

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Teori Dasar

Seiring berkembangnya elektronik, HP dan PC bukan hanya sebuah alat untuk berkomunikasi, tetapi juga digunakan untuk beberapa hal yang didukung oleh teknologi internet dan salah satunya adalah video game/game online. Game online menjadi salah satu yang menarik perhatian anak-anak muda untuk bermain, menghasilkan uang, dan mengikuti kompetisi yang telah diadakan oleh organisasi maupun pemerintah. Beberapa game yang sering diadakan suatu kompetisi saat ini seperti *Valorant*, *Dota 2*, *PUBG Mobile*, *Mobile Legend*, dan lain-lainnya.

2.1.1 Teori Motivasi

Motivasi terjadi karena munculnya rasa ingin mencapai sesuatu. Motivasi menurut (Purwanto, 2017: 60) adalah segala sesuatu yang mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu. Apa pun yang dilakukan orang, penting atau tidak penting, berbahaya atau berisiko, selalu ada motivasi. Motivasi juga penting dalam e-Sports karena motivasi memungkinkan pemain untuk lebih aktif dalam latihan untuk mencapai hasil yang diinginkan.

2.1.1.1 Indikator-Indikator Motivasi

Menurut (Uno, 2019: 23) ada beberapa indikator motivasi yaitu:

1. Kerja Keras.
2. Orientasi Masa Depan.
3. Cita-Cita Yang Tinggi.
4. Orientasi Sasaran.

5. Usaha Untuk Maju.
6. Ketekunan.

2.1.1.2 Macam-Macam Motivasi

Menurut (Sardiman, 2018: 89) ada dua macam motivasi, yaitu :

1. Motivasi Intrinsik.

Motivasi yang terbentuk karena adanya dorongan dari dalam diri untuk melakukan sesuatu.

2. Motivasi Ekstrinsik.

Motivasi yang terbentuk karena adanya dorongan dari luar untuk melakukan sesuatu.

2.1.1.3 Fungsi-Fungsi Motivasi

Menurut (Sardiman, 2018: 85) berpendapat bahwa motivasi mempunyai tiga fungsi yaitu :

1. Motivasi Pendorong.

Motivasi ini harus ada di dalam diri seorang untuk melakukan aktivitas.

2. Motivasi Arah Perbuatan

Pemicu seseorang untuk melakukan suatu kegiatan yang harus dikerjakan sesuai tujuannya.

3. Motivasi Pengarah.

Memilih kegiatan atau aktivitas yang dikerjakan untuk mencapai tujuan dengan menyisihkan perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan.

2.1.2 Teori Keterampilan

Keterampilan menurut (Karyoto, 2016: 21) dapat digunakan oleh seseorang

untuk melakukan suatu kegiatan tertentu dan memberikan hasil yang maksimal. Keterampilan dalam esport akan mengharuskan pemain (atau atlet) untuk bugar, sehat dan cakap bergerak agar dapat tampil pada tingkat persaingan yang setinggi-tingginya, seperti di lingkungan fisik selama Olimpiade. E-sport membutuhkan kepastian pengembangan keterampilan fisik dari pemain sebagai elemen inti e-Sport.

2.1.2.1 Indikator-Indikator Keterampilan

Menurut (Ibrahim, 2018: 85) keterampilan dibagi menjadi 4 kategori yaitu :

1. Keterampilan Dasar (Basic Literacy Skill).
2. Keterampilan Teknis (Technical Skill).
3. Keterampilan Interpersonal (Interpersonal Skill).
4. Penyelesaian Masalah (Problem Solving).

2.1.2.2 Macam-Macam Keterampilan

Menurut (Wahyuni, 2016: 23) , ada beberapa macam keterampilan yaitu :

1. Kemampuan teknis.
Kemampuan untuk menggunakan pengetahuan, metode, teknik dalam menyelesaikan pekerjaan.
2. Ilmu pengetahuan keterampilan
Dilakukan secara sadar untuk meneliti, menyelidiki, meningkatkan Ilmu pengetahuan diperoleh dari pendidikan formal maupun non formal.
3. Ilmu teknologi.
Ilmu yang masih awam untuk sebagian masyarakat dan dapat menjadi sebuah dorongan terhadap perubahan.

2.1.2.3 Fungsi-Fungsi Keterampilan

Menurut (Phil H Yanuar Kiram, 2019: 3), ada beberapa fungsi keterampilan dalam kehidupan manusia yaitu :

1. Fungsi Produktif.

Manusia dapat membuat dan memproduksi sesuatu dan manusia dapat menyusun materi atau benda-benda di sekitarnya.

2. Fungsi Komunikasi.

Manusia bisa berkomunikasi dan berhubungan dengan manusia yang lain.

3. Fungsi Eksplorasi.

Manusia dapat menyelidiki keadaan atau aturan-aturan yang ada di lingkungannya.

3. Fungsi Adaptasi.

Manusia dapat menyesuaikan diri terhadap aturan-aturan yang ada di lingkungannya.

4. Fungsi Personal.

Manusia dapat mengalami dan merasakan sendiri pengalaman dan meyakinkan dirinya terhadap sesuatu.

5. Fungsi Ekspresi.

Manusia dapat mengekspresikan perasaannya

7. Fungsi Komparasi.

Manusia dapat membandingkan dirinya dengan lingkungannya.

2.1.2 Teori Perilaku

Definisi perilaku menurut (Ahmad dan Nuning, 2021: 20) dapat meningkatkan

kinerja karena biasanya seseorang membawa sifat-sifat karakteristik individual. Perilaku juga tidak kalah penting, perilaku menjadi salah satu pertimbangan utama jika ingin masuk ke dunia *e-Sport*. Perilaku negatif seperti berkata kasar dan pelecahan dapat menjadi penghalang bagi pemain untuk mencapai performa yang bagus.

2.1.3.1 Indikator-Indikator Perilaku

Menurut (Ni'matuzahroh dan Susanti, 2018: 157) ada bentuk indikator-indikator perilaku sebagai berikut :

1. Perilaku Verbal : memuji, menyampaikan pendapat, memaki.
2. Perilaku Non Verbal : memukul, merusak, menendang.

2.1.3.2 Macam-Macam Perilaku

Menurut (Okviana, 2016: 11), ada macam-macam perilaku :

1. Perilaku Sadar.
2. Perilaku Tidak Sadar.
3. Perilaku Tampak.
4. Perilaku Tidak Tampak.
5. Perilaku Sederhana.
6. Perilaku Kompleks.
7. Perilaku Kognitif.
8. Perilaku Afektif.
9. Perilaku Konatif.
10. Perilaku Psikomotor.

2.1.3.3 Fungsi-Fungsi Perilaku

Menurut (Katz dan Dr.Saifuddin Azwar, M.A., 2016: 19) ada empat fungsi

perilaku :

1. Fungsi Instrumental.

Seseorang akan membentuk perilaku positif/negatif terhadap hal yang dirasakan menguntungkan atau dirugikan.

2. Fungsi Pertahanan Ego.

Seseorang akan menghindari dari hal yang mengancam egonya apabila merasakan hal yang dirugikan.

3. Fungsi Pernyataan Nilai.

Seseorang akan menunjukkan keinginan untuk mendapatkan kepuasan.

4. Fungsi Pengetahuan.

Seseorang akan mengekspresikan rasa penasaran, dan mencari pembenaran.

2.1.4 Teori Keputusan Pembelian

Keputusan pembelian menurut (Tjiptono, 2016: 22) adalah tindakan yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh, menentukan produk dan jasa, termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut. Setiap orang, keluarga, atau organisasi melalui suatu proses sebelum membuat keputusan pembelian dan tindakan mereka setelah menerima dan mengkonsumsi suatu produk, layanan, atau ide.

2.1.4.1 Indikator-Indikator Keputusan Pembelian

Indikator keputusan pembelian (Kotler dan Keller, 2016 : 176) meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Kebutuhan dan Keinginan akan Suatu Produk.
2. Kesesuaian Harga.

3. Keinginan Mencoba Berbagai Produk yang Bervariasi.
4. Kemantapan akan Kualitas Suatu Produk.
5. Bonus Akhir Tahun.

2.1.4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian.

Menurut (Kotler dan Armstrong, 2018: 159) ada empat faktor keputusan pembelian, diantaranya sebagai berikut :

1. Faktor Budaya (Cultural).

Memiliki pengaruh yang paling luas dan paling dalam pada perilaku konsumen yang diantaranya adalah kebudayaan, sub budaya, dan kelas sosial.

2. Faktor Sosial (Social).

Dipengaruhi oleh faktor sosial diantaranya adalah kelompok acuan, keluarga, peran dan status.

3. Faktor Pribadi (Personal).

Memiliki pengaruh karakteristik pribadi yaitu : umur, profesi, ekonomi, dan kepribadian.

4. Faktor Psikologis (Psychological).

Memiliki pengaruh utama yaitu : motivasi, persepsi, pembelajaran, kepercayaan dan sikap.

2.1.4.3 Proses Pengambilan Keputusan Pembelian.

Menurut (Kotler dan Keller, 2016: 235) ada lima proses pengambilan keputusan pembelian yaitu :

1. Tahap Pengenalan Kebutuhan.

Pembeli akan merasakan keadaan aktual dan keadaan yang diinginkan.

2. Tahap Pencarian Informasi.

Pembeli akan melakukan pencarian informasi terkait dengan produk yang diinginkannya dari berbagai sumber.

3. Pengevaluasian Alternatif.

Pembeli akan memproses informasi yang telah dicari dan membuat keputusan akhir mengenai produknya.

4. Keputusan Pembelian.

Pembeli akan melakukan proses pembelian produk.

5. Perilaku setelah Pembelian.

Pembeli akan merasakan kepuasan atau ketidakpuasan terkait produk yang dibeli.

2.2 Peneliti Pendahulu

Dikutip dari penelitian terdahulu yang sudah diriset oleh peneliti dengan variabel kepuasan pembelian, motivasi, keterampilan, dan perilaku.

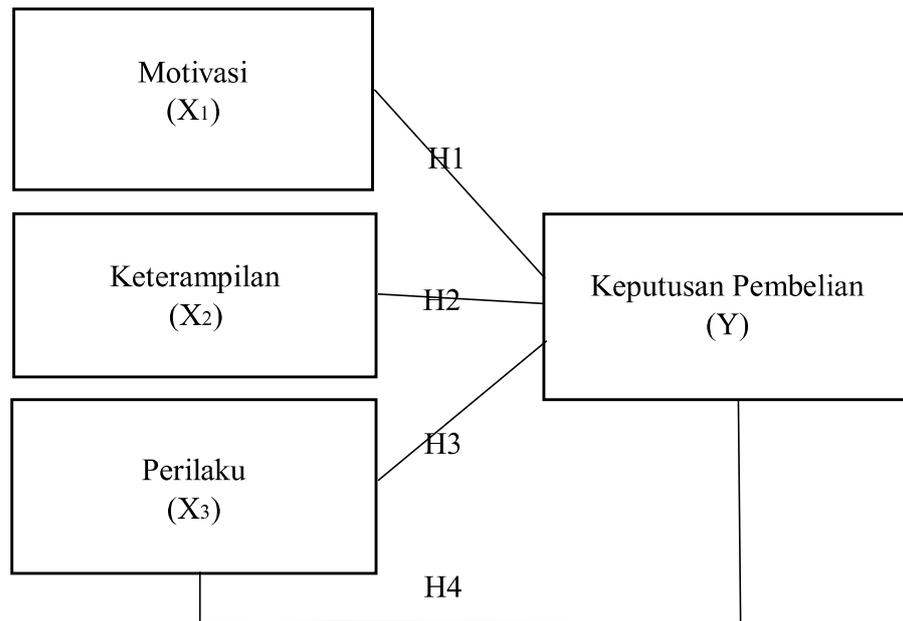
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Alat Penelitian	Hasil Penelitian
1	(Fanni Banyai & Agnes Zsila, 2020).	<i>Carrer as a Proffesional Gamer: Gaming Motives as Predictors of Carrer Plans to Become a Proffesional Esport Player.</i>	Kuesioner	<i>Motivation</i> berpengaruh terhadap anak muda pada e-Sport.
2	(Samuel Garcia Lanzo & Andres Chamarro, 2018).	<i>Basic Psychological needs, Passion and Motivations in Amateur and Semi-Proffesional Esport Players.</i>	Kuesioner	<i>Motivation</i> berpengaruh terhadap anak muda pada e-Sport.
3	(Adam J.Toth, Niall Ramsbottom, Alain	<i>The Effect of Expertise , Training and Neuros-</i>	Observasi	<i>Skill/</i> Keterampilan

	Millet, Christophe Constantin, & Mark J. Campbell, 2020).	<i>Timulation on Sensory Motor Skill in Esport.</i>		berpengaruh terhadap anak muda pada e-Sport.
4	(Thorkild Hanghøj, Runev Kristian Lundedal Nielsen, 2019).	<i>Esport Skills are People Skills.</i>	Observasi dan Wawancara.	<i>Skill/</i> Keterampilan berpengaruh terhadap anak muda pada e-Sport.
5	(Sonam Adinolf, & Selen Turkey, 2018).	<i>Toxic Behaviors in Esports Games: Player Perceptions and Coping Strategies.</i>	Wawancara.	Perilaku berpengaruh terhadap anak muda pada e-Sport.
6	(Akira Matsui, Anna Sapienza, & Emilio Ferrara, 2019).	<i>Does Steaming Esports Affect Player Behavior and Performance?</i>	Observasi.	Perilaku berpengaruh terhadap anak muda pada e-Sport.
7	(Terra Saptina Maulani, & Rizki Aditya Pratama, 2019).	<i>The Gaming Community's Perspective of Celebrity Endorsement and Product Quality, It's Impact on Puchase Decision.</i>	Kuesioner	Keputusan pembelian berpengaruh terhadap anak muda pada e-Sport.

2.3 Kerangka Pemikiran

Dalam Penelitian ini dapat dilihat pengaruh terhadap pembelian anak muda kedalam *e-Sport* adalah untuk memotivasi anak muda lainnya bahwa *e-Sport* bukan hanya sekedar bermain, tetapi juga bisa menghasilkan uang, dan lain-lain. Perilaku juga tidak kalah penting, perilaku menjadi salah satu pertimbangan utama jika ingin masuk ke dunia *e-Sport*. Perilaku negatif seperti berkata kasar dan pelecehan dapat menjadi penghalang bagi pemain untuk mencapai performa yang bagus.

Tabel 2.2 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis dijabarkan berdasarkan kerangka berpikir diatas, diantaranya :

H₁: Motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.

H₂: Keterampilan berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.

H₃: Perilaku berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.

H₄: Motivasi, keterampilan, dan perilaku berpengaruh terhadap keputusan pembelian anak muda pada *e-Sport*.