

## “KAPSUL MOTIVASI” MENINGKATKAN KEPERCAYAAN DIRI MAHASISWA

<sup>1</sup>Diah Dinar Utami, <sup>2</sup>Yuni Syaudah, <sup>3</sup>Amestia Prasinata P.

Jurusan Psikologi

Fakultas Ilmu Pendidikan

Universitas Negeri Yogyakarta

diah.dinar2015@uny.ac.id tammymacolive@yahoo.com

**Abstrak.** Rasa percaya diri memegang peranan penting dalam membantu individu melakukan interaksi yang baik dengan orang lain. Menumbuhkan rasa percaya diri di perlukan situasi yang memberikan kesempatan untuk berkompetisi, karena seseorang belajar tentang dirinya sendiri melalui interaksi langsung dan komparasi sosial. Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan rasa percaya diri melalui ‘kapsul motivasi’. Desain penelitian yang digunakan adalah One-Group Pretest-Posttest Design yaitu eksperimen yang dilakukan pada satu kelompok tanpa kelompok pembanding. Jumlah subjek penelitian sebanyak 10 mahasiswa perempuan yang berusia 19-20 tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kapsul motivasi mampu meningkatkan rasa percaya diri. Hal ini terbukti dari adanya peningkatan kepercayaan diri yang signifikan antara sebelum dan sesudah pemberian kapsul motivasi ( $t = 5.033, p < 0.05$ ). Kapsul motivasi diberikan 3 kali sehari dalam waktu 2 minggu.

**Kata kunci:** eksperimen, kapsul motivasi, percaya diri

### PENDAHULUAN

Kepercayaan diri merupakan salah satu unsur kepribadian yang memegang peranan penting bagi kehidupan manusia. Sebagai mahasiswa yang dipersiapkan untuk sebuah profesi yang banyak membangun hubungan interaksi dengan orang lain, dipandang perlu memiliki rasa percaya diri yang tinggi. Rasa percaya diri memegang peranan penting dalam membantu individu melakukan interaksi yang baik dengan orang lain. Semakin pandai ia membaur di suatu lingkungan, semakin tinggi kepercayaan diri yang ia miliki. Surya (2009) menyatakan bahwa percaya diri ini menjadi bagian penting dari perkembangan kepribadian seseorang, sebagai penentu atau penggerak bagaimana seseorang bersikap dan bertingkah laku.

Tingkat kepercayaan diri pada seseorang dapat dipengaruhi oleh dua faktor, yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal dapat berupa konsep diri, harga diri, kondisi fisik, dan pengalaman hidup. Sedangkan untuk faktor eksternal dapat berupa tingkat pendidikan, pekerjaan, dan tentu saja lingkungan. Kedua

faktor ini lah yang dapat mempengaruhi tingkat kepercayaan diri setiap individu berbeda. Artinya, tidak semua individu memiliki tingkat kepercayaan diri yang tinggi. Untuk menumbuhkan self-confidence diperlukan situasi yang memberikan kesempatan untuk berkompetisi, karena seseorang belajar tentang dirinya sendiri melalui interaksi langsung dan komparasi sosial. Untuk beberapa orang perlu diberikan motivasi agar meningkatkan kepercayaan diri yang dimilikinya. motivasi dapat memberikan pandangan-pandangan yang positif dalam diri seseorang. Salah satu penelitian yang pernah dilakukan oleh Widiyastuti (2015) berkaitan dengan pentingnya motivasi untuk membangun kepercayaan diri. Dalam penelitiannya, motivasi dilakukan dengan memberikan treatment berupa *positive self talk* kepada siswa SMP. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa *positive self talk* dapat meningkatkan kepercayaan diri siswa.

Dari hasil penelitian yang dilakukan tersebut terlihat bahwa salah satu hal yang dapat

meningkatkan kepercayaan diri seseorang yaitu dengan memotivasi diri, membuat seseorang berpandangan positif pada diri mereka bahwa mereka mampu sehingga pada hasil akhirnya, kepercayaan diri akan terbentuk. Konsep ini sebenarnya sudah diteliti sebelumnya. Menurut Zimmerman (2000) motivasi sendiri berdampak langsung pada kepercayaan diri seseorang untuk melakukan sesuatu.

Hasil penelitian lain juga mengungkapkan bahwa motivasi berkaitan dengan fungsi proses dalam diri seseorang. Fungsi proses tersebut mengacu pada peningkatan fokus, regulasi diri, memaksimalkan diri, membangun kepercayaan diri, dan meningkatkan kesiapan mental, Hardi (2001). Dari penelitian yang dilakukan tersebut terlihat pula bahwa salah satu fungsi dari motivasi yaitu meningkatkan kepercayaan diri.

Untuk itu penelitian ini dimaksud untuk menguji pengaruh pemberian motivasi terhadap peningkatan kepercayaan diri pada mahasiswa. Pemberian motivasi dilakukan dengan memberikan “kapsul motivasi” berupa kata-kata motivasi kepada responden. Dengan penelitian ini, peneliti berharap dapat memberikan kontribusi berupa temuan yang dapat menambah pengetahuan tentang salah satu metode yang dapat meningkatkan kepercayaan diri seseorang.

Percaya diri adalah sejauh mana adanya keyakinan terhadap penilaian atas kemampuan untuk berhasil. Ignoffo (1999) secara sederhana mendefinisikan *self-confidence* berarti memiliki keyakinan terhadap diri sendiri. Percaya diri adalah sikap positif seorang individu yang merasa memiliki kompetensi atau kemampuan untuk mengembangkan penilaian positif baik terhadap dirinya maupun lingkungan. Coopersmith (1996) menjelaskan bahwa ketika individu lebih aktif, mempunyai perilaku yang bertujuan, bersemangat dalam menjalankan kehidupan sehari-hari baik yang bersifat individual maupun yang bersifat kelompok cenderung memiliki *self-confidence* yang tinggi. Sedangkan menurut Hakim (2002) menjelaskan *self-confidence* yaitu

sebagai suatu keyakinan seseorang terhadap segala aspek kelebihan yang dimilikinya dan keyakinan tersebut membuatnya merasa mampu untuk dapat mencapai berbagai tujuan dalam hidupnya. Bandura (2005) mendefinisikan kepercayaan diri sebagai suatu keyakinan seseorang yang mampu berperilaku sesuai dengan yang diharapkan dan diinginkan.

Berdasarkan pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri merupakan adanya sikap individu yang yakin akan kemampuannya sendiri untuk bertingkah laku sesuai dengan yang diharapkan sebagai suatu perasaan yang yakin pada tindakannya, bertanggung jawab terhadap tindakannya, dan tidak terpengaruh oleh orang lain. Orang yang memiliki kepercayaan diri mempunyai ciri-ciri: toleransi, tidak memerlukan dukungan orang lain dalam setiap mengambil keputusan atau mengerjakan tugas, selalu bersikap optimis dan dinamis, serta memiliki dorongan prestasi yang kuat.

Menurut Derry & Gregorius (Warman, 2013). Kepercayaan diri dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu : kemampuan, merasa bisa melakukan karena memiliki pengalaman, harga diri, kemampuan dalam beraktualisasi, prestasi, mampu melihat kenyataan yang ada pada diri. Sehubungan dengan faktor ini memperoleh penjelasan Coopersmith (Noordjanah, 2013), harga diri adalah penilaian yang dilakukan oleh seorang individu terhadap dirinya sendiri yang berkaitan dengan diri individu itu sendiri. Penilaian tersebut biasanya mencerminkan penerimaan atau penolakan terhadap dirinya dan menunjukkan seberapa jauh individu itu percaya bahwa dirinya mampu akan berhasil. Kepercayaan diri dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat digolongkan menjadi dua, yaitu faktor internal dan faktor eksternal;

#### **a. Faktor Internal**

##### **1. Konsep Diri**

Terbentuknya kepercayaan diri pada seseorang diawali dengan

perkembangan konsep diri yang diperoleh dalam pergaulan suatu kelompok. Menurut Centi (1995), konsep diri merupakan gagasan tentang dirinya sendiri. Seseorang yang mempunyai rasa rendah diri biasanya mempunyai konsep diri negatif, sebaliknya orang yang mempunyai rasa percaya diri akan memiliki konsep diri positif.

## 2. Harga Diri

Harga diri yaitu penilaian yang dilakukan terhadap diri sendiri. Orang yang memiliki harga diri tinggi akan menilai pribadi secara rasional dan benar bagi dirinya serta mudah mengadakan hubungan dengan individu lain. Orang yang mempunyai harga diri tinggi cenderung melihat dirinya sebagai individu yang berhasil percaya bahwa usahanya mudah menerima orang lain sebagaimana menerima dirinya sendiri. Akan tetapi orang yang mempunyai harga diri rendah bersifat tergantung, kurang percaya diri dan biasanya terbentur pada kesulitan sosial serta pesimis dalam pergaulan.

## 3. Kondisi fisik

Perubahan kondisi fisik juga berpengaruh pada kepercayaan diri. Anthony (1992) mengatakan penampilan fisik merupakan penyebab utama rendahnya harga diri dan percaya diri seseorang. Lauster (1987) juga berpendapat bahwa ketidakmampuan fisik dapat menyebabkan rasa rendah diri yang kentara.

## 4. Pengalaman hidup

Lauster (1987) mengatakan bahwa kepercayaan diri diperoleh dari pengalaman yang mengecewakan,

yang paling sering menjadi sumber timbulnya rasa rendah diri. Lebih-lebih jika pada dasarnya seseorang memiliki rasa tidak aman, kurang kasih sayang dan kurang perhatian.

## b. Faktor Eksternal

### 1. Pendidikan

Pendidikan mempengaruhi kepercayaan diri seseorang. Anthony (1992) lebih lanjut mengungkapkan bahwa tingkat pendidikan yang rendah cenderung membuat individu merasa dibawah kekuasaan yang lebih pandai, sebaliknya individu yang pendidikannya lebih tinggi cenderung akan menjadi mandiri dan tidak perlu bergantung pada individu lain. Individu tersebut akan mampu memenuhi keperluan hidup dengan rasa percaya diri dan kekuatannya dengan memperhatikan situasi dari sudut kenyataan.

### 2. Pekerjaan

Bekerja dapat mengembangkan kreatifitas dan kemandirian serta rasa percaya diri. Lebih lanjut dikemukakan bahwa rasa percaya diri dapat muncul dengan melakukan pekerjaan, selain materi yang diperoleh. Kepuasan dan rasa bangga di dapat karena mampu mengembangkan kemampuan diri.

### 3. Lingkungan

Lingkungan disini merupakan lingkungan keluarga dan masyarakat. Dukungan yang baik yang diterima dari lingkungan keluarga seperti anggota keluarga yang saling berinteraksi dengan baik akan memberi rasa nyaman dan percaya diri yang tinggi. Begitu juga dengan lingkungan masyarakat semakin bisa memenuhi norma dan diterima oleh

masyarakat, maka semakin lancar harga diri berkembang (Centi, 1995). Sedangkan pembentukan kepercayaan diri juga bersumber dari pengalaman pribadi yang dialami seseorang dalam perjalanan hidupnya.

### **Pengertian Motivasi dan “Kapsul Motivasi”**

Motivasi berasal dari bahasa latin yaitu *move* yang berarti bergerak atau menggerakkan. Motivasi diartikan juga sebagai suatu kekuatan sumber daya yang menggerakkan dan mengendalikan perilaku manusia. Motivasi sebagai upaya yang dapat memberikan dorongan kepada seseorang untuk mengambil suatu tindakan yang dikehendaki, sedangkan motif sebagai daya gerak seseorang untuk berbuat. Karena perilaku seseorang cenderung berorientasi pada tujuan dan didorong oleh keinginan untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Moekijat (Husdarta, 2011) motivasi adalah suatu kekuatan penggerak dalam perilaku individu baik yang akan menentukan arah maupun daya tahan tiap perilaku manusia yang didalamnya terkandung pula unsur-unsur emosional individu yang bersangkutan. Sedangkan menurut Mc Donald (2001) motivasi adalah Perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai munculnya *feeling* dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan.

Beberapa penelitian berusaha membuktikan bahwa motivasi dapat meningkatkan rasa percaya diri (*self-confidence*) seseorang. Santoro(2010) melalui penelitiannya menyimpulkan bahwa ada hubungan antara kepercayaan diri dan motivasi berprestasi, sedangkan menurut penelitian Marini (dalam Rizkiyah, 2005) menyebutkan bahwa seseorang yang mempunyai motivasi berprestasi yang tinggi cenderung mempunyai tingkat kepercayaan diri yang tinggi, tanggung jawab, dan aktif dalam kehidupan sosial. Menurut Mastuti dan Aswi (2008), semakin individu kehilangan kepercayaan diri, maka individu tersebut akan semakin sulit melakukan yang

terbaik bagi dirinya sendiri.

Melalui motivasi, seseorang dapat menggerakkan keyakinan dirinya untuk dapat melakukan sesuatu dan mengembangkan penilaian positif baik terhadap dirinya maupun lingkungan. Menurut Sardiman (1986) menjelaskan motivasi akan mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu, karena motivasi memiliki fungsi seperti (1) mendorong manusia untuk berbuat, jadi sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi. Motivasi dalam hal ini merupakan motor penggerak dari setiap kegiatan yang akan dikerjakan; (2) menentukan arah perbuatan, yakni kearah tujuan yang hendak dicapai. Dengan demikian motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuannya; (3) menyeleksi perbuatan yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang serasi guna mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat lagi bagi tujuan tersebut.

Memotivasi seseorang dapat membuatnya merasa yakin akan kemampuan diri sendiri yang mencakup penilaian dan penerimaan yang baik terhadap dirinya secara utuh, bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh orang lain sehingga individu dapat diterima oleh orang lain maupun lingkungannya. Penerimaan ini meliputi penerimaan secara fisik dan psikis. Memotivasi seseorang dapat dilakukan dengan berbagai macam cara. Beberapa cara yang dapat dilakukan untuk memotivasi seseorang adalah dengan memberi kata-kata motivasi (*quotes note*), cerita-cerita inspirasi, memberi lagu yang memberi semangat, memberi kesempatan untuk merefleksikan diri, dan yang paling penting adalah *self-talk*.

*Self-talk* adalah berkomunikasi dan berbicara dengan diri sendiri. *Self-talk* bukan berarti berbicara dengan orang lain, melainkan berbicara dengan pikiran-pikiran yang ada di dalam otak individu itu sendiri dan di arahkan pada diri sendiri. *Self-talk* merupakan akar permasalahan psikologis yang paling utama. Dari situlah kebiasaan, karakter,

dan keyakinan seseorang terbentuk. *Self-talk* memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap diri individu itu sendiri. Karena *self-talk* sebenarnya sama saja dengan menyugesti dan memprogram alam bawah sadar. Singkatnya *self-talk* adalah proses dimana individu memberi motivasi dirinya sendiri. Misalnya dengan mengatakan ‘aku bisa’, ‘aku istimewa’ atau ‘aku luar biasa’. Secara khusus, efektivitas *self talk* didukung dalam penelitian yang menggunakan tugas eksperimental, studi intervensi dan studi yang menggunakan desain dasar berganda tunggal.

Selanjutnya, menurut penelitian O’connor dan Kirschenbaum (1982) penggunaan *self talk* telah terbukti memiliki efek positif pada kinerja untuk penyelesaian tugas-tugas. Penelitian ini di dukung juga oleh hasil penelitian Hatzigeorgiadis (2006), yang menunjukkan bahwa *self-talk* motivational memiliki dampak besar terhadap perhatian yang ditujukan pada tugas baru, penyelesaian tugas, dan waktu penyelesaian tugas.

*Self-talk* pada penelitian kali ini di kemas dalam “Kapsul motivasi”. “Kapsul motivasi” disini bukanlah dalam bentuk kapsul yang sebenarnya. Pemberian nama “kapsul” dikarenakan konten atau isi yang memberikan motivasi yang dikirimkan kepada subjek terdiri dari beberapa bentuk, yaitu dalam bentuk kata-kata motivasi biasa, dalam bentuk gambar dan dalam bentuk cerita. Motivasi sendiri berasal dari kata “motion” yang berarti gerak atau sesuatu yang bergerak. Berawal dari kata motif itu motivasi dapat diartikan sebagai daya penggerak yang telah menjadi aktif. Motif dapat menjadi aktif pada saat-saat tertentu terutama bila kebutuhan untuk mencapai tujuan sangat diperlukan.

#### METODE PENELITIAN

Subyek penelitian ini adalah mahasiswa perempuan di psikologi kelas 3B Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta angkatan 2015. Alasan dari pengambilan sampel ini adalah untuk menghindari bias gender, sehingga hanya dipilih mahasiswa

perempuan saja. Subjek penelitian hanya berasal dari kelas 3B saja, hal tersebut meminimalisasi jumlah variabel extraneous yang lebih banyak. Teknik pengambilan sampel menggunakan *simple random sampling*, dengan membuat lintingan kertas dan diambil secara acak sebanyak 10 buah dari 20 lintingan kertas. Alasan penggunaan teknik ini karena sederhana dan jumlah subjek hanya sedikit.

Hipotesis dalam penelitian ini Apakah “kapsul motivasi” dapat meningkatkan kepercayaan diri?

Keterangan:

$\mu x_2$  : rerata skor pre-test

$\mu y_2$  : rerata skor post-test

H<sub>0</sub> : “Kapsul Motivasi” menurunkan kepercayaan diri.

H<sub>1</sub> : “Kapsul motivasi” dapat meningkatkan kepercayaan diri.

H<sub>0</sub> :  $\mu x_2 = \mu y_2$

H<sub>1</sub> :  $\mu x_2 > \mu y_2$

Kriteria Pengujian: Tolak H<sub>0</sub> jika p-value (Sig.) <  $\alpha = 0,05$ , sedangkan untuk kondisi lainnya H<sub>0</sub> diterima.

Alat ukur yang digunakan dalam pengukuran tingkat kepercayaan diri baik untuk pretest maupun posttest adalah angket yang dibuat untuk mengukur tingkat kepercayaan diri mahasiswa. Pertanyaan-pertanyaan yang digunakan dalam angket tidak ada jawaban yang benar dan salah, jawaban pertanyaan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Angket yang digunakan adalah angket tertutup, sehingga subjek hanya memilih jawaban yang telah disediakan. Setiap nomor mempunyai jawaban A, B, C, dan D, dimana : A. Selalu; B. Sering; C. Kadang-kadang; dan D. Tidak pernah.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan metode penelitian eksperimen. Desain penelitian yang digunakan adalah *One-Group Pretest-Posttest Design* yaitu eksperimen yang dilakukan pada satu kelompok tanpa kelompok pembandingan. Menurut Arikunto (2002:78) mengungkapkan, *pre-test post-test one group*

*design* adalah penelitian yang dilakukan dua kali yaitu sebelum eksperimen (*pre-test*) dan sesudah eksperimen (*post-test*) dengan satu kelompok subjek menggunakan angket dimana yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner kepercayaan diri. Angket tersebut berisi identitas subjek yang terdiri dari nama, kelas, jenis kelamin, dan tanggal pengisian kuesioner tersebut. Angket yang digunakan adalah angket tertutup, sehingga responden hanya memilih jawaban yang telah disediakan.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur dalam penelitian ini yaitu: Pertama, peneliti memberikan angket kepercayaan diri kepada subjek untuk mengukur tingkat kepercayaan diri partisipan sebelum dilakukannya eksperimen. Kemudian, selama dua minggu partisipan akan menerima pesan-pesan motivasi dari peneliti melalui aplikasi whatsapp. Pesan-pesan yang di sampaikan oleh peneliti diseragamkan untuk semua subjek. Pengiriman pesan-pesan ini juga dilakukan pada jam yang sama di setiap harinya, yaitu pada pagi hari jam lima subuh, pada siang hari jam satu siang, dan pada malam hari jam sembilan malam. Selanjutnya, partisipan diminta untuk mengerjakan kembali angket sebagai posttest yang hanya diberikan di hari terakhir eksperimen.

Pengolahan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut, pertama, dilakukan pengkodean data atau data coding, yaitu proses penyusunan secara sistematis data mentah (yang ada dalam angket) kedalam bentuk yang mudah dibaca oleh mesin pengolah data seperti komputer. Huruf-huruf yang ada pada pertanyaan diubah menjadi kode angka.

Kemudian setelah pengkodean data selesai, tahapan selanjutnya adalah pemindahan data ke komputer, lalu di olah dalam program komputer SPSS (*Statistical Package for Social Science*). Setelah itu hasil dari perhitungan SPSS akan di bahasakan agar pembaca mudah untuk mengetahui hasil eksperimen ini.

#### a. Hasil Pre-Test dan Post-Test

Untuk kriteria hasil angket percaya diri digolongkan sebagai berikut:

1. Skor 149-184: Penuh rasa percaya diri
2. Skor 112-148: Memiliki rasa percaya diri tinggi
3. Skor 75-111: Memiliki rasa percaya diri sedang
4. Skor 37-74: Memiliki rasa percaya diri rendah
5. Skor 0-36 : Tidak memiliki rasa percaya diri

**Tabel 1a dan 1b** menunjukkan bahwa pada hasil pre-test, 9 subjek memiliki rasa percaya diri tinggi, sedang 1 subjek memiliki rasa percaya diri sedang. Untuk hasil post-test, semua subjek menunjukkan peningkatan nilai kepercayaan diri, dimana 9 subjek memiliki rasa percaya diri tinggi dan 1 subjek penuh percaya diri.

Dari hasil penelitian ini, menunjukkan bahwa nilai post test lebih tinggi dari nilai pre test. Peningkatan nilai dapat dilihat pada tabel 1a dan 1b. Dengan rerata pre test 123, 50 dan rerata post test 134, 70 (**Tabel 2**).

**Tabel 1a**

Inisial	EC	DI	DF	AG	NR
Umur	19	19	19	19	19
Pre-Test	131	125	125	134	103
Post-Test	152	134	130	137	116

Tabel 1b.

Inisial	SS	DW	AR	RH	AF
Umur	19	20	20	19	19
Pre-Test	125	114	130	118	130
Post-Test	148	118	136	133	143

Tabel 2.  
Rerata

Statistics			
		Pre Test	Post Test
N	Valid	10	10
	Missing	0	0
Mean		123.50	134.70

**b. Uji normalitas**

Hasil uji normalitas dengan menggunakan teknik one-sample kolmogorov- smirnov test menunjukkan bahwa Zk-s untuk nilai pre test 0, 833 dan  $p = 0, 492$  ( $p > 0,05$ ). Hasil uji normalitas nilai post test diperoleh Zk-s = 0, 450 dan  $p = 0,987$  ( $p > 0,05$ ). Kaidah yang digunakan untuk mengetahui normalitas sebaran data adalah jika  $p > 0,05$  sebaran dikatakan normal. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai pre test dan post test adalah normal ( $p > 0,05$ ).

**c. Uji Hipotesis**

Penelitian ini akan menguji 1 hipotesis (*one-tailed*) . Adapun hipotesis tersebut berbunyi "Kapsul motivasi dapat meningkatkan kepercayaan diri". Analisis menggunakan uji Wilcoxon *Signed Rank Test* dengan nilai  $Z = -2, 805$  dan  $p$  (Asymp Sig 1. tailed) = 0,0025 ( $p < 0,05$ ). Hasil ini menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan diterima artinya kapsul motivasi meningkatkan kepercayaan diri. Hasil uji t tampak pada tabel berikut ini:

Test Statistics <sup>b</sup>	
	Post_Test - Pre_Test
Z	-2.805 <sup>a</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	.005
a. Based on negative ranks.	
b. Wilcoxon Signed Ranks Test	

**SIMPULAN**

Kesimpulan dari penelitian eksperimen ini adalah kapsul motivasi mampu meningkatkan rasa percaya diri. Terlihat ada peningkatan nilai dari angket *pretest* dan *posttest* yang diberikan pada subjek. Sehingga hipotesis penelitian diterima.

Menurut Moekijat (Husdarta, 2011) motivasi adalah suatu kekuatan penggerak dalam perilaku individu baik yang akan menentukan

arah maupun daya tahan tiap perilaku manusia yang didalamnya terkandung pula unsur-unsur emosional individu yang bersangkutan. Sebagai seorang mahasiswa sebaiknya kita memiliki kepercayaan diri yang tinggi karena mahasiswa akan terjun ke masyarakat. Mahasiswa diharapkan mampu dan siap berada diberbagai situasi. Cara untuk meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa bisa berupa pemberian motivasi. Contohnya

dengan pemberian kapsul motivasi. Penelitian eksperimen mengenai pengaruh kapsul motivasi terhadap kepercayaan diri ini terbukti saling mempengaruhi. Hasilnya membuktikan bahwa kapsul motivasi mampu meningkatkan kepercayaan diri. Kapsul motivasi diberikan satu hari tiga kali selama 2 pekan. Sama seperti penelitian-penelitian sebelumnya tentang motivasi dan kepercayaan diri. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Mohan (2014) mengatakan gender dan umur mempengaruhi kepercayaan diri dan motivasi berprestasi. Maka dari itu, peneliti hanya memilih perempuan sebagai subjek penelitiannya.

Pada eksperimen yang dilakukan oleh Diva dan Farid (2014) menyebutkan bahwa kepercayaan diri juga bisa dipengaruhi oleh *experiential learning*. Hasil dari eksperimen tersebut membuktikan bahwa pengalaman mempunyai peran sentral dalam proses belajar. Tidak sekedar mendengarkan dan melihat tetapi lebih kepada simulasi situasi kehidupan nyata. Jadi seseorang bisa berlatih terlebih

dahulu sebelum melakukan sesuatu. Bisa juga dengan adanya pengalaman, mereka menjadi lebih percaya diri untuk melakukan sesuatu. Hipotesis penelitian diterima karena hasil *pretest* dan *posttest* menunjukkan adanya peningkatan percaya diri. Kapsul motivasi yang diberikan setiap hari selama 2 pekan mampu meningkatkan kepercayaan diri subjek. Kelemahan dari penelitian ini yaitu dimana subjek memungkinkan untuk tidak membaca pesan *whatsapp* yang dikirimkan oleh peneliti, tidak melakukan, atau tidak memahami maksud dari kapsul motivasi tersebut, dan subjek tidak memiliki paket data internet untuk mengakses *whatsapp*. Penelitian ini pun bisa membuat seseorang merasa bosan karena kapsul diberikan setiap hari. Kelebihan penelitian ini yaitu media yang digunakan mudah dan hampir semua subjek memilikinya. Kontribusi penelitian ini untuk pengembangan ilmu psikologi yaitu untuk memotivasi seseorang dapat dilakukan dengan cara yang tidak langsung, yaitu melalui media sosial.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, R. (1992). *Rahasia Membangun Kepercayaan Diri*. Jakarta: Bina Rupa Aksara
- Arikunto, Suharsimi. (2002). *Proses Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi 5, Rineka Cipta : Jakarta.
- Bandura, Albert. (1997). *Social Learning Theory*, New Jersey : Prentice Hall in
- Centi, J.P. (1995). *Mengapa Rendah Diri*. Yogyakarta: Kanisius.
- Hatzigeorgiadis, Antonis. (2006). Instructional & Motivational Self Talk : An Investigation on Perceived Self Talk Function. *Journal of Psychology*, Vol. 3. pp. 164-175
- Hakim, T. 2012. *Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri*. Jakarta: Puspa Swara
- Hardy, J., Gammage, K, & Hall, C.R. 2001. A deskriptive study of athlete self talk. *The Sport Psychologist*, 15, 306-318
- Husdarta. (2011). *Psikologi Olahraga*. Alfabeta: Bandung.
- Ignoffo, M. (1999). *Everything you need to know about self confidence*. (Revised edition). New York : The Rosen Publishing Group, Inc.
- King, A. L. 2010. *The Science of Psychology: An Appreciative View (Jilid 1)* (Penerjemah: Brian Marwensdy). New York: McGraw-Hill.



- Lauster, P. (1997). *Tes Kepribadian*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Loekmono, L. 1993. *Rasa Percaya Diri Sendiri*. Salatiga: Pusat Bimbingan Universitas Kristen Satya Wacana.
- Mastuti & Aswi. (2008). *50 Kiat Percaya Diri*. Jakarta : Buku Kita
- Noordjanah, A. (2013). Hubungan Harga Diri Dan Optimisme Dengan Motivasi Belajar Pada Siswa Man Maguwoharjo Sleman Yogyakarta. *Jurnal Psikologi Pendidikan Fakultas Psikologi Universitas Ahmad Dahlan*, Vol.1, No 1 : 17 – 56
- O’connor, Johnson E.J, Kirschenbaum, D.S. (1982). Something Succeeds Like Success : Positive self-monitoring for unskilled golfers. *Cognitive Therapy and Research*. Vol.10. pp 123-136
- Papalia, E. D. 2014. *Experience Human Development (Jilid 1)* (Penerjemah: Fitriana W.H). New York: McGraw-Hill
- Reddy, M. Mohan. 2014. *A Study of Self Confidence in Relation to Achievement Motivation of D.ed Students*. ([https://www.worldwidejournals.com/global-journal-for-research-analysis-GJRA/file.php?val=August\\_2014\\_1408104952\\_\\_17.pdf](https://www.worldwidejournals.com/global-journal-for-research-analysis-GJRA/file.php?val=August_2014_1408104952__17.pdf)) diunduh pada 14 Desember 2016.
- Riketta, M. & Dauenheimer, D. (2003). Manipulating self-esteem with subliminally presented words. *European Journal of Social Psychology*. 33, 679-699.
- Rini, Jacinta, F. 2002. Memupuk Rasa Percaya Diri. (<http://www.e-psikologi.com/dewasa161002htm>, diunduh 16 Oktober 2016)
- Sardiman. (1986). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta : Rajawali
- Surya, H. 2009. *Rahasia Membangun Kepercayaan Diri*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Widiyastuti, Prilly. 2015. Efektivitas Metode Positive Self Talk Terhadap Peningkatan Kepercayaan Diri Pada Siswa Kelas VII SMP N 4 Karanganom. Tugas Skripsi, Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Yogyakarta.
- Zimmerman, Barry J. 2000. Self Efficacy: An Essential Motive to Learn. *Contemporary Educational Psychology* 25, 82-91.