

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Alasan Pemilihan Teori

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori motivasi yang di dalamnya terdapat aspek *plans, evaluation, motives, impuls, dan reponses*. Teori motivasi ini digunakan untuk menjawab permasalahan mengenai keberhasilan seseorang dalam mempertahankan perilaku berhenti merokok, sehingga teori ini dianggap tepat dalam membahas mengenai motivasi berhenti merokok seseorang (*motivasi berhenti merokok*). Adapun *grand theory* motivasi berhenti merokok pada penelitian ini dikemukakan oleh Robert West dalam bukunya yang berjudul “*Theory Of Addiction*”.

2.2 Merokok

2.2.1 Pengertian Merokok

Merokok adalah perilaku yang diasosiasikan dengan suatu urutan ritual (Peters & Morgan, 2002). Ritual tersebut dimulai dari mengeluarkan sebatang rokok dari bungkusnya, lalu salah satu ujung dibakar, kemudian menghisap asap pembakaran tembakau tersebut melalui ujung yang tidak terbakar. Asap yang dihisap melalui mulut disebut asap utama (*mainstream smoke*), sedangkan asap yang terbentuk pada ujung rokok yang terbakar dan asap yang dihembuskan ke udara oleh perokok disebut asap sampingan (*sidestream smoke*) (Kaplan, dkk., 1993). Asap yang dihembuskan ke udara tersebut dapat dihirup oleh siapapun yang berada di dekat perokok tersebut,

orang yang menghirup asap dari orang yang merokok disebut perokok pasif, atau *second-hand smokers* (Sheridan, 1992; Sarafino, 1990; Oskamp & Schultz, 1998; Departemen Kesehatan Republik Indonesia, 2002)

Sitepoe (1997) membedakan perilaku merokok menjadi 3 kategori berdasarkan jumlah pengkonsumsian rokok per harinya, yaitu :

1. Merokok ringan (1 sampai 5 batang per hari)
2. Merokok sedang (6 sampai 15 batang per hari)
3. Merokok berat (lebih dari 15 batang per hari)

Kegiatan merokok dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti kondisi lingkungan sosial di sekitar perokok, kondisi psikologis atau kondisi biologis perokok itu sendiri (Oskamp & Schultz, 1998).

2.2.2 Alasan Merokok

Penelitian longitudinal yang dilakukan Chassin dan kawan-kawan serta Murray dan kawan-kawan (dalam Sarafino, 1990) menemukan pengaruh psikososial terhadap alasan untuk merokok, dimana perilaku merokok cenderung untuk berlanjut maupun meningkat apabila orang tersebut:

1. Salah satu dari orang tuanya merokok
2. Memiliki persepsi bahwa orangtuanya tidak peduli atau bahkan mendorong perilaku merokok mereka
3. Memiliki teman atau saudara kandung yang merokok
4. Sering bersosialisasi dengan teman-teman yang merokok
5. Memiliki sikap positif terhadap perilaku merokok
6. Tidak percaya bahwa merokok dapat membahayakan kesehatan mereka

Lebih jauh, Tomkins (1968, dalam Sarafino, 1990) menjabarkan empat alasan psikologis mengapa seorang perokok melanjutkan merokok secara teratur:

1. Merokok untuk meraih *positive affect*. Biasanya perokok ini merokok untuk memperoleh stimulasi, relaksasi, atau kenikmatan
2. Merokok untuk mengurangi *negative affect*. Untuk mengurangi perasaan tegang, stress, atau tekanan
3. Merokok telah menjadi suatu perilaku otomatis (*habit*) yang terjadi begitu saja tanpa disadari oleh sang perokok
4. Merokok karena telah terjadi ketergantungan secara biologis dan psikologis pada perokok atau dengan kata lain adiktif. Merokok digunakan untuk mengatur keadaan positif dan negatif emosinya.

Menurut Tomkins (dalam Sarafino, 1990), satu dari alasan psikologis tersebut adalah faktor utama yang mengontrol perilaku merokok seseorang. Misalnya seseorang bisa dikategorikan sebagai perokok jika merokok untuk mendapatkan afek positif sehingga dapat disebut sebagai perokok karena afek positif.

2.3 Berhenti Merokok

Hampir 90% dari semua perokok berkeinginan untuk berhenti merokok, karena secara sadar mereka sesungguhnya percaya akan resiko dan akibat buruk dari rokok dapat membahayakan diri mereka sendiri. Berhenti merokok merupakan suatu bentuk proses, yang dimulai dengan pembentukan niat dalam

diri individu hingga mempertahankan masa bebas rokok secara jangka panjang (U.S.DHHS, 1990, dalam Burns dkk, 1997).

2.3.1 Alasan Berhenti Merokok

Terdapat banyak alasan untuk berhenti merokok atau mencoba untuk berhenti merokok. Kaplan, Sallis, dan Petterson (1993) telah merangkum alasan-alasan umum yang biasa digunakan seorang perokok untuk berniat mengakhiri perilaku merokoknya, antara lain:

1. Kesehatan, baik kesehatan diri sendiri maupun kesehatan orang lain. Berbagai macam penyakit kronis dari asap rokok tidak hanya akan di derita oleh para perokok tapi juga oleh orang lain di sekitar perokok
2. Penerimaan Sosial. Individu berhenti merokok untuk menghindar dari komentar teman, rekan kerja, bahkan orang asing
3. Biaya atau keuangan, karena anggaran untuk menunjang perilaku merokok tidaklah murah
4. Untuk menjadi contoh/teladan yang baik, bagi anak-anak dan keluarga. Seorang anak yang orang tuanya merokok memiliki kecenderungan besar untuk memulai kegiatan merokok

Demi usia lanjut, banyak orang berkeinginan untuk hidup lebih lama pada masa tuanya.

2.3.2 Metode Berhenti Merokok

Beberapa individu perokok melakukan usaha berhenti merokok melalui bantuan pengobatan yang diadakan instansi kesehatan baik pemerintah

maupun non pemerintah. O'Connell dan Schultz (1998) mencatat tiga jenis pendekatan yang biasa digunakan instansi kesehatan dalam program rehabilitasi perokok untuk mengakhiri perilaku merokok, diantaranya:

1. Pendekatan secara perilaku (behavioral approaches) yang terdiri dari dua strategi, yaitu nonaversive strategies (seperti pelatihan relaksasi, dukungan sosial, atau terapi pengganti nikotin) dan aversive strategies (seperti rapid smoking, terapi sensitifitas kognitif, atau multimodal interventions).
2. Pendekatan secara komunikasi verbal (verbal approaches), seperti terapi psikologis dan konseling.
3. Kampanye kepada suatu komunitas (community campaigns) mengenai bahaya merokok dan usaha pencegahan agar perilaku merokok tidak semakin merambah ke generasi yang lebih muda, tentunya metode ini difokuskan terhadap teknik komunikasi atau berkampanye secara massal.

Sebuah survei menemukan bahwa sekitar 90% dari mantan perokok melaporkan bahwa mereka melakukannya tanpa bantuan dari pengobatan khusus atau alat bantu berhenti merokok (USDHHS, 1988, dalam Taylor, 1999). Orang dewasa muda atau dewasa awal memiliki kecenderungan untuk melakukan usaha berhenti merokok tanpa mengikuti sebuah intervensi penghentian dibandingkan dengan orang yang dewasa madya atau dewasa tua (Curry, dkk.,2007, dalam Husten, 2007). Penelitian yang telah dilakukan oleh Schachter (1982, dalam Sheridan,1992) menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara individu yang memilih berhenti merokok

tanpa bantuan dengan individu yang memilih untuk mengikuti program khusus. Dengan kata lain, tingkat keberhasilan antara individu yang berhenti merokok sendiri dengan yang mengikuti suatu program tidak berbeda.

2.4 Motivasi

2.4.1 Definisi Motivasi

Motivasi mempunyai arti dorongan, berasal dari bahasa latin *movere*, yang berarti mendorong atau menggerakkan. Motivasi inilah yang mendorong seseorang untuk berperilaku dan beraktifitas untuk pencapaian tujuan. Motivasi itu bersifat alami dan kebutuhan. Motivasi itu ada karena adanya kebutuhan seseorang yang harus segera dipenuhi untuk segera mencapai tujuan. Motivasi sebagai motor penggerak, maka bahan bakarnya adalah kebutuhan. Menurut Maslow, motivasi yang jumlah kualitasnya paling sedikit yaitu kebutuhan akan aktualisasi. Misalnya, seseorang yang merokok, berarti individu tersebut berperilaku dalam memenuhi kebutuhan dasar, seperti kebutuhan biologis (sandang, pangan, papan, dan relasi seksualitas) otomatis dalam dirinya muncul motivasi atau dorongan untuk kebutuhan dasar (Tri Yusman Widyatun, 2005).

Motivasi dapat diartikan sebagai “*driving force*” yang menggerakkan manusia untuk bertindak laku dan berbuat dengan tujuan tertentu. Motivasi adalah suatu perangsang keinginan (*Want*) dan daya tertentu yang ingin dicapai. Tingkah laku seseorang dipengaruhi serta dirangsang oleh keinginan, kebutuhan, tujuan, dan kepuasannya. Rangsangan timbul dari dalam diri (*internal*) dan dari luar (*eksternal*) atau lingkungan. Rangsangan materil dan

non materil ini akan menciptakan motivasi yang mendorong orang untuk bekerja atau beraktivitas untuk memperoleh kebutuhan dan kepuasan diri kerjanya (Hasibuan, 2005).

Secara kondisi internal termasuk kejiwaan dan mental manusia seperti keinginan, harapan, kebutuhan dorongan dan kesukaan yang mendorong individu berperilaku untuk mencapai keseimbangan.

Motivasi adalah keinginan di dalam individu untuk bertindak (Moekijat, 2002). Motivasi merupakan kekuatan yang ada dalam individu dan menjadi penggerak dan pengarah tingkah laku tersebut (Koesworo, 1995).

2.4.2 Motivasi Berdasarkan *Prime Theory*

Menurut Robert Wetz (2013) motivasi merupakan kekuatan yang memberi energi dan mengarahkan tingkah laku, serta membentuk aliran perilaku dari waktu ke waktu. Motivasi lebih dari sekedar alasan untuk melakukan sesuatu, bukan juga sekedar keinginan untuk bertingkah laku. Di dalam motivasi itu pasti terdapat reaksi yang dibawa sejak lahir, kebiasaan, *drive*, keinginan, tujuan, rencana dan sebagainya. Memahami motivasi membutuhkan pemahaman dari sistem motivasi manusia itu sendiri. Ada banyak sekali teori motivasi, dan yang mengejutkan ialah tidak ada yang berusaha untuk mengintegrasikan motivasi dari kesadaran pengambilan keputusan melalui proses belajar klasik dan instrumental.

Motivasi berdasarkan *Prime theory* mencoba untuk menjelaskan perilaku manusia dalam hal sistem motivasi multi-level di mana tingkat 'tinggi' berkembang kemudian dapat mempengaruhi perilaku melalui tingkat yang

rendah. Tingkat terendah melibatkan respon pembangkit (*responses*). Tingkat berikutnya menghasilkan impuls yang berpotensi bersaing dan juga berupa hambatan. Tingkat ketiga melibatkan motif (perasaan keinginan atau kebutuhan yang melekat pada citra mental dari sesuatu). Tingkat keempat melibatkan evaluasi (keyakinan tentang apa yang benar atau salah, bermanfaat atau berbahaya, menyenangkan atau tidak menyenangkan), dan tingkat kelima melibatkan menghasilkan rencana (niat sadar diri berkaitan dengan tindakan masa depan) (Robert West, 2013).

2.4.2.1 Sistem Motivasi Manusia

Menurut Robert West (2013) memahami mengenai perilaku adiksi (kecanduan) membutuhkan pemahaman tentang sistem motivasi manusia. Hal ini adalah sistem proses di dalam otak yang memberikan energi dan mengarahkan tingkah laku kita; hal itu membentuk aliran perilaku dari waktu ke waktu. Ada banyak teori motivasi, yang mengherankan adalah tidak ada yang berusaha untuk mengintegrasikan semua mode utama dari keputusan yang dioperasikan secara sadar ke proses pembelajaran klasik dan instrumental. Oleh karena itu perlu untuk mengembangkan teori sintesis motivasi sebagai dasar untuk teori adiksi (kecanduan)

2.4.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Motivasi Manusia

Menurut Kariyoso (1994), faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi manusia berasal dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal itu sendiri terdiri atas jenis kelamin, sifat fisik, sifat kepribadian, dan intelegensi. Faktor jenis kelamin antara pria dan wanita mempunyai perbedaan, hal ini dimungkinkan karena faktor hormonal, struktur fisik, maupun norma

pembagian tugas. Karena hal ini, akhirnya pria cenderung termotivasi untuk melakukan kegiatan atau kebiasaan merokok tersebut. Faktor sifat fisik yaitu motivasi seseorang dikaitkan dengan tipe fisiknya. Orang yang pendek, gemuk adalah tipe yang cenderung senang bergaul dan ramah. Sehingga orang dengan tipe itu cenderung mempunyai motivasi untuk merokok dari teman bergaulnya. Faktor sifat kepribadian mempunyai corak kebiasaan manusia yang terhimpun dalam dirinya yang digunakan untuk bereaksi serta menyesuaikan diri terhadap rangsang dari dalam diri maupun lingkungannya, sehingga corak dan cara kebiasaannya itu merupakan kesatuan fungsional yang khas pada manusia itu. Faktor Intelegensia yaitu merupakan seluruh kemampuan individu untuk berpikir dan bertindak secara terarah serta efektif. Sehingga, orang yang mempunyai intelegensi tinggi akan lebih mudah menyerap informasi, saran dan nasihat terhadap kebiasaan merokok yang dilakukan banyak orang (Kariyoso, 1994).

Sedangkan untuk faktor eksternal yang mempengaruhi merokok meliputi, pengaruh orang tua, pengaruh teman, dan pengaruh iklan/media.

2.5 Proses Perubahan Perilaku Berdasarkan *Prime Theory*

Prime Theory menyatukan apa yang kita ketahui tentang motivasi dalam satu model. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kemampuan kita untuk menjelaskan, memprediksi dan mempengaruhi perilaku. Tiga ide sentral menurut Robert West, (2009) dalam teori ini adalah:

1. Keinginan dan kebutuhan setiap saat mendorong perilaku kita

2. Niat dan keyakinan tentang apa yang baik atau buruk hanya akan terbentuk saat keinginan dan kebutuhan kita cukup kuat pada saat yang relevan.
3. *Image* mengenai diri sendiri dan bagaimana kita merasa tentang itu, identitas kita, merupakan sumber potensial yang sangat kuat untuk mengatasi keinginan dan kebutuhan seseorang yang timbul dari dorongan biologis seperti kelaparan.

Motivasi manusia mungkin menjadi salah satu topik yang paling penting dari studi dibayangkan. Semakin baik kita dapat memahami apa yang memberikan energi dan mengarahkan kita untuk berperilaku dengan cara tertentu, semakin baik kita dapat mengatur hal-hal untuk membuat tindakan kita lebih adaptif: menghindari perilaku berbahaya seperti mengemudi dengan kecepatan tinggi, merokok, terlalu banyak makan, dan lain-lain.

2.5.1 Teori Sintesis Motivasi

Teori ini menspesifikasikan elemen penting dari sistem motivasi (struktur), bagaimana mereka bereaksi terhadap input/masukan, berinteraksi satu sama lain untuk menghasilkan perilaku (fungsi), dan bagaimana sifat mereka berubah dari waktu ke waktu melalui kematangan, interaksi internal dan pengaruh eksternal (ontogenesis) . Teori ini mengakui bahwa sistem motivasi adalah produk dari evolusi dan kita berbagi banyak proses dengan spesies lainnya. Hal ini menjelaskan pula bagaimana bagian-bagian unik dari manusia dan lebih banyak sistem berinteraksi dari hewan generik (Robert West, 2013).

ketika memasuki struktur sistem motivasi manusia, teori mengidentifikasi ada lima subsistem utama yang berinteraksi dan dimana saja dapat berfungsi

normal pada saat adiksi/kecanduan. Secara keseluruhan sistem motivasi manusia disingkat PRIME, yang berupa plans, evaluations, impuls, motives, dan responses.

Terdapat lima subsistem dari sistem motivasi. *Plans* adalah niat yang dilakukan secara sadar; *responses* menunjukkan perilaku memulai, menghentikan atau memodifikasi tindakan; *impuls* dan *inhibition* adalah jalur akhir menuju perilaku; *motives* adalah perasaan yang ditunjukkan dalam bentuk keinginan atau kebutuhan dan *evaluation* adalah keyakinan tentang apa yang baik atau buruk.

Di dalam skema, peluang untuk mempengaruhi antara subsistem dalam menghasilkan kegiatan mental ditunjukkan oleh subsistem yang saling berdekatan satu sama lain. misalnya, *motives* hanya bisa mendesak *response* melalui *impulse*, dan *evaluation* hanya dapat mempengaruhi *response* melalui *motives* dan kemudian *impulse*. *Plans* menyediakan struktur untuk tindakan kita dan mempengaruhi mereka terutama melalui *evaluation* yang beroperasi pada saat mereka harus menunjukkan tingkah laku.

Subsistem menghasilkan peristiwa mental yang datang dan keluar dari kehidupan sebagai akibat dari pengaruh di dalam sistem, bersama-sama dengan matriks yang selalu berubah dari stimulus dan informasi dan keseluruhan tingkatan itu. Sehingga stimulus dan informasi yang datang dari indera dan ingatan kita memiliki pengaruh langsung pada kelima subsistem. Secara keseluruhan tingkat stimulus ini saling mempengaruhi pengoperasian seluruh sistem dan semua subsistem.

Sistem motivasi ditampilkan secara lebih rinci dan dijelaskan di bawah ini. Lima subsistem juga dapat dianggap sebagai level dari berbagai kompleksitas tingkat adaptasi. Salah satunya bergerak dari respon refleks, impuls, lalu motif

dan evaluasi, salah satu mungkin menunjukkan fleksibilitas yang besar, pertimbangan dari faktor yang lebih luas dan antisipasi konsekuensi di masa depan. Pada tingkat tertinggi, *plans* memungkinkan urutan tindakan yang harus dipersiapkan terlebih dahulu saat satu kondisi dibutuhkan.

2.5.2 Struktur dan Fungsi Sistem Motivasi Manusia

Motivasi untuk berhenti merokok dapat dijelaskan dengan menggunakan *prime theory* yang telah dikonsepsikan oleh Robert West (2013). *prime theory* menjelaskan mengenai motivasi seseorang dalam merubah perilaku sesuai dengan keinginan dan kebutuhan yang ada pada dirinya. Sistem motivasi manusia beroperasi pada lima tingkat kompleksitas dan semua ini dapat berfungsi normal dalam perubahan tingkah laku manusia. Sistem secara keseluruhan dapat ditangkap dengan singkatan “prime”, yang merupakan singkatan dari rencana (*plans*), tanggapan (*responses*), impuls, motif dan evaluasi. Menurut Robert West (2013) sistem-sistem dalam motivasi itu sendiri, diantaranya :

2.5.2.1Plans

Level tertinggi dari adaptasi dalam sistem motivasi melibatkan *plans*. Rencana muncul ketika berpikir atau pemikiran mengenai masa depan diperlukan untuk terjadinya suatu tindakan. " rencana segera terbentuk ketika aksi terjadi langsung tapi cukup rumit sehingga membutuhkan setidaknya beberapa pemikiran reflektif diri untuk membangun. Mungkin sebagian besar dari tindakan sadar kita dibangun dan kemudian tindakan komponen menjadi otomatis pada tingkat yang menggabungkan untuk membuat rencana ini. 'rencana tertunda' terbentuk ketika keadaan yang membuat tindakan yang tepat

tidak hadir (itu adalah 'bukan waktu atau tempat yang tepat'), tetapi mereka juga bisa karena tindakan lain yang menjadi prioritas, kondisi awal belum ditentukan atau tidak jelas apa tindakan yang sesuai.

Plans merupakan tindakan mental yang melibatkan intensi atau niat di dalamnya. Tindakan mental ini dianggap penting atau diperlukan di masa depan. *Plans* lebih mungkin memenuhi kebutuhan dan keinginan jika dilakukan pada masa akan datang. *Plans* dapat dilakukan saat ini jika terdapat prioritas yang cukup jika diberlakukan saat ini. *Plans* dibentuk oleh adanya keinginan dan kebutuhan yang diyakini dapat dijadikan sebagai rencana bagi masa depan. Di dalam rencana ini terdapat aturan untuk menjaga rencana agar tetap sesuai dengan keyakinan yang dimiliki. Dalam membuat rencana harus sadar untuk berhenti melakukan sesuatu yang biasanya dilakukan, misalnya merokok. Seseorang yang berencana untuk berhenti merokok harus membuat aturan untuk tidak melanggar rencana yang sudah dibuat, yaitu tidak merokok.

a. *Plans And Behavior*

Hal ini sangat jelas bahwa rencana dapat membuat perubahan gaya hidup, tapi itu benar dari rencana itu, dalam rangka untuk mempengaruhi perilaku, perlu diingat dan untuk menghasilkan motif. Motif tersebut akan menggabungkan atau bersaing dengan motif lain yang mungkin ada pada saat itu. Rencana untuk mempengaruhi perilaku harus diingat pada saat yang tepat dan komitmen untuk itu harus menghasilkan motif yang lebih besar daripada motif bersaing dan impuls.

Rantai yang mempengaruhi dalam sistem motivasi melekat meskipun tidak menjadi prioritas penting untuk impuls yang sederhana atas keinginan dan hasrat, keinginan atas evaluasi, faktor arus situasional atas rencana yang dibuat.

2.5.2.2 Evaluation

Tingkat berikutnya dari motivasi melibatkan '*evaluation*'. Manusia memiliki kapasitas merepresentasikan dunia dalam hal '*belief*'. Ini adalah representasi mental secara sadar yang dapat dinyatakan dalam bahasa; yaitu, proposisi. Evaluasi adalah proposisi tentang apa yang benar atau tidak benar dengan berbagai tingkat kemungkinan.

Keyakinan telah melekat pada perasaan mereka yang lebih besar atau kepercayaan yang lebih kecil. Hal ini diperlukan untuk membedakan 'kemungkinan' dari 'kepercayaan'. Suatu masa lalu merupakan bagian dari isi keyakinan seperti contoh: 'sangat mungkin bahwa kuda saya akan memenangkan perlombaan' sementara yang lain adalah perasaan yang melekat pada keyakinan seperti contoh: "Saya merasa yakin bahwa kuda saya akan memenangkan perlombaan". Kebutuhan untuk membedakan ini dibuat jelas dari pernyataan "Saya merasa yakin bahwa ada kemungkinan yang sangat kecil dari gempa bumi".

Evaluasi merupakan hasil dari adanya ingatan kembali mengenai pengamatan yang pernah dirasakan sebelumnya, adanya analisis dan inferensi mengenai pengamatan tersebut, dan selalu menerima apa yang orang lain katakan tentang dirinya. Di dalam evaluasi terdapat keyakinan (*belief*) yang dipengaruhi oleh lingkungan internal, seperti *drive*, persepsi, dan kerangka pikir mengenai apa yang diamatinya. Evaluasi saling berhubungan dan berinteraksi dengan *plans* dan *motives*.

a. *Type Of Evaluation*

Ada banyak jenis evaluasi; 'global' (umumnya baik atau buruk), 'estetika' (menyenangkan atau tidak menyenangkan), 'fungsional' (berkinerja baik atau buruk), 'etis' (benar atau salah), dan 'utilitarian' (berguna atau merugikan). Evaluasi global yang biasanya melibatkan hubungan lebih atau kurang terdefinisi dengan manfaat dan kerugian. Evaluasi estetika melibatkan penilaian tentang cita rasa dan apa yang menyenangkan. Evaluasi fungsional melibatkan keterampilan dan kinerja teknis. Evaluasi etika melibatkan penilaian moral. Evaluasi utilitarian melibatkan penilaian yang berkaitan dengan tujuan yang kurang atau lebih spesifik .

Menurut teori ini, evaluasi tidak mempengaruhi perilaku secara langsung, tetapi melalui motif. Jadi percaya sesuatu menjadi baik tidak akan menyebabkan perubahan perilaku kecuali sesuatu itu berubah menjadi motif (misalnya keinginan) untuk melakukannya. Dengan kata lain, tindakan yang didorong oleh keyakinan dengan menggunakan perasaan.

b. *How Evaluation Are Arrived*

Evaluasi memiliki dimensi positif atau negatif (penilaian) yang membuat objek menarik atau tidak menarik untuk derajat yang lebih bervariasi. Nilai berasal dari sejumlah sumber, diantaranya: keadaan emosional yang dikaitkan

dengan objek tersebut; penerimaan laporan orang lain; dengan cara observasi dan dengan kesimpulan.

c. *How Evaluations Influence Motives*

Evaluasi mempengaruhi motif secara langsung (dengan menghasilkan representasi dari hal-hal yang kita temukan menarik atau menjijikkan) dan secara tidak langsung dengan menghasilkan keadaan emosional (membuat kita merasa baik atau buruk tentang hal-hal ini) yang dibandingkan membuat motif.

Rute langsung; hal ini diarahkan oleh perasaan 'komitmen'. Dalam beberapa kasus, komitmen dipengaruhi oleh 'identitas'. Sebagai contoh, jika kita membentuk pandangan bahwa minum alkohol adalah sesuatu yang salah secara moral, kita mungkin menjadi termotivasi untuk tidak minum atau mengambil tindakan untuk mencegah orang lain mengkonsumsi tergantung pada seberapa jauh moralitas merupakan bagian dari pengertian kita tentang 'identitas'.

Rute tidak langsung; hal ini melibatkan penciptaan dari kondisi emosional. Salah satu contoh umum ini melibatkan motif untuk *rewards* dan *punishment*. Hal-hal yang mengancam kesejahteraan kita atau hal-hal yang kita pedulikan, atau melanggar apa yang benar, membuat kita merasa marah dan kemarahan menyebabkan keinginan untuk menghukum keadaan ini, hal-hal yang sedang kita tingkatkan dengan baik atau yang hal-hal yang kita sayangi atau memiliki nilai moral, meningkatkan kepuasan hati kita dan kita termotivasi untuk menghargai keadaan tersebut. Suatu keadaan yang dipertanyakan dapat direpresentasikan sebagai evaluasi. Sebagai contoh, jika kita percaya kita sedang

diperlakukan tidak adil, kita marah dan termotivasi untuk tidak menyukai dan menghukum pelaku.

d. Competing Evaluations

Evaluasi dari objek yang sama dapat berdampingan. Ketika mereka melakukannya, mereka saling memperkuat satu sama lain. Jika mereka semua positif atau semuanya negatif, dan mereka bertentangan satu sama lain, jika ada yang positif dan yang lain negatif. Dimana ada konflik (sering disebut disonansi), kami termotivasi untuk mengurangi dan menekan keyakinan, mengubah mereka atau menambahkan keyakinan baru. Kami melakukan yang lebih mudah. Jika keyakinan dapat diubah tanpa menciptakan konflik lainnya, yaitu rute umumnya diadopsi. Jika tidak, maka supresi disukai.

Dalam banyak kasus, tidak mungkin untuk menyelesaikan konflik evaluasi. Ketika evaluasi memiliki implikasi yang bertentangan atas tindakan, dan ketika konflik tidak diselesaikan dengan penekanan, penambahan atau modifikasi, ada berbagai macam cara yang berbeda di mana mereka bisa datang untuk mempengaruhi motivasi kita.

2.5.2.3 Motives

Berikutnya dari sistem motivasi memungkinkan kita untuk mempertimbangkan konsekuensi dari tindakan kita. Ini adalah tingkatan motif. Ketika motif datang ke kesadaran karena faktor yang menarik perhatian mereka,

mereka mengalami perasaan 'ingin' atau 'kebutuhan' (seperti yang inginkan atau butuhkan untuk merokok, menyuntikkan heroin, minum segelas bir atau asap rokok). Motif terdiri dari suatu representasi mental dan tingkat 'valensi' - daya Tarik menarik atau tolak menolak – mendekati itu.

Motif dapat dianggap sebagai tujuan perilaku. Seorang anak dengan cepat belajar untuk mengasosiasikan istilah 'keinginan' dan 'kebutuhan' dengan perasaan tertarik pada sesuatu atau antisipasi penolakan dari pengalaman yang dibayangkan. Perasaan sendiri mendahului label. Saat seorang anak, atau hewan lain, di satu sisi memiliki pengalaman yang menyenangkan atau memuaskan dan disisi lain memiliki ketidaknyamanan mental atau fisik, ia mulai belajar suatu keinginan atau kebutuhan. Begitu anak belajar label yang melekat pada perasaan ini ia dapat mengungkapkan kepada orang-orang dan membantu membentuk lingkungan sosial untuk mendapatkan apa yang diinginkan atau dibutuhkannya. Jadi inti pengalaman motivasi terdiri dari menginginkan atau membutuhkan hal-hal dan bahasa kita mencerminkan hal ini.

Motif dihasilkan oleh *drive*, keadaan emosional dan evaluasi. Pengalaman masa lalu memainkan peran sentral. Hal ini menghasilkan representasi mental yang dimiliki oleh kondisi emosional yang melekat pada mereka dan ketika dibawa ke pikiran mereka, akan mengarah pada motif. Dalam sebuah contoh nyata, mengingat bahwa ada sesuatu yang menyenangkan membawa kita untuk menginginkannya. Intensitas motif tergantung pada intensitas keadaan emosional yang melekat pada representasi mental target.

Motives merupakan suatu hal yang melatarbelakangi individu dalam bertingkah laku. *Motives* didasari atas adanya keinginan dan kebutuhan individu

itu sendiri. Adanya tegangan dalam mencapai sesuatu hal yang diharapkannya membuat *motives* bergerak dan berinteraksi dengan tingkat ketegangan internal setiap waktu sebagai pengingat motives itu sendiri. Selain itu *motives* saling berhubungan dengan keyakinan tentang apa yang baik atau buruk, benar atau salah, dan berguna atau merugikan (Robert West, 2013). Di dalam motif terdapat sumber yang potensial dalam menentukan motif itu sendiri, yaitu identitas. Identitas merupakan sumber utama dari self regulation, dimana sebagai sumber utama dalam menentukan stabilitas perilaku. Unsur-unsur utama dari identitas adalah label, atribut, dan aturan. Contoh dari label misalnya adalah non-perokok, contoh atribut misalnya sadar akan kesehatan, dan contoh dari aturan misalnya saya jangan merokok/saya tidak merokok.

a. *Competing Motives*

Lebih dari satu motif yang dapat hidup berdampingan pada satu waktu - bahkan untuk target yang sama. Kekuatan motif berasal dari kekuatan *drive* atau keadaan emosional pada saat itu. Sesuatu yang lebih memuaskan telah membuat kita semakin suka memikirkan hal itu dan semakin kita menginginkannya; semakin tertekan membuat kita menolak pikiran itu; semakin lapar, semakin kita ingin untuk makan, dan sebagainya.

Ketika motif terjadi, dengan valensi yang lebih kuat mampu dalam menghasilkan dorongan untuk bertindak, atau menghambat tindakan. Impuls dan hambatan kemudian bersaing atau menggabungkan dengan impuls lain dan hambatan lain yang langsung dihasilkan oleh stimulus saat ini untuk memulai, menghentikan atau memodifikasi tindakan. Motif bersaing membuat jenis tertentu dari keseluruhan keadaan emosional: perasaan 'konflik'. Hal ini tidak

menyenangkan dan seperti keadaan emosi yang merugikan dan justru menciptakan motif untuk melarikan diri atau menghindarinya.

2.5.2.4 *Impulse*

Tingkat berikutnya yang memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam merespons, diantaranya melibatkan '*impulse*' dan '*inhibition*'. Impuls adalah dorongan yang dihasilkan oleh adanya *trigger* atau pemicu yang berasal dari naluri bawaan dan hasil belajar yang sudah menjadi *habbit* atau kebiasaan. Selain *trigger*, *motives* sendiri menjadi penentu munculnya *impuls* karena adanya keinginan dan kebutuhan yang terjadi akibat adanya ketegangan dan ketidaknyamanan akan suatu hal.

Hal ini dapat dianggap sebagai kekuatan motivasi yang bersaing atau bergabung untuk membangkitkan '*resultan force*' yang dimulai, memodifikasi atau menghentikan tindakan (seperti dorongan untuk tertawa dalam menanggapi lelucon). Mereka dihasilkan oleh stimulus internal dan eksternal/informasi, dorongan, dan kondisi emosional, serta dengan masukan dari tingkat yang lebih tinggi dari sistem motivasi. Impuls datang pada kesadaran untuk beberapa alasan tidak segera diartikan ke dalam tindakan. Mereka kemudian mengalami '*urges*(desakan)'. Pada saat mereka masuk ke kesadaran mereka bisa, karena pada prinsipnya, diukur dengan menggunakan *self-report measurement*.

a. Impuls dan *Urges*

Dalam teori ini, *urges* tidak sama dengan keinginan walaupun pada praktek keduanya orang-orang sering bingung dan keduanya sering dikaitkan

satu sama lain. Contohnya, gatal akan membuat dorongan untuk menggaruknya dan 'pitcher' akan sering berbicara dalam hal ingin menggaruk rasa gatal tersebut. Tapi berbeda dengan perasaan, katakanlah kita ingin makan pisang atau menonton tv. Ia memiliki kualitas urgensi dan kedekatan, sesuatu yang menarik kita untuk menampilkan aksi/tindakan.

Cara lain untuk menempatkan itu adalah bahwa itu merupakan aktivasi skema tindakan (representasi skematik tingkat tinggi dari tindakan yang akan dilakukan, jika dibiarkan, memicu jalur khusus yang akan menghasilkan kontraksi otot) - yaitu, melibatkan bagian dari otak yang berhubungan dengan pelaksanaan tindakan.

b. Inhibition

Penghambatan (*inhibition*) dapat dihasilkan secara langsung oleh stimulus atau timbul dari motif memukul yang ditolak. Jadi di satu titik yang ekstrim, ada stimulus yang 'menghentikan kita di jalan'. Tanpa usaha mental dan pada sisi lain kita kadang-kadang membutuhkan tindakan yang kuat dari keinginan untuk menahan diri atas dorongan untuk melakukan sesuatu seperti menyerang pada seseorang yang telah membuat kesal atau menerima minuman yang ditawarkan. Dalam teori ini, tindakan yang disadari dan gangguan perilaku otomatis bertindak melalui jalan terakhir.

c. Drive dan Emotional State

'*Drive*' (seperti kelaparan) dan '*emotional state*' (seperti kebahagiaan, penderitaan, keinginan, tidak menyukai) merupakan *basic* yang sangat penting

dalam sistem motivasi. *Drive* datang dalam berbagai samaran dan dapat mengikuti beberapa dinamika yang cukup rumit. Satu-satunya homeostasis adalah lapar, haus, kebutuhan untuk bernapas dan sebagainya. Hal ini juga mungkin berguna untuk berbicara tentang '*sex drive*', dorongan untuk mengungkapkan pikiran dan perasaan seseorang ('*expressive drive*'), dorongan untuk mengeksplorasi dan sebagainya. Alasan untuk mengklasifikasikan ini sebagai drive adalah bahwa mereka melibatkan ketegangan motivasi yang dikurangi dengan '*consummatory behavior*'.

Drive dipengaruhi oleh dua sumber: stimulus internal sebagai sinyal kebutuhan fisiologis dan stimulus eksternal yang memperkuat, menarik perhatian, atau menekan. Pada tingkat yang paling tinggi dari kebutuhan psikologis, sedikitnya stimulus eksternal atau tidak ada yang diperlukan untuk mendorong yang akan ditunjukkan sebagai perasaan; di tingkat paling bawah stimulus eksternal dapat bertindak sebagai *trigger* (pemicu), menggambarkan perhatian pada suatu perasaan dan pada tingkat yang lebih rendah stimulus eksternal merupakan faktor dominan dalam menciptakan suatu kondisi dorongan.

Drive dapat membuat impuls bergerak di bidang tindakan mereka yang dibangun melalui hubungan sebab akibat langsung (misalnya dorongan untuk minum ketika haus). Mereka juga bisa melakukannya dengan menciptakan keadaan emosional. Akhirnya, *drive* dapat mempengaruhi motif dengan merangsang operasi mental yang menyimpulkan keadaan pada suatu tindakan yang diyakini akan mencapai pengurangan dorongan.

Keadaan emosional datang dalam dua jenis: 'umum' (seperti kebahagiaan dan kesedihan) dan 'target' (seperti suka dan tidak suka). Mereka berasal dari stimulus/informasi yang kita anggap mempengaruhi kesejahteraan kita, suatu kesejahteraan yang kita pedulikan, identitas kita dan rasa tentang apa yang benar dan salah. Mereka juga dipengaruhi oleh pengalaman 'hedonis' (kesenangan dan ketidaknyamanan).

Kita juga mengakui bahwa kita membuat konten yang cenderung disukai, hal-hal yang kita anggap meningkatkan kesejahteraan dan memberi kesenangan pada kita. Tidak tertekan oleh hal-hal yang cenderung tidak disukai, dan melakukan hal-hal yang sebaliknya.

Kondisi emosional juga dapat dibuat oleh perubahan tingkat *drive*. Pengurangan *drive* dapat menyenangkan dan membuat kedua keadaan emosional umum dan sasaran. Keadaan emosional umum (misalnya kepuasan dan keadaan tidak tertekan) dapat secara langsung mempengaruhi impuls, misalnya, dorongan naluriah untuk tertawa dan menangis. Mereka juga menciptakan impuls dengan bertindak sebagai *reward* dan *punishment* melalui pembelajaran asosiatif. Target kondisi emosional yang dihasilkan oleh orang-orang umum - perbedaannya adalah bahwa mereka secara langsung melekat pada representasi mental objek, peristiwa, tindakan, pengalaman atau memang sesuatu yang dapat diwakili. Target kondisi emosional menyebabkan motif ; yang paling jelas menyukai mengarah pada keinginan dan tidak menyukai mengarah ke ketidakeinginan.

Untuk beberapa pembaca, perbedaan antara *drive*, keadaan emosional dan motif mungkin tampak tidak perlu. Fakta bahwa perlu diilustrasikan oleh

pernyataan: "dia lapar tapi dia tidak mau makan '. Ingin makan dan lapar sering dibicarakan seolah-olah mereka hal yang sama tapi jelas berbeda.

d. Peran Harapan

Harapan memainkan peran penting di keadaan emosional. Pada setiap saat, otak kita menghasilkan representasi mental tentang apa yang akan terjadi. Setidaknya ini melibatkan representasi waktu dekat tapi juga memiliki kemampuan untuk menghasilkan prediksi jangka panjang. Representasi mental ini dapat mengambil bentuk apapun termasuk gambar dan keyakinan yang dapat dinyatakan dalam bahasa non-verbal.

Generating Expectations; harapan yang dihasilkan oleh dua proses; pembelajaran asosiatif dan kesimpulan. Pembelajaran asosiatif: manifestasi pembelajaran asosiatif dibahas secara lebih mendalam nanti tetapi untuk saat ini kami hanya mencatat bahwa ketika satu set rangsangan diikuti oleh satu set stimulus lainnya, pembelajaran asosiatif kemudian menciptakan representasi mental yang berasal dari rangsangan kedua (harapan) dalam menanggapi paparan elemen rangsangan pertama (isyarat). Stabilitas dan detail dari 'harapan' tergantung pada sejumlah faktor termasuk sejauh mana keunikan stimulus isyarat yang terkait dengannya. Kesimpulan: sebagai proses mental, melibatkan penerapan 'jika-nanti' peran untuk mendapatkan keyakinan yang dapat dinyatakan dalam suatu bahasa. Ini tidak perlu logis atau rasional. Hal itu

biasanya didasarkan pada asumsi tentang sebab akibat yang mungkin atau tidak akurat.

e. Inputs To The Impulse-Inhibition System

Jadi *impulse – inhibition system* menerima masukan dari keadaan-keadaan emosional, *drive* dan stimulus eksternal – Keseluruhan *impulse* dan *inhibition* dan pada satu waktu ada beberapa masukan yang akan bersaing untuk menuju sistem respon. Segala sesuatu yang telah dibicarakan sejauh ini dapat dianggap sebagai perilaku S-R sebagai lawan dari perilaku yang diarahkan pada tujuan. Perilaku yang diarahkan pada tujuan muncul karena sistem tatanan yang lebih tinggi memberikan masukan untuk sistem *impulse-inhibition*. Ini adalah 'sistem motif

2.5.2.5 Responses

Jika kita 'potong' terus menerus aliran aktivitas yang disebut 'perilaku' ke 'tindakan yang spesifik', kita bisa memikirkan '*response*' sebagai awal dari sistem motivasi manusia, yaitu: menghentikan atau memodifikasi tindakan tersebut. Dengan demikian, kita dapat mengidentifikasi garis dari 'kokain' sebagai tindakan yang diperlihatkan di awal dan akhir, sama seperti kita bisa makan hamburger, atau minum segelas bir. 'Sistem respon' adalah struktur otak dan mekanisme yang menjadi pendukung. Studi tentang bagaimana tindakan diatur jelas paling utama tetapi di luar cakupan atau pembahasan buku ini. Kami tertarik pada apa yang menyebabkan response.

Beberapa bagian dari sistem respon dapat menerima input langsung dari rangsangan internal atau eksternal. Kami mengacu pada respon yang diciptakan sebagai 'refleks'. Jadi refleks timbul dari asosiasi bawaan atau dipelajari antara rangsangan dan tanggapan (response). Refleks tidak melibatkan masukan-masukan dari integrasi yang signifikan. Mereka adalah tingkat yang paling sederhana dari motivasi.

Kita perlu untuk memperkenalkan istilah lain di sini: 'pola perilaku'. Banyak jenis perilaku yang berulang setiap hari, bulan atau tahun. Setiap perilaku dapat kita identifikasi juga dan dicirikan dalam hal pola berulang ini – maka istilahnya adalah 'pola perilaku'. Jadi merokok rokok pribadi atau minum segelas bir adalah perilaku tetapi 'merokok dan minum bir' adalah pola perilaku. Perbedaan ini penting karena seringkali pola perilaku yang terbentuk terfokus pada upaya perubahan perilaku daripada perilaku individu itu sendiri - meskipun tentu saja pada akhirnya itu adalah perilaku individu yang menarik. Dengan demikian seseorang dapat memutuskan untuk; 'minum sedikit alkohol', yang adalah untuk mengubah pola perilaku. Namun dalam kasus perilaku individu, apabila mereka menemui situasi di mana mereka biasanya meminum, mereka akhirnya akan minum alkohol sama seperti sebelumnya. Perilaku adiktif sangat jelas merupakan pola-pola perilaku, tetapi untuk mengatasinya kita perlu memahami bagaimana motivasi yang mendasari pola ini diterjemahkan ke dalam motivasi yang berkaitan dengan kasus perilaku tertentu.

Jadi response dapat timbul secara langsung dari belajar dan refleks yang tidak dipelajari, tetapi kebanyakan hewan juga memiliki kemampuan untuk menunjukkan prioritas perilaku dalam tuntutan persaingan secara terang-terangan.

Setidaknya hal ini berarti memiliki respon yang dikendalikan oleh persaingan kuat antara 'impuls' dan proses 'inhibition'. Jadi saran utama ke dalam 'sistem respon' adalah output dari sistem yang mengumpulkan impuls dan inhibition tersebut

Responses atau tanggapan merupakan respon atas proses interaksi antara *plans*, *evaluation*, dan *motives*, yang didorong oleh impuls. *Responses* adalah memulai untuk berhenti atau memodifikasi tindakan yang sudah direncanakan.

2.6 Hal-Hal Yang Berkaitan Dengan Motivasi Berdasarkan *Prime Theory*

Bagian ini menjelaskan beberapa istilah umum yang digunakan untuk menggambarkan aspek motivasi berdasarkan *prime theory*.

1. Kebiasaan (*habits*) adalah perilaku yang sangat dipengaruhi oleh asosiasi stimulus-impuls belajar melalui pengulangan urutan stimulus-respon-hadiah. Dalam kebanyakan kasus, kebiasaan berfungsi untuk menerjemahkan keinginan dan kebutuhan ke dalam tindakan (akibat bertindak sebagai stimuli). Ketika tujuan yang lebih tinggi tidak hadir (misalnya ketika kita 'berpikiran merokok') mereka bisa datang untuk mengontrol perilaku.
2. Niat (*intention*) sebagaimana didefinisikan dalam hal *planned behaviour theory* perlu dibagi menjadi impuls yang merupakan penyebab langsung dari tindakan dan rencana yang harus menghasilkan keinginan dan kebutuhan pada saat yang relevan.
3. Kognisi (*cognition*) sebagaimana didefinisikan dalam teori kognitif sosial perlu dibagi menjadi *belief* dan *image*. Keyakinan tidak memiliki kapasitas

untuk mempengaruhi perilaku kecuali mereka menghasilkan *image* pada saat yang relevan yang menjadi dasar keinginan dan kebutuhan.

4. *Reinforcers* (dari teori belajar) adalah rangsangan tindakan yang membuat tindakan tersebut lebih mungkin dilakukan di masa depan. Menurut *prime* teori, mereka perlu dibagi menjadi rangsangan yang menghasilkan asosiasi stimulus-impuls dan orang-orang yang menghasilkan keinginan dan kebutuhan karena mereka memberikan kesenangan, kepuasan atau keringanan.
5. Hukuman mengacu pada peristiwa nyata atau hipotetis yang tidak menyenangkan dan membentuk dasar untuk kebutuhan. Hal ini tampak nyata jika individu telah mengalaminya dan hal ini menciptakan kebutuhan untuk menghindari pengulangan perilaku yang tidak diinginkan.
6. Insentif (*rewards*) adalah kejadian nyata atau hipotetis yang menjadi dasar dalam membentuk keinginan atau kebutuhan. Mereka bisa menjadi nyata dalam mengalami kesenangan, kepuasan atau keringanan bisa membawa kita untuk ingin atau perlu menciptakan acara tersebut. Sejauh mana insentif yang efektif dalam mengendalikan perilaku sangat bergantung pada seberapa jauh mereka menghasilkan keinginan dan kebutuhan pada saat-saat kritis.
7. Tujuan adalah bagian dari keinginan, kebutuhan dan evaluasi. *Prime theory* mengusulkan bahwa penting untuk membagi tujuan menjadi *images* untuk mengantisipasi kesenangan, kepuasan, dan representasi tingkat proposisional dari nilai-nilai positif dan negatif yang melekat. Yang

terakhir tidak dapat mempengaruhi perilaku kecuali mereka membuat tujuan yang nyata.

8. Sikap adalah istilah yang mencakup beberapa konsep yang berbeda. Ini bisa menjadi ciri umum dari seorang individu (misalnya positif terhadap sikap negatif) yang mencerminkan sejauh mana individu yang menunjukkan bukti yang ingin melakukan hal-hal. Hal ini dapat merujuk pada perasaan positif atau negatif tentang hal-hal yang spesifik (keinginan, tidak menyukai berpotensi menyebabkan keinginan dan kebutuhan). Hal ini juga dapat merujuk kepada keyakinan positif atau negatif tentang apapun (evaluasi).
9. Drive adalah istilah yang mencakup beberapa konsep yang berbeda. Ini bisa menjadi ciri khas seorang individu (misalnya banyak drive) mengacu pada kecenderungan untuk menunjukkan keinginan kuat dan kebutuhan pada umumnya. Hal ini juga dapat merujuk kepada sumber-sumber tertentu seperti keinginan dan kebutuhan yang timbul seperti 'proses biologis primitif': lapar, haus, seks-drive dll.
10. Norma dapat berarti hal yang berbeda yang perlu dibedakan. Mereka bisa menjadi evaluasi lazim dalam sebuah kelompok atau masyarakat, yaitu keyakinan yang banyak dianut tentang apa yang baik atau buruk. Mereka juga dapat dipraktekkan secara luas melalui perilaku. Mereka dapat mempengaruhi tindakan individu dalam beberapa cara. 1) menyediakan model untuk ditiru secara langsung (yang tampaknya menjadi hubungan impuls stimulus tingkat rendah), 2) menentukan apakah *image* perilaku

muncul dalam pikiran, 3) pengaruh identitas, 4) mengatur *reward* dan *punishment* untuk berperilaku dengan cara-cara tertentu.

Self-efficacy dapat berarti hal yang berbeda. Ini bisa menjadi keyakinan tentang kemungkinan mencapai tujuan tertentu jika mereka mencoba untuk mencapainya. Hal ini akan mempengaruhi evaluasi upaya untuk mencapai tujuan yang mungkin atau tidak mempengaruhi perilaku tergantung pada bagaimana hal itu mempengaruhi keinginan dan kebutuhan. Sebagai contoh, citra gagal dalam upaya untuk mencapai beberapa tujuan mungkin sangat tidak menyenangkan sementara untuk orang lain mungkin menyenangkan. *Self-efficacy* juga merupakan perasaan 'percaya diri', baik secara umum maupun dalam kaitannya dengan tujuan tertentu. Merasa percaya diri adalah emosi energi positif yang dapat menjadi target untuk mencapai keinginan.

2.7 Kerangka Pikir

Berhenti merokok merupakan upaya berhenti merokok yang dilakukan dengan merubah perilaku adiktif merokok menjadi berhenti merokok. Banyak pecandu rokok yang menginginkan untuk menghentikan kebiasaan merokoknya, beberapa di antaranya masih mengalami kesulitan dalam memulai proses berhenti merokok tersebut. Banyak orang yang mencoba berhenti merokok tetapi tidak berhasil, dan yang banyak terjadi adalah saat mereka mampu berhenti merokok, mereka sulit untuk mempertahankannya sehingga kembali merokok. Di Indonesia terdapat 70 juta orang yang mencoba berhenti setiap tahunnya, 90% gagal dalam kurun waktu satu tahun, dan di Amerika hampir 50% pasien yang telah melakukan pembedahan kanker paru-paru akibat rokok kembali melakukan

kebiasaan merokoknya (Christanto, 2005). Perilaku berhenti merokok dikatakan sebagai perilaku yang sangat sulit dilakukan karena beberapa faktor, diantaranya adalah banyak perokok yang menikmati dan mendapatkan kepuasan dari merokok itu sendiri. Selain itu adanya kebutuhan yang besar saat merokok membuat mereka menjadi ketagihan akan nikotin yang terkandung dalam rokok, serta adanya keyakinan positif tentang merokok dan rutinitas mereka dalam merokok (Robert Wetz, 2006).

Dalam menjelaskan proses untuk berhenti merokok dapat menggunakan *prime theory* yang telah dikonsepsikan oleh Robert Wetz (2006). *Prime theory* menjelaskan mengenai motivasi individu dalam merubah perilaku sesuai dengan keinginan dan kebutuhan yang ada pada dirinya. Terdapat aspek dalam motivasi yang bergerak sebagai sistem dalam menentukan perubahan perilaku, dalam hal ini perilaku berhenti merokok. Menurut Robert Wetz (2006), sistem yang saling berhubungan ini diantaranya adalah *plan*, *evaluation*, *motives*, *impuls*, dan *responses*. *Plan* merupakan tindakan mental yang melibatkan intensi atau niat di dalamnya. Intensi atau niat yang besar akan memberikan kontribusi yang besar dalam perubahan perilaku seseorang. *Evaluation* berhubungan langsung dengan *plan* dan *motives*. Di dalamnya terdapat keyakinan (*belief*) yang dipengaruhi oleh lingkungan internal, seperti *drive*, persepsi, dan kerangka pikir mengenai apa yang diamatinya. Semakin individu memiliki keyakinan akan perubahan perilakunya, semakin besar kemungkinan perilaku tersebut akan dilakukan. *Motives* merupakan suatu hal yang melatarbelakangi individu dalam bertindak laku. *Motives* didasari atas adanya keinginan dan kebutuhan dari individu itu sendiri. *Impuls* merupakan dorongan dalam diri yang menentukan individu dalam bertindak laku. Dorongan

tersebut didasari oleh adanya motif dan ketegangan-ketegangan di dalam diri akan kebutuhan dan keinginan yang sudah direncanakan. *Responses* adalah tanggapan dalam bentuk perilaku yang sudah berhasil dilakukan sebagai hasil dari hubungan antara sistem-sistem penggerak motivasi yaitu *plan*, *evaluation*, *motives*, dan *impuls*.

Saat fenomena hampir semua mahasiswa Universitas Islam Bandung yang merupakan perokok berat kesulitan dalam berhenti merokok karena berbagai macam alasan, peneliti menemukan beberapa diantara mahasiswa ini ada yang sudah berhenti merokok. Mereka bukan hanya berhenti merokok, melainkan dapat mempertahankan perilaku berhenti merokok tersebut. Sebagian besar diantara mereka sudah lebih dari satu tahun mempertahankan perilaku berhenti merokok, bahkan ada yang sudah hampir tiga dan empat tahun berhenti merokok

Dalam kehidupan sehari-hari mereka yang berhasil mempertahankan perilaku berhenti merokok selalu berada dalam lingkungan yang memberikan pengaruh negatif. Diantaranya adalah lingkungan keluarga yang memberikan kebebasan untuk merokok dan anggota keluarga yang selalu merokok di hadapan mereka. Selain itu lingkungan remaja yang tidak terlepas dari dukungan teman sebaya untuk selalu merokok, serta lingkungan kampus yang memberikan kebebasan untuk merokok tanpa adanya larangan dan aturan yang jelas. Namun, besarnya motivasi untuk berhenti merokok secara total membuat mereka mampu dalam melewati hambatan tersebut.

Aspek-aspek yang terdapat dalam sistem motivasi bergerak sebagai suatu subsistem yang saling berkaitan sehingga menghasilkan perubahan perilaku yang diharapkan.

Subsistem *plans* yang ditunjukkan oleh mahasiswa berupa niat dan rencana untuk berhenti merokok secara matang. Terdapat aturan yang mereka buat sendiri untuk tidak melanggar rencana berhenti merokok yang sudah dibuat. Aspek *plans* yang merupakan level tertinggi dalam sistem motivasi memberikan kontribusi besar saat mahasiswa memikirkan rencana mengenai masa depannya saat mereka berhasil berhenti merokok. Para mahasiswa secara sadar menyusun rencana yang menjadi prioritas dalam kehidupannya yaitu untuk berhenti merokok dan hidup sehat terhindar dari berbagai penyakit yang disebabkan oleh rokok. Saat mahasiswa sudah membuat *plans* dengan matang, maka akan mempengaruhi gaya hidup dari mahasiswa itu sendiri. Rencana yang sudah terbentuk itu dapat menghasilkan motif untuk berhenti merokok melalui pandangan bahwa merokok dapat merusak kesehatan diri sendiri maupun orang lain (*commitment*).

Subsistem *evaluation* dalam diri mahasiswa ditunjukkan dengan adanya keyakinan yang kuat akan hidup sehat saat tidak merokok, meyakini bahaya rokok, dan dalam upaya berhenti merokok para mahasiswa ini siap dalam menerima *feedback* dari lingkungan. Evaluasi memiliki dimensi positif, dimana para mahasiswa yang menilai bahwa merokok merupakan perilaku yang kurang baik akan mempengaruhi kondisi emosional yang nantinya secara tidak langsung akan mempengaruhi motif.

Dalam subsistem *motives*, mahasiswa menunjukkan keinginan yang besar untuk terhindar dari berbagai penyakit yang disebabkan oleh rokok, oleh karena keinginan yang besar itu mereka menginginkan untuk hidup sehat tanpa rokok. Motif dapat dianggap sebagai tujuan perilaku. Keinginan mahasiswa untuk berhenti merokok dipengaruhi oleh dorongan (*drive*) untuk hidup sehat dan

keadaan emosional mahasiswa yang berasal dari stimulus akan kesehatan yang diperoleh saat tidak mengonsumsi rokok ataupun label “non-perokok” mempengaruhi sistem motif yang dimiliki mahasiswa. Selain dari dorongan dan keadaan emosional, sistem motif sendiri dipengaruhi langsung oleh evaluasi, dimana terdapat pandangan bahwa merokok hanya akan merusak kesehatan diri sendiri dan orang lain secara terus menerus.

Perilaku mahasiswa yang ditunjukkan dari ketiga aspek tersebut menjadikan dorongan yang kuat bagi mahasiswa untuk hidup sehat/untuk berhenti merokok. Hal tersebut merupakan salah satu subsistem dari motivasi, yaitu *impuls*. Dorongan tersebut berasal dari stimulus eksternal yang memperkuat, menarik perhatian, atau menekan kebutuhan psikologis dari mahasiswa. Saat stimulus eksternal yang berada pada tingkatan paling bawah bertindak sebagai pemicu (*trigger*), maka mahasiswa akan menunjukkan dan menggambarkan perhatian yang begitu besar pada stimulus tersebut. Menurut teori Robert West, stimulus eksternal menjadi faktor dominan dalam menciptakan suatu kondisi dorongan. Saat kebutuhan psikologis sebagai stimulus eksternal, ketidaknyamanan akan perilaku merokok sebagai suatu keadaan emosional, dan dorongan untuk hidup sehat bersatu akan menghasilkan respon untuk menghentikan perilaku merokok menjadi berhenti dan mempertahankan perilaku berhenti merokok.

Pada aspek kelima yaitu subsistem *responses*, mahasiswa sudah menunjukkan adanya perubahan perilaku. Mereka menghentikan perilaku adiktif merokok menjadi berhenti merokok dan berhasil mempertahankan perilaku berhenti merokok dalam jangka waktu yang cenderung lama, yaitu 1-3 tahun.

Berhenti merokok merupakan keinginan kuat mereka untuk menghentikan kebiasaan merokok dan dilakukan secara sadar. Adanya rencana untuk berhenti merokok, evaluasi atas rencana tersebut, dan motif dibalik tingkah laku berhenti merokok, serta dorongan dalam diri yang begitu kuat merupakan prediktor penting untuk merubah tingkah laku menjadi berhenti merokok.



2.8 Skema Berpikir

