

Presented by :
M Anang Firmansyah

Klasifikasi Motivasi

1. Motif-motif kognitif
2. Motif-motif affective

1. Motif kognitif → menekankan pada proses informasi yang terdiri dari :
 - a. Konsistensi → konsumen menerima hubungan yang positif antara harga dan kualitas merupakan motif konsistensi
 - b. Atribut → mengetahui sebab-sebab kejadian penting dan mengerti dunia seseorang.
 - c. Kategorisasi → konsumen yang menghadapi lingkungan yang kompleks, dorongannya adalah untuk mempermudah pengalamannya dengan tindakan mengkategorikan pengalaman-pengalamannya.
 - d. Objektifikasi → konsumen yang menghendaki dan mengembangkan suatu pendapat terhadap sesuatu, pertama kali mengulangi tingkah lakunya kemudian atas dasar pengalaman dapat bersikap terhadap sesuatu tersebut.
 - e. Stimulasi → secara alamiah konsumen mempunyai perasaan ingin tahu dan mencoba mendapatkan sesuatu.

2. Motif affective → menekankan pada perasaan yang meliputi :
 - a. Ketegangan reduksi
 - b. Ekspresi / air muka

- c. Pertahanan diri / ego-defense
- d. Pernyataan / assertion → merupakan motif konsumen dalam berprestasi
- e. Afiliasi → merupakan dorongan konsumen untuk mengadakan hubungan interpersonal dengan orang lain.
- f. Modeling → merupakan motif konsumen untuk melakukan tindakan yang sama dengan apa yang dilakukan oleh orang lain.