

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Motivasi**

##### 1. Pengertian motivasi

Pada umumnya motivasi mempunyai sifat siklas (melingkar), yaitu motivasi timbul, memicu prilaku tertuju pada tujuan dan akhirnya tujuan tercapai, motivasi itu berhenti. Tetapi itu akan kembali kepada keadaan semula apabila ada sesuatu kebutuhan lagi.

Pada tahap pertama timbulnya keadaan pemicu (*driving state*). Istilah *drive* dorongan atau pemicu biasanya digunakan bila motif yang timbul itu berdasarkan kebutuhan biologis atau fisiologis. *Drive* ini timbul karena organism itu merasa ada kekurangan dalam kebutuhan (*needs*). Missal orang kurang tidur, maka ia butuh tidur, dan kebutuhan ini mendorong untuk tidur. *Drive* juga bias timbul karena pengaruh stimulus luar, missal gambar yang merangsang.

Ada beberapa definisi mengenai motivasi yang bisa di ambil. Atkinson (1964) mengemukakan bahwa motivasi adalah kecenderungan untuk mengarahkan atau memilih tingkah laku untuk di tampilkan sehubungan dengan konsekuensi yang akan muncul, dan kecenderungan untuk menampilkan tingkah laku tertentu hingga tujuan terpenuhi.

Kleinginna & Kleinginna (1981) mengatakan bahwa motivasi merupakan suatu kondisi internal (terkadang di jelaskan sebagai kebutuhan, keinginan) yang berfungsi untuk mengaktivasi atau memicu munculnya perilaku dan mengarahkan

tingkah laku tersebut, dimana suatu motivasi dinyatakan mempunyai tiga kompleks (dalam Huitt, 2001), yaitu: 1) Kondisi internal yang mengaktivasi dan mengarahkan tingkah laku, 2) Adanya keinginan yang memunculkan dan mengarahkan suatu tingkah laku yang bertujuan, 3) Kebutuhan dan keinginan yang ada akan mempengaruhi intensitas dan arah tingkah laku.

Young (dalam Cofer & Appley, 1964) menggunakan istilah motivasi sebagai suatu proses yang memicu munculnya tindakan, membuat tindakan tersebut terus berjalan, dan meregulasi pola aktivitas. Adapun Maier (1949) melihat motivasi sebagai karakteristik suatu proses dimana ekspresi suatu tingkah laku di tentukan atau di pengaruhi oleh konsekuensi yang di hasilkan tingkah laku tersebut (dalam Cofer & Appley 1964).

Dari keempat definisi yang di kemukakan oleh tokoh-tokoh di atas, dapat di rangkum menjadi satu penjelasan mengenai motivasi, yaitu suatu kondisi yang dapat memicu dan mengarahkan suatu tingkah laku untuk mencapai suatu tujuan tertentu dimana individu berusaha untuk mendapatkan konsekuensi positif dan kondisi tersebut bisa berasal dari proses internal seseorang maupun eksternal.

## **2. Sudut pandang motivasi**

Motivasi dapat dilihat dari berbagai sudut pandang, diantaranya sudut pandang tingkah laku, kognitif, social, kognitif dan humanistic. Setiap pendekatan teori tingkah laku memiliki kesamaan yaitu motivasi sebagai factor utamanya. Dalam *Classical conditioning* dinyatakan bahwa respons biologis yang muncul terhadap stimulus tertentu akan mengaktivasi dan mengarahkan tingkah laku.

Sedangkan dalam *operant conditioning* dinyatakan bahwa konsekuensi yang di munculkanlah yang merupakan factor utama, adanya konsekuensi positif akan meningkatkan ditampilkannya tingkah laku, sedangkan pemberian hukuman akan mengurangi kemunculan tingkah laku (Huitt,2001)

Pembelajaran social atau observasi mengatakan bahwa *modeling* (meniru tingkah laku orang lain) dan pembelajaran *vicarious* (melihat orang lain mendapat konsekuensi dari tingkah laku tertentu) merupakan dua hal yang sangat penting dalam memotivasi munculnya perilaku (Huitt, 2001). Untuk pendekatan terakhir yang membicarakan motivasi adalah teori humanistic, dimana tokoh utamanya adalah Abraham Maslow (1954) mempostulatkan hierarki dari kebutuhan manusia, dimana hierarki ini didasari pada dua kelompokan, yaitu kebutuhan defisiensi dan kebutuhan perkembangan, dimana untuk maju ke tingkat kebutuhan berikutnya, kebutuhan yang ada di tahap sebelumnya harus di penuhi (dalam Huitt, 2001). Kebutuhan defisiensi muncul karena adanya defisit dalam diri seseorang, sedangkan kebutuhan perkembangan muncul karena adanya keinginan seseorang untuk mencapai tujuan tertentu, untuk menjadi seseorang yang lebih baik (Hall & Lindzey, 1985).

Maslow mengemukakan bahwa hierarki kebutuhan manusia terdiri dari lima tingkat yaitu: a) Kebutuhan fisiologis, yaitu kebutuhan untuk menjaga keadaan homeostatis biologis tubuh, seperti kebutuhan akan minum dan makan. b) Kebutuhan akan rasa aman, yaitu kebutuhan akan keamanan, stabilitas, perlindungan, struktur, keteraturan, hokum, batasan-batasan, bebas dari rasa takut atau cemas, dan lain-lain. c) Kebutuhan akan cinta dan *belongingness*, yaitu

kebutuhan untuk menjalin hubungan afeksi dengan orang lain, seperti keluarga, teman, suami/istri, dan anak. d) Kebutuhan akan *self-esteem*, dimana kebutuhan ini terdiri dari dua macam. Kebutuhan yang pertama adalah kebutuhan akan kekuatan, *mastery*, kompetensi, kepercayaan diri, dan kemandirian. Sedangkan kebutuhan yang kedua adalah kebutuhan akan prestasi, status, popularitas, dominasi, pengakuan dari orang lain, harga diri, serta apresiasi. e) Kebutuhan akan aktualisasi diri, yaitu kebutuhan seseorang untuk menjadi apa yang mereka bisa. Tingkat kebutuhan yang terakhir ini mencakup 17 *metaneeds* yang berfokus menjadi pada kebutuhan yang mementingkan keindahan (estetika).

Hierarki Maslow ini kemudian dikembangkan oleh Leonard, Beauvais, dan Scholl (1995) yang menyatakan bahwa terdapat lima factor sebagai sumber-sumber motivasi (dalam Huitt, 2001). Kelima factor tersebut adalah motivasi instrumental (hadiah atau hukuman), motivasi proses intrinsic (kesenangan), internalisasi tujuan (tujuan dan nilai-nilai), konsep diri internal yang didasari oleh motivasi (menyesuaikan tingkah laku dengan konsep diri ideal yang di bentuk secara internal), dan konsep diri eksternal yang didasari motivasi (menyesuaikan tingkah laku dengan konsep diri yang di bentuk secara eksternal). Semua individu di pengaruhi oleh lima factor ini, tapi yang membedakan adalah derajat intensitas setiap factor yang bisa berubah-ubah dalam situasi tertentu.

### **3. Jenis Motivasi**

Menurut Djamarah (2002) motivasi terbagi menjadi 2 (dua) jenis yaitu motivasi intrinsik dan motivasi ekstrinsik.

a. Motivasi intrinsik

Yang dimaksud dengan motivasi intrinsik adalah motif-motif yang menjadi aktif atau berfungsinya tidak perlu dirangsang dari luar, karena dalam setiap diri individu sudah ada dorongan untuk melakukan sesuatu. Motivasi intrinsik datang dari hati sanubari umumnya karena kesadaran.

Menurut Taufik (2007), faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi intrinsik yaitu: 1) Kebutuhan (*need*), Seseorang melakukan aktivitas (kegiatan) karena adanya faktor-faktor kebutuhan baik biologis maupun psikologis, misalnya motivasi ibu untuk membawa balita ke posyandu untuk imunisasi karena balita akan mendapatkan kekebalan tubuh. 2) Harapan (*Expectancy*), Seseorang dimotivasi oleh karena keberhasilan dan adanya harapan keberhasilan bersifat pemuasan diri seseorang, keberhasilan dan harga diri meningkat dan menggerakkan seseorang ke arah pencapaian tujuan, 3) Minat, minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keinginan pada suatu hal tanpa ada yang menyuruh, misalnya ibu membawa balita ke posyandu tanpa adanya pengaruh dari orang lain tetapi karena adanya minat ingin bertemu dengan teman-teman maupun ingin bertemu dengan tenaga kesehatan (dokter, bidan, perawat).

b. Motivasi ekstrinsik

Motivasi ekstrinsik adalah kebalikan dari motivasi intrinsik. Motivasi ekstrinsik adalah motif-motif yang aktif dan berfungsi karena adanya perangsang atau pengaruh dari orang lain sehingga seseorang

berbuat sesuatu (Djamarah, 2002).

Menurut Taufik (2007), faktor-faktor yang mempengaruhi motivasi ekstrinsik adalah: a) Dorongan keluarga, misalnya seorang gadis melakukan hubungan seksual karena dipengaruhi oleh orang-orang terdekat. b) Lingkungan, yaitu tempat dimana seseorang tinggal. Lingkungan dapat mempengaruhi seseorang sehingga dapat termotivasi untuk melakukan sesuatu. Selain keluarga, lingkungan juga mempunyai peran yang besar dalam memotivasi seseorang dalam merubah tingkah lakunya. Dalam sebuah lingkungan yang hangat dan terbuka, akan menimbulkan rasa kesetiakawanan yang tinggi. c) Imbalan, Seseorang dapat termotivasi karena adanya suatu imbalan sehingga orang tersebut ingin melakukan sesuatu.

#### **4. Fungsi Motivasi**

Menurut Notoatmodjo (2007), motivasi mempunyai 3 (tiga) fungsi, yaitu : a) 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, b) Menentukan arah perbuatan, yakni ke arah tujuan yang hendak dicapai. Dengan demikian motivasi dapat memberikan arah dan kegiatan yang harus dikerjakan sesuai dengan rumusan tujuan yang sudah direncanakan sebelumnya, dan c) Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dikerjakan yang serasi guna

mencapai tujuan, dengan menyisihkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan tersebut. Pilihan perbuatan yang sudah ditentukan atau dikerjakan akan memberikan kepercayaan diri yang tinggi karena sudah melakukan proses penyeleksian.

## **B. Suporter sepak bola**

Graham (1976) mengartikan suporter sebagai individu maupun kelompok yang hadir pada suatu pertandingan olahraga dengan tujuan menunjukkan dukungannya kepada salah satu tim yang bertanding dan merasa memiliki keterikatan dengan klub tersebut. Suporter ini biasanya memiliki rasa kecintaan yang lebih dibandingkan penonton biasa yang hadir dilapangan.

Menurut Suryanto dari Fakultas Psikologi Universitas Airlangga Surabaya, makna Suporter itu beda dengan makna penonton biasa. Secara harfiah, istilah “penonton” berasal dari awalan pe- dan kata kerja tonton dalam bahasa Indonesia. Awalan pe- dalam hal ini berarti orang yang melakukan pekerjaan sesuai dengan kata kerja. Bila kata kerjanya tonton, maka penonton berarti orang yang menyaksikan suatu pertunjukan atau tontonan.

Sementara itu menurut akar katanya, kata “suporter “ berasal dari kata kerja (*verb*) dalam bahasa Inggris to support dan akhiran (*suffict*) –er. To support artinya mendukung, sedangkan akhiran –er menunjukkan pelaku. Jadi suporter dapat diartikan sebagai orang yang memberikan suport atau dukungan.

Dilihat dari kedua pengertian di atas jelaslah apabila antara ‘penonton’ dan “suporter” memiliki makna yang berbeda, terlebih lagi apabila kata tersebut digunakan dalam persepakbolaan. Penonton adalah orang yang melihat atau menyaksikan pertandingan sepak bola, sehingga bersifat pasif. Sementara itu suporter adalah orang yang memberikan dukungan, sehingga bersifat aktif. Di lingkungan sepak bola, suporter erat kaitannya dengan dukungan yang dilandasi oleh perasaan cinta dan fanatisme terhadap tim.

Atau bahasa sederhananya begini: penonton adalah mereka yang hanya ingin menonton sepak bola saja, tanpa peduli dukung mendukung pada suatu tim, mereka hanya ingin menikmati permainan cantik sepak bola sedang mengenai klub mana yang didukung itu nomor sekian. Sedangkan suporter adalah penonton sepak bola yang mendukung satu tim tertentu, dan siap menyerahkan seluruh tenaganya dalam memotivasi klub kesayangannya tersebut.

Menurut Fandom Fans yang mengemukakan bahwa Suporter sepak bola merupakan kerumunan di mana kerumunan tersebut diartikan sebagai sejumlah orang yang berada pada tempat yang sama, adakalanya tidak saling mengenal, dan memiliki sifat yang peka terhadap stimulus (rangsangan) yang datang dari luar. Suporter sepak bola meski menonton pertandingan sepakbola di tempat dan mendukung tim yang sama belum tentu mereka saling mengenal satu sama lain namun meski demikian mereka sangat peka terhadap stimulus yang datang dari luar seperti ketika tim mereka nyaris mencetak gol atau ketika gol tercipta secara tidak langsung tanpa dikordinir mereka langsung

menunjukkan ekspresi yang sama yakni berteriak dan bersorak. Bahkan ketika terjadi kerusuhan pun meski tidak saling mengenal tapi atas nama solidaritas suporter pendukung kesebelasan yang sama, otomatis mereka langsung membantu rekan-rekannya ketika kerusuhan terjadi.

Salah satu perilaku negatif suporter yang dampaknya benar-benar dirasakan oleh masyarakat adalah perilaku anarkis seperti tindak kekerasan/tawuran antar suporter, pengrusakan fasilitas umum dan melakukan tindakan yang mengarah ke tindak kriminal seperti penjarahan di mana perilaku mereka ini tidak hanya merugikan mereka dan klub namun juga berdampak pada masyarakat dengan menyisakan rasa takut/cemas masyarakat terhadap suporter sepakbola hingga masyarakatpun memunculkan stigma terhadap mereka, selain itu kerugian materil akibat kerusuhan suporter dan juga pengrusakan fasilitas umum tentunya menjadi hal yang sangat disayangkan. Pada akhirnya maka tidak heran jika perilaku suporter sepak bola ini dianggap sebagai wujud masalah sosial karena dampak yang ditimbulkannya baik itu yang berupa fisik seperti pengrusakan fasilitas umum dan non fisik yakni rasa takut/cemas masyarakat ketika bertemu suporter sepak bola.

1. Ciri-ciri suporter sepakbola

- a. Rela menyisihkan sebagian uang mereka (yang entah didapat dari mana) agar dapat menonton tim kesayangan mereka di stadion.
- b. Bukan hanya uang, tapi juga waktu. Mereka rela membolos

sekolah/kuliah/kerja, rela meninggalkan keluarga/teman/pacar, rela tidak tidur/makan/belajar, demi mendukung tim kesayangannya.

c. Jika tim kesayangannya mengalami kekalahan, sering terlarut dalam kesedihan yang berlebihan.

d. Sering browsing menghabiskan pulsa, uang, dan waktunya agar tidak ketinggalan berita terbaru apapun itu tentang tim kesayangannya.

e. Jika wasit merugikan tim kesayangan mereka, maka lemparan botol dan sampah adalah hal yang maklum yang terjadi di stadion.

f. Pergi ke stadion dengan penuh tawa dan sukacita, pulang hanya tinggal nama dan air mata.

g. Jumlah penonton yang masuk ke stadion dengan membeli tiket resmi hanya 50 berbanding 50 dengan yang tidak membeli tiket atau membeli di calo.

h. Tempat yang strategis yang gratis untuk menonton pertandingan sepakbola adalah di tiang listrik, menara lampu stadion, dan pohon yang berada di sekitar stadion.

i. Selalu banyak penonton yang berhasil yang meloloskan flare, smoke bomb, tongkat kayu, botol minuman, minuman keras, padahal sebelumnya sudah diperiksa di pintu masuk tribun.

j. Memiliki stok suara yang entah di beli dari mana. Sepertinya suara mereka tidak pernah habis.

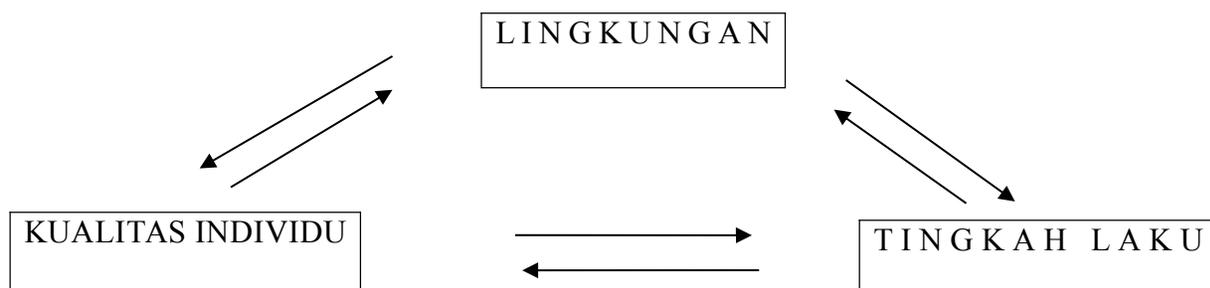
k. Chant XXXX “\*njin\* dibunuh saja . . .” sudah biasa terdengar setiap pertandingan manapun.

- l. Pulang pergi stadion selalu menggunakan kendaraan yang berbeda, maksudnya menumpang truk atau colt buntung pengguna jalan yang lewat.
- m. Setiap ada pertandingan, jalanan tidak pernah terhingar yang namanya macet.
- n. Tawuran antar suporter yang sama saja sering terjadi, apalagi antar suporter yang berbeda.
- o. Mereka itu kebal terhadap rasa panas. Berangkat ke stadion siang hari dengan menggunakan sweater tebal berwarna hitam, menutup setengah mukanya dengan syal tebal, menggunakan jeans panjang, menggunakan kaos kaki, sepatu casual, dan selalu memasukkan tangannya ke dalam sweaternya.
- p. Di dalam stadion seperti diskotik, yang hanya bernyanyi, berjoget, mabuk, menggoda wanita.
- q. Mereka itu hobi baseball. Ya, melempari bus milik lawan dengan batu dan memukulinya sampai remuk tak tersisa.
- r. Menang atau kalah, konvoi dan keributan selalu ada.
- s. Tim X dan tim Y, tapi sering dijadikan bahan cacian di lapangan itu adalah tim Z.
- t. Kapasitas stadion 20.000, tiket di cetak 18.000 lembar, dan penonton yang berada di dalam tribun stadion berjumlah 25.000.
- u. Suporter X men-chant suporter Y, suporter Y tenang adem ayem, yang kebakaran jenggot malah suporter Z.

- v. Jika pertandingan selesai, selalu memanjat pagar pembatas dan berlari ke lapangan mengejar pemain tim kesayangannya itu adalah hal yang sangat biasa terjadi.
- w. Sweping KTP dan identitas lainnya sebelum masuk ke stadion.
- x. Pergi seorang diri, pulang membawa gandengan, pacar baru, istri baru, atau anak baru. Bahkan dompet baru, baju baru, dan segala yang baru lainnya. Ehm, pencurian.
- y. Tapi tentu saja, menang atau kalah, untung atau rugi, bagus atau jelek, apapun yang terjadi, suporter selalu mendukung tim kesayangannya dengan loyalitas tinggi sampai titik darah penghabisan.

### C. Kerangka Teoritik

Adapun teori kognisi social megemukakan bahwa determinasi resiprokal sebagai factor utama dalam motivasi. Dalam pandangan ini, baik lingkungan, tingkah laku laku individu maupun karateristik individu (seperti pengetahuan, emosi, dan perkembangan kognitif) saling memepengaruhi dan di pengaruhi satu sama lain (dalam Huitt, 2001) mendiskusikan tentang beberapa kompseks n dalam kognitif social sehubungan dengan motivasi.



Kondisi-kondisi yang mempengaruhi kemunculan tingkah laku dari berbagai domain dari beberapa pengaruh baik eksternal maupun internal, yaitu biologis, meningkatkan/menurunkan stimulasi, mengaktifkan indera (rasa, sentuhan, bau, dan lain-lain), mengurangi rasa lapar, haus, tidak nyaman, dan lain-lain. Menjaga keadaan homeostatis dan keseimbangan. Kognitif yaitu: menjaga perhatian terhadap sesuatu yang menarik atau mengancam, mengembangkan pemahaman atau pengertian, meningkatkan/menurunkan disequilibrium kognitif ketidakpastian, menyelesaikan masalah atau membuat keputusan, mendapat penjelasan mengenai suatu hal, menghilangkan ancaman atau resiko. Social/lingkungan adalah meniru model-model yang positif (*modeling peer group*), menjadi anggota dari kelompok tertentu (*belongingness*). Konatif yaitu memenuhi tujuan tertentu, merealisasikan impian individu, mengembangkan atau menjaga tingkah *self-efficacy*, mengendalikan hidup diri sendiri, menghilangkan ancaman yang menghalangi tercapainya tujuan, mengurangi control orang lain atas diri. Spiritual yaitu memahami tujuan hidup, menghubungkan diri dengan penciptanya. Eksternal atau behavioral yaitu dimunculkan oleh stimulus tertentu, dilakukan untuk mendapatkan konsekuensi atau menghindari konsekuensi negatif.