lakunya. Soemanto (1984) dan Setianingsih (1986) menggambarkan pendidikan formal seperti TK, SD sederajat, SLTA sederajat dan perguruan tinggi. Sedangkan pendidikan informal diperoleh dalam keluarga dan kehidupan berkelompok. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dicapai maka akan semakin besar juga untuk menerima pandangan dan wawasan baru.

2. Lama Kerja

Menurut Ranupandojo (Linda,2004), lama kerja adalah banyaknya waktu yang menyatakan bahwa seseorang telah menjadi karyawan pada suatu perusahaan dan faktor penting yang dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilan sehingga dapat menguasai pekerjaan dengan lebih baik.

3. Lingkungan

Tantangan yang ada dalam suatu lingkungan akan menentukan tinggi rendahnya dorongan berprestasi individu. Seandainya tantangan yang ada dalam lingkungan itu sedang-sedang saja maka motivasi berprestasi individu tersebut akan tinggi. Namun jika tantangan itu terlalu besar atau terlalu kecil maka motivasi berprestasinya akan berkurang (Mc Clelland dalm Linda, 2004).

4. Keluarga

Cara mengasuh anak dan pelatihan yang diberikan kepada anak-anak untuk dapat berdiri diatas kaki mereka sendiri (mandiri) serta agar dapat menguasai keterampilan atau keahlian tertentu dalam usia dini dan tidak ada penolakan dalam diri anak. Orang tua yang memiliki standar kualitas tinggi menganjurkan anak-anaknya akan meningkatkan motivasi berprestasi yang tinggi pada anak (Mc Clelland, 2004).

5. Pengaruh yang Berasal dari Dalam Diri Individu

Menurut Harisson (Linda, 2004), yaitu ada kemampuan dalam mempersiapkan diri secara bersungguh-seungguh untuk bekerja juga bersedia menerima dan mencoba pekerjaan untuk memperoleh pengalaman kerja. Menghindari dari pola pemuasan kesukaran untuk mencapai keberhasilan dalam mencapai tujuan yang mengandung arti bersedia berkorban untuk mencapai tujuan. Motivasi berprestasi yang terjadi pada masa anak-anak tidak hanya ditentukan oleh orang tua saja, tetapi juga dapat berubah karena proses pendidikan, latihan-latihan dan adanya faktor kematangan dan proses belajar pada masa selanjutnya (Mc Clelland dalam Martaniah, 1984).

Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa motif berprestasi dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain pendidikan, masa kerja, lingkungan dan keluarga, disamping faktor yang berasal dari dalam diri individu yaitu kemampuan diri, adanya kemampuan besar untuk mandiri serta bersedia berkorban untuk mencapai tujuannya. Kemudian ada beberapa aspek kebutuhan berprestasi dalam diri individu yaitu bertanggung jawab dan kurang suka mendapat bantuan dari orang lain, mencapai

prestasi dengan sebaik-baiknya, memperhitungkan kemampuan diri dengan risiko yang sedang, ingin hasil yang konkrit dari usahanya, tidak senang membuang-buang waktu serta memilikiantisipasi yang berorientasi kedepan.

4. CIRI-CIRI INDIVIDU YANG MEMILIKI MOTIVASI BERPRESTASI

Menurut McClelland (dalam Morgan, 1986) ciri-ciri individu yang memiliki motivasi

berprestasi tinggi adalah :

1. Menyukai tugas yang memiliki taraf kesulitan sedang/menengah. Individu yang memilikimotivasi berprestasi tinggi lebih menyukai tugas yang memiliki taraf kesukaran sedang namun menjanjikan kesuksesan. Rohwer (dalam Robbins,2001) mengatakan bahwa seseorang yang memiliki motivasi berprestasi tinggi akan berusaha mencoba setiap tugas yang menantang dan sulit tetapi mampu untuk diselesaikan, sedangkan orang yang tidak memiliki motivasi berprestasi tinggi akan enggan melakukannya.

Robbins (2001) menambahkan bahwa orang yang memiliki motivasi berprestasi tinggi menyukai tugas-tugas yang menantang serta berani mengambil resiko yang diperhitungkan (calculated risk) untuk mencapai suatu sasaran yang telah ditentukan. Spence (dalam Morgan, 1986) menambahkan, mereka yang memiliki motivasi berprestasi tinggi memiliki task oriented dan selalu mempersiapkan diri terhadap tugas-tugas yang menantang.

2. Suka menerima umpan balik (suka membandingkan kinerja dengan orang lain). Individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi mengharapkan umpan balik dengan cara membandingkan performansinya dengan orang lain atau suatu standarisasi tertentu (Spence dalam Morgan, 1986). Penetapan standard keberhasilan merupakan motif ekstrinsik yang bukan dari dalam dirinya, namun ditetapkan dari orang lain. Seseorang terdorong untuk berusaha mencapai standard yang ditetapkan oleh orang lain karena takut kalah dari orang lain (Rohwer dalam Robbins, 2001). Individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi kerap mengharapkan umpan balik dan membandingkan hasil kerjanya dengan hasil kerja orang lain dengan suatu ukuran keunggulan yaitu perbandingan dengan prestasi orang lain atau standard tertentu (McClelland dalam Morgan 1986).

3. Tekun dan gigih terhadap tugas yang berkaitan dengan kemajuannya. Individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi akan memiliki kinerja yang baik, aktif berproduktivitas, serta tekun dalam bekerja. Dengan adanya motivasi berprestasi karyawan akan memiliki sifat-sifat seperti selalu berusaha mencapai prestasi sebaikbaiknya dengan selalu tekun dalam menjalankan tugas (Martaniah, 1998).

Atkinson (Linda,2004) mengatakan bahwa seseorang yang memiliki motivasi berprestasi adalah sebagai berikut :

- a. *Free Choise*, adalah bahwa individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi menyukai aktivitas-aktivitas atas keberhasilannya sehingga selalu berusaha untuk meningkatkan segala kemungkinan untuk berprestasi oleh

karena kemampuan pengalaman keberhasilannya yang lebih banyak sehingga kendati mengalami kegagalan masih tetap tersirat untuk berhasil.

b. *Persistence Behaviour*, adalah suatu anggapan individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi menganggap bahwa kegagalan adalah sebagai akibat kurangnya usaha, oleh sebab itu harapan dan usaha untuk berhasil selalu tinggi.

c. *Intensity of performance*, adalah suatu intensitas dalam penampilan kerja, artinya individu yang motivasi berprestasinya tinggi selalu berpenampilan suka kerja keras dibandingkan seseorang yang motivasi berprestasinya rendah.

d. *Risk preference*, adalah suatu pertimbangan memilih risiko yang sedang artinya tidak mudah dan tidak juga sukar.

Menurut Herman dalam Martaniah (1998) ciri-ciri yang menonjol untuk memilih motivasi berprestasi berprestasi tinggi antara lain :

- a. Mempunyai inspirasi yang tingkatannya sedang, hal ini terjadi karena individu tersebut memiliki keinginan untuk berprestasi tinggi sehingga individu tersebut tidak ingin melakukan sesuatu yang berbeda diluar jangkauannya atau tidak ingin membuang waktu yang banyak untuk mengerjakan sesuatu diluar kemampuan dirinya.
- b. Memiliki tugas yang memiliki risiko yang sedang daripada yang tinggi.
- c. Persperktif waktunya berorientasi kedepan.
- d. Mempunyai keuletan dalam melakukan tugas yang belum selesai.
- e. Mempunyai dorongan untuk melakukan tugas yang belum selesai.

- f. Memiliki pasangan kerja atas dasar kemampuannya.
- g. Usaha yang dilakukannya sangat menonjol.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa individu yang memiliki motivasi berprestasi tinggi mempunyai ciri-ciri antara lain, memiliki rasa percaya diri yang besar, berorientasi kemasa depan, suka pada tugas yang memiliki tingkat kesulitan sedang, tidak membuang-buang waktu, memilih teman yang berkemampuan baik dan tangguh dalam mengerjakan tugas-tugasnya.

B. Hubungan antara Harga Diri dengan Prilaku Menyontek

Setiap orang, baik itu anak kecil, remaja, orang dewasa maupun orang tua membutuhkan rasa percaya diri yang ingin dihargai dan diperhatikan. Kurangnya mendapat penghargaan sangat menyakitkan bagi individu, maka orang yang merasa kurang dihargai atau dipandang rendah oleh orang lain akan berusaha mencari jalan yang berliku dari belakang untuk memperoleh penghargaan dari orang lain karena ia tidak sanggup menentang dengan tegas dan mempertahankan harga dirinya. Hal ini pun sama dengan siswa yang memiliki harga diri yang rendah, cenderung tidak realistis dalam mencapai target belajar dan dalam memenuhi kebutuhan akan harga dirinya, sehingga untuk menutupinya siswa tersebut mengambil jalan pintas untuk menaikkan harga dirinya dengan cara menyontek.

Siswa yang memiliki harga diri yang tinggi akan belajar dengan mudah dan merasa senang sekali belajar dibandingkan dengan siswa yang memiliki harga diri

yang rendah. Siswa dengan harga diri yang tinggi akan menangani belajar dengan penuh percaya diri dan semangat yang tinggi, serta mengarahkan siswa tersebut untuk mengambil keputusan yang efektif dan kemampuan menetapkan tujuan yang realistis serta penghargaan terhadap diri sendiri yang akan mengembangkan suatu pola tertentu untuk berprestasi dengan jujur dan akhirnya siswa tersebut percaya pada kemampuannya dan senang kepada dirinya sendiri (Brecht, 2000).

Cooley mengatakan bahwa pandangan dan penghargaan terhadap diri sendiri sangat terpengaruh oleh pendapat dan anggapan-anggapan orang lain terhadap dirinya. Harga diri seseorang merupakan refleksi dan konsep-konsep orang lain terhadap dirinya (dalam Arsian, 2004). Jadi pembentukan dan perkembangan harga diri sangat dipengaruhi oleh lingkungan sekitar individu, terutama pada saat siswa tersebut berusia dewasa awal karena harga diri remaja sangat tergantung dari penghargaan teman-teman kelompoknya.

Coopersmith (1967) yang menyatakan bahwa harga diri merupakan hasil evaluasi seseorang terhadap dirinya sendiri, penelitian tersebut mencerminkan penolakan atau penerimaan terhadap suatu objek. Harga diri sangat menentukan kecenderungan seseorang berperilaku, begitupun dengan perilaku menyontek. Kecenderungan siswa menyontek ketika ujian tergantung harga diri yang dimiliki oleh siswa tersebut.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa, artinya apakah siswa tersebut akan menyontek atau tidak tergantung pada kepercayaan siswa tersebut terhadap kemampuan dirinya sendiri dalam menjawab dan menyelesaikan ujian dengan baik atau tidak

C. Hubungan antara Motivasi Berprestasi dengan Prilaku Menyontek

Motivasi berprestasi merupakan suatu dorongan dari dalam individu untuk mencapai suatu nilai kesuksesan . Dimana nilai kesuksesan tersebut mengacu pada perbedaannya dengan suatu keberhasilan atas penyelesaian masalah yang pernah diraih oleh individu maupu berupa keberhasilan atas penyelesaian masalah yang pernah diraih oleh individu maupun berupa keberhasilan individu lain yang dianggap mengandung suatu nilai kehormatan. Dengan kata lain mereka lebih memilih kepada tujuan yang moderat yang menurut mereka dapat diwujudkan.

Orang-orang yang memiliki karakter seperti diatas akan lebih mudah untuk terdorong apa yang menjadi kebutuhannya, dan keadaan seperti inilah yang membuat individu tersebut menyontek pada saat menghadapi ujian demi mendapatkan nilai yang bagus.

D. Hubungan antara Harga Diri dan Motivasi Berprestasi dengan Perilaku Menyontek

Menyontek adalah masalah yang selalu hadir menyertai kegiatan ujian atau tes. Banyak orang yang menganggap sepele masalah ini dan hanya segelintir orang

yang menganggap serius masalah ini. Dari sebuah jejak pendapat yang dilakukan oleh sebuah masalah tentang “bagaimana pendapat mu tentang perilaku menyontek ?” dikatakan bahwa orang yang menyontek itu adalah orang yang hanya mementingkan tujuan tanpa memperhatikan caranya. Padahal mereka tahu pasti perbuatan itu tidak jujur, maka ketika mereka menduduki jabatan, sangat mudah untuk berbuat tidak jujur pula (<http://www.segitiga.stikom.com>).

Menurut Deigton (dalam Alhadza, 2001) menyatakan bahwa menyontek adalah upaya yang dilakukan seseorang untuk mencapai keberhasilan dengan cara yang tidak jujur. Penelitian Newstead, dkk (1996) menjelaskan beberapa alasan siswa menyontek yaitu membantu teman, tekan waktu terbatas, meningkatkan nilai, takut gagal, malas, setiap orang melakukannya, hadiah yang di janjikan, ingin berprestasi, dan lain-lain.

Dalam bertingkah laku umumnya manusia didorong oleh banyak kebutuhan. Mulai dari kebutuhan biologis, sosial, psikologis dan lain sebagainya. Demikian juga dengan siswa yang memiliki kebutuhan akan rasa harga diri dan motivasi berprestasi. Harga diri tidak terbentuk dengan sendirinya dan bukan merupakan faktor bawaan. Senada dengan yang dikatakan oleh Goble (1993) bahwa secara psikologis pertumbuhan dan perkembangan harga diri mencapai puncaknya pada masa remaja. Apabila kebutuhan akan harga diri ini terpenuhi maka siswa tersebut mendapat gambaran yang menyenangkan tentang dirinya sendiri dan mampu menetapkan tujuan secara realistis dan sebaliknya (Patrick dan Louis, 2002).

Setiap orang, baik itu anak kecil, remaja, orang dewasa maupun orang tua membutuhkan rasa percaya diri yang ingin dihargai dan diperhatikan. Kurangnya mendapat penghargaan sangat menyakitkan bagi individu, maka orang yang merasa kurang dihargai atau dipandang rendah oleh orang lain akan berusaha mencari jalan yang berliku dari belakang untuk memperoleh penghargaan dari orang lain karena ia tidak sanggup menentang dengan tegas dan mempertahankan harga dirinya. Hal ini pun sama dengan siswa yang memiliki harga diri yang rendah, cenderung tidak realistis dalam mencapai target belajar dan dalam memenuhi kebutuhan akan harga dirinya, sehingga untuk menutupinya siswa tersebut mengambil jalan pintas untuk menaikkan harga dirinya dengan cara menyontek.

Siswa yang memiliki harga diri yang tinggi akan belajar dengan mudah dan merasa senang sekali belajar dibandingkan dengan siswa yang memiliki harga diri yang rendah. Siswa dengan harga diri yang tinggi akan menangani belajar dengan penuh percaya diri dan semangat yang tinggi, serta mengarahkan siswa tersebut untuk mengambil keputusan yang efektif dan kemampuan menetapkan tujuan yang realistis serta penghargaan terhadap diri sendiri yang akan mengembangkan suatu pola tertentu untuk berprestasi dengan jujur dan akhirnya siswa tersebut percaya pada kemampuannya dan senang kepada dirinya sendiri (Brecht, 2000).

Selain itu juga diperoleh bahwa terdapat korelasi positif dan signifikan antara motif untuk berprestasi dengan prestasi akademik siswa. Mahasiswa yang memiliki motif untuk berprestasi tinggi akan memiliki prestasi akademis yang tinggi. Menurut

John W. Atkinson, motivasi berprestasi dapat tinggi atau rendah, didasarkan pada dua aspek yang terkandung di dalamnya, yaitu harapan untuk sukses atau berhasil (*motive of success*) dan juga ketakutan akan kegagalan (*motive of avoid failure*). Seseorang dengan harapan untuk berhasil lebih besar daripada ketakutan akan kegagalan dikelompokkan ke dalam mereka yang memiliki motivasi berprestasi tinggi, sedangkan seseorang yang memiliki ketakutan akan kegagalan yang lebih besar daripada harapan untuk berhasil dikelompokkan ke dalam mereka yang memiliki motivasi berprestasi rendah.

Kecenderungan untuk menghindari kegagalan ini dikaitkan dengan adanya kecemasan, umpamanya malu bila prestasi atau nilai yang dipeolehnya buruk. Di samping itu adapula yang disebut sebagai motivasi untuk menghindar sukses. Motivasi jenis ini timbul karena adanya keyakinan bahwa suatu keberhasilan akan mengantarkan pada konsekuensi negatif. Umumnya motivasi demikian muncul pada wanita dan dalam situasi yang bersifat kompetitif. Zanden (1980) menekankan kembali bahwa motivasi berprestasi (*achievement motivation*) merupakan sikap. Seseorang bisa saja memiliki kebutuhan untuk berprestasi, tetapi karena satu dan lain hal tidak pernah mencapai keberhasilan.

Dari hasil penelitiannya terhadap siswa program strata 1 di beberapa Perguruan Tinggi di Jakarta, Sekaringnoor (1993) menyimpulkan adanya hubungan antara sikap terhadap nilai kesarjanaan dengan tingkat motivasi berprestasi siswa. Secara rinci Sekaringnoor sampai pada tiga kesimpulan, yang masing-masingnya adalah sebagai berikut:1). Sikap yang positif terhadap nilai gelar kesarjanaan sebagai

penguasaan ilmu maupun nilai status simbol berhubungan dengan motivasi berprestasi yang kuat (*strong achievement motivation*), 2). Sikap yang positif terhadap nilai gelar keserjanaan sebagai penguasaan ilmu, tetapi bersikap negatif terhadap nilai gelar keserjanaan sebagai status simbol berhubungan dengan motivasi berprestasi sedang (*moderate achievement motivation*), 3). Sikap yang negatif terhadap nilai gelar keserjanaan sebagai penguasaan ilmu, tetapi bersikap positif terhadap nilai gelar keserjanaan sebagai status simbol berhubungan dengan motivasi berprestasi lemah (*weak achievement motivation*).

Penelitian yang juga berkaitan dengan motivasi berprestasi dilakukan oleh Rahayu (1998) dan menunjukkan adanya hubungan yang bermakna (*significant*) antara motivasi berprestasi dengan perilaku menyontek pada siswa di Jakarta. Semakin tinggi motivasi berprestasi siswa, maka semakin rendah perilaku menyontek siswa muncul.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa, artinya apakah siswa tersebut akan menyontek atau tidak tergantung pada kepercayaan siswa tersebut terhadap kemampuan dirinya sendiri dalam menjawab dan menyelesaikan ujian dengan baik atau tidak, dan adanya motivasi siswa untuk belajar agar mendapatkan prestasi atau mampu menjawab dan menyelesaikan ujian tanpa menyontek.

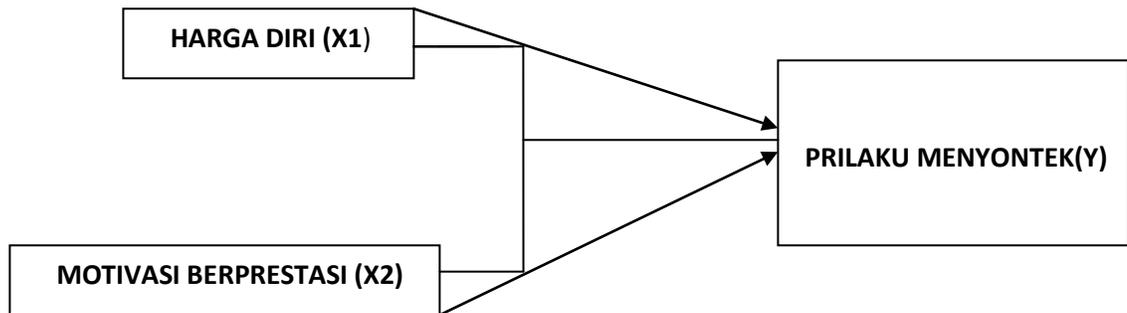
E. Penelitian yang Relevan

Penelitian ini relevan dengan beberapa penelitian terdahulu yang sudah pernah dilakukan diantaranya sebagai berikut.

1. Endang Pudjiastuti (2012) melakukan penelitian tentang “Hubungan Self-Efficacy dengan Perilaku Menyontek Mahasiswa Psikologi” dengan hasil penelitian sebagai berikut: penelitian dilakukan pada mahasiswa Fakultas Psikologi Universitas X angkatan 2009 dengan populasi 173 orang yang kemudian diambil sampel sebanyak 44 orang. Pengumpulan data menggunakan alat ukur *skala self-efficacy* dari Bandura dan dan alat ukur perilaku menyontek yang disusun berdasarkan Teori Cizek. Analisis dengan pengujian rank Spearman menunjukkan korelasi negatif yang signifikan sebesar $-0,78$ sehingga menunjukkan semakin tinggi *self-efficacy* mahasiswa maka semakin rendah perilaku menyonteknya. Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Endang Pudjiastuti adalah sama-sama melakukan penelitian tentang perilaku menyontek. Sedangkan perbedaannya terdapat pada variabel bebas, hubungan variabel, obyek penelitian serta tempat dan waktu penelitiannya.

Berdasar kan uraian diatas dapat di simpulkan paradigma penelitian nya sebagai berikut : Variabel –variabel yang telah dikelompokkan dalam kerangka konsep akan dibentuk menjadi suatu model teoritis sebagai berikut :

Paradigma Penelitian



G. Hipotesis

Berdasarkan uraian diatas, maka dalam penelitian ini mengajukan hipotesis sebagai berikut:

1. Ada hubungan negatif antara harga diri dengan prilaku menyontek dengan asumsi bahwa semakin rendah harga diri siswa tersebut maka akan semakin tinggi prilaku menyonteknya, sebaliknya semakin tinggi harga diri siswa tersebut maka semakin rendah prilaku menyonteknya”.
2. Ada hubungan negatif antara motivasi berprestasi dengan prilaku menyontek dengan asumsi bahwa semakin rendah motivasi berprestasi siswa maka akan semakin tinggi prilaku menyonteknya, sebaliknya semakin tinggi motivasi berprestasi siswa tersebut maka semakin rendah kecenderungan prilaku menyonteknya”.

3. Ada hubungan negatif antara harga diri dan motivasi berprestasi dengan asumsi bahwa semakin rendah harga diri dan motivasi berprestasi siswa maka akan semakin tinggi kecenderungan perilaku menyonteknya, sebaliknya semakin tinggi harga diri dan motivasi berprestasi siswa tersebut maka semakin rendah kecenderungan perilaku menyonteknya”.

