

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Bahasa Mandarin

Bahasa mandarin merupakan salah satu dari enam Bahasa yang digunakan dalam PBB, Dan memiliki jumlah penutur asli terbesar di dunia. Dalam Bahasa mandarin, kosakata yang dipelajari bukan hanya terjemahannya saja, namun diharapkan dapat menghafal cara membaca, penulisan, dan aksara China (*hanzi*) dari setiap kata. Berikut aspek penting yang ada dalam bahasa mandarin (Cahyaningtyas, dkk., 2018):

1. *Pinyin*

*Pinyin* merupakan cara baca huruf mandarin secara latin. Aspek yang dipelajari adalah cara baca dari aksa China (*hanzi*) dan nada (*shengdiao*).

2. *Shengdiao*

Dalam Bahasa mandarin harus dapat menghafalkan kosakata beserta nadanya dengan benar. Apabila salah mengucapkan nada, maka akan menjadi berbeda makna.

3. *Hanzi*

Hanzi adalah huruf yang berasal langsung dari Tionghoa (China). sejenis tulisan logogram yang digunakan untuk menulis bahasa cina.

## 2.2 Gamifikasi

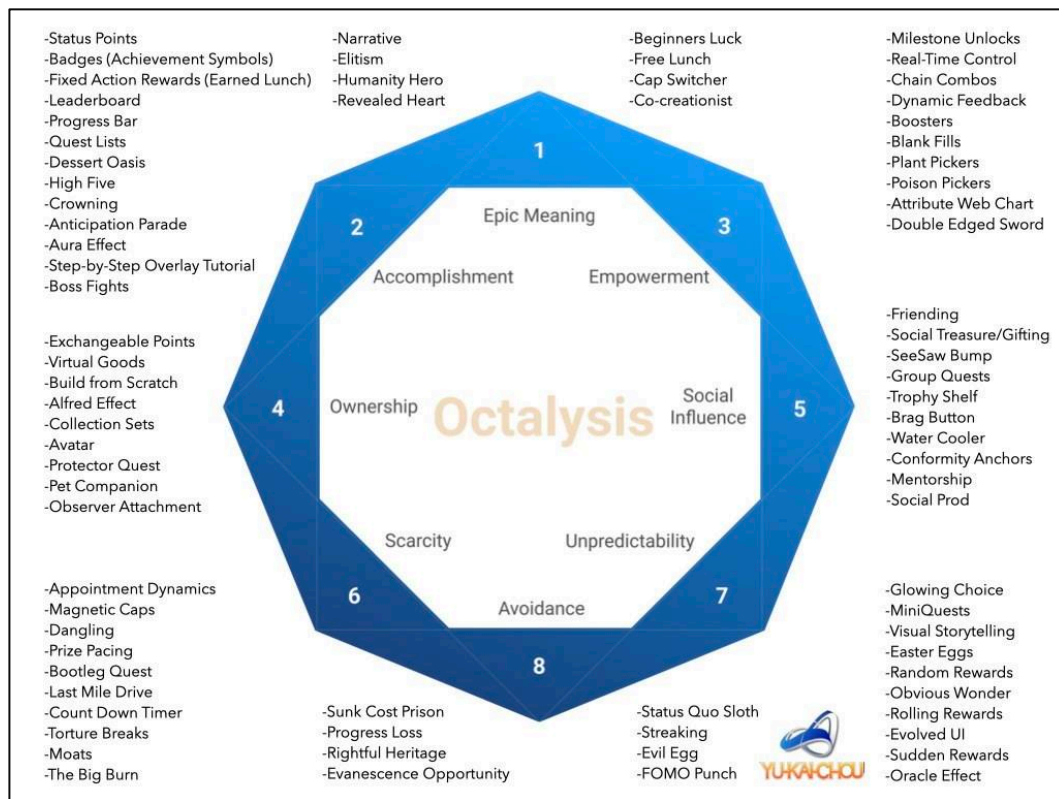
Gamifikasi adalah pendekatan pembelajaran menggunakan elemen-elemen di dalam video game dengan tujuan memotivasi para mahasiswa dalam proses pembelajaran dan memaksimalkan perasaan *enjoy* dan *engagement* terhadap proses pembelajaran tersebut, selain itu gamifikasi dapat digunakan untuk menangkap hal-hal yang menarik minat pengguna untuk terus melakukan pembelajaran (Jusuf, 2016). Gamifikasi memiliki beberapa kelebihan dibandingkan dengan model pembelajaran lainnya, yaitu proses belajar menjadi lebih menyenangkan, mendorong untuk menyelesaikan aktivitas pembelajarannya, membantu lebih fokus dan memahami materi yang sedang dipelajari, dan memberi kesempatan untuk berkompetisi, bereksplorasi dan berprestasi (Khoirunnisa, dkk., 2018).

## 2.3 Octalysis

Octalysis adalah *human-centric gamification design framework* yang dikembangkan oleh Yu-Kai Chou. Chou menyimpulkan bahwa terdapat delapan jenis *core drive* yang memotivasi seseorang untuk melakukan kegiatan tertentu. *Core drive* mendorong seseorang ke arah yang berbeda dan tidak semua orang termotivasi oleh *drive* yang sama.

Pada *drive* di sebelah kanan mewakili aspek kreatif, artistic, dan sosial. Sedangkan *drive* di sebelah kiri mewakili aspek logis dan intelektual. Sisi-sisi ini disebut sebagai otak kiri dan otak kanan. Selain itu *core drive* pada sisi bawah *octalysis* disebut sebagai *Black Hat Gamification*, yang berarti motivasi *negative*. Jenis dorongan ini merujuk pada orang yang termotivasi untuk mengambil tindakan

tertentu karena takut akan kalah, karena rasa ingin tahu akan peristiwa yang akan datang, atau karena upaya untuk mencapai hal-hal yang tidak dapat dia miliki. Sedangkan pada sisi atas adalah motivasi positif yang disebut sebagai *White Hat Gamification*. *Core drive* positif ini memotivasi individu melalui kreativitas, membuat mereka merasa kuat karena rasa kontrol dan kesan makna yang lebih besar. *Octalysis* menekankan bahwa dorongan negative dapat menginspirasi motivasi sebanyak motivasi positif, tetapi keseimbangan antara keduanya sangat penting untuk mencapai hasil yang memuaskan dan menguntungkan (Chou, 2020).



Gambar 2.1 Visualisasi dari delapan Core Drives (Chou, 2020)

Delapan *core drive* yang digunakan dalam *octalysis* adalah sebagai berikut (Chou, 2020).

1. *Epic Meaning & Calling*

*Epic Meaning & Calling* adalah *core drive* yang membuat pengguna percaya bahwa dia merupakan orang terpilih untuk melakukan suatu hal yang penting. *Core drive* ini juga juga berlaku ketika seseorang memiliki “*Beginner’s Luck*”, yang merupakan sebuah efek dimana pengguna percaya bahwa mereka memiliki beberapa jenis *gift* yang orang lain tidak punya, atau percaya bahwa mereka merasa “beruntung” mendapatkan sebuah item yang luar biasa diawal permainan.

2. *Development & Accomplishment*

*Development & Accomplishment* adalah *core drive* yang memberikan dorongan internal kepada pengguna untuk membuat sebuah kemajuan, mengembangkan kemampuan, dan akhirnya dapat melewati tantangan. Kata “tantangan” disini sangat penting, karena sebuah penghargaan yang didapatkan tanpa tantangan sama sekali tidak berarti.

3. *Empowerment of Creativity & Feedback*

*Empowerment of Creativity & Feedback* adalah *core drive* dimana pengguna dilibatkan dalam sebuah proses kreatif yang membuat pengguna harus berulang kali mencari tahu dan mencoba berbagai kombinasi yang berbeda, dan pengguna juga harus dapat melihat hasil kreativitasnya, menerima *feedback*, dan merespon secara bergantian. Sehingga *game-*

*designer* tidak perlu lagi terus-menerus untuk menambahkan lebih banyak konten untuk menjaga aktivitas tetap segar dan menarik.

4. *Ownership & Possession*

*Ownership & Possession* adalah *core drive* dimana akan membuat pengguna termotivasi karena merasa seperti memiliki sesuatu. Ketika pengguna merasa memiliki sesuatu, akan ingin membuat apa yang dimiliki menjadi lebih baik dan memiliki lebih banyak lagi. Ini merupakan *core drive* utama untuk mengakumulasikan kekayaan, ini juga berhubungan dengan *virtual goods* atau mata uang virtual didalam sistem. Dan juga, jika seseorang menghabiskan banyak waktu untuk menyesuaikan profil atau avatarnya, ia secara otomatis merasa lebih memilikinya.

5. *Social Influence & Relatedness*

*Social Influence & Relatedness* adalah *core drive* yang menggabungkan semua elemen sosial yang mendorong pengguna dalam bimbingan, penerimaan, tanggapan sosial, persahabatan, serta persaingan dan kecemburuan. Hal ini dapat terjadi ketika pengguna melihat seorang teman yang luar biasa pada suatu kemampuan atau memiliki sesuatu yang luar biasa, maka pengguna akan terdorong untuk mencapai level yang sama. Hal lainnya adalah ketika pengguna melihat hal yang mengingatkannya pada masa kecilnya. Pengguna akan merasakan nostalgia yang mampu mendorong pengguna untuk mendapatkan hal tersebut.

6. *Scarcity & Impatience*

*Scarcity & Impatience* adalah *core drive* yang membuat pengguna menginginkan sesuatu karena pengguna tidak dapat memilikinya secara langsung. Ini merupakan fakta bahwa jika pengguna tidak mendapatkan sesuatu sekarang juga maka akan memotivasi pengguna untuk terus memikirkannya sepanjang hari.

7. *Unpredictability & Curiosity*

*Unpredictability & Curiosity* adalah *core drive* yang mendorong pengguna untuk mencari tahu apa yang akan terjadi selanjutnya. Jika pengguna tidak tahu apa yang akan terjadi, akan membuat pengguna terus memikirkannya. Banyak orang menonton film atau membaca novel dikarenakan dorongan ini.

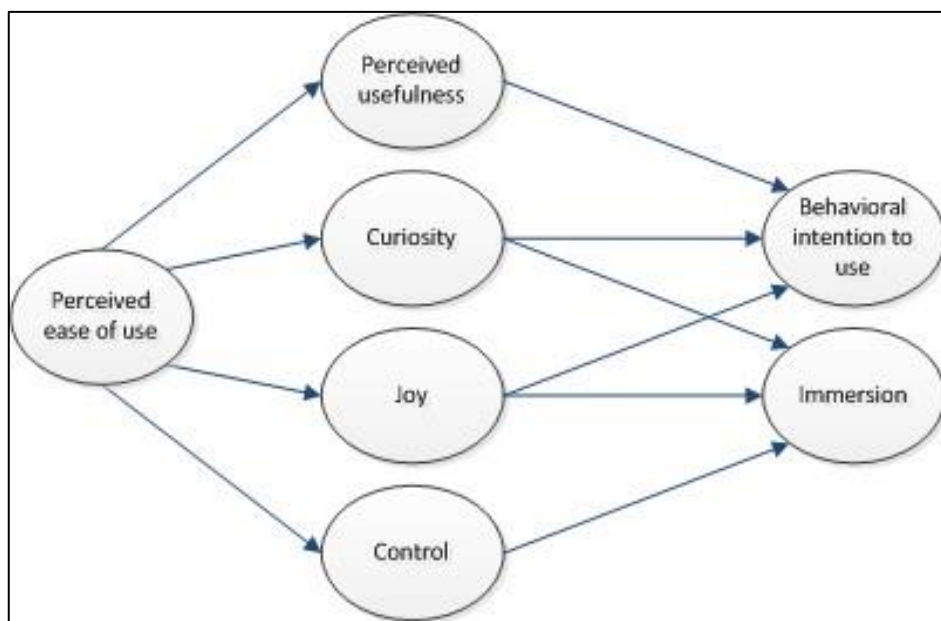
8. *Loss & Avoidance*

*Loss & Avoidance* adalah *core drive* yang didasarkan pada penghindaran sesuatu yang negatif terjadi, seperti kehilangan pencapaian yang telah didapatkan sebelumnya. *Drive* ini juga membuat pengguna untuk segera bertindak, agar tidak kehilangan kesempatan tersebut.

#### **2.4 Hedonic Motivation System Adoption Model (HMSAM)**

Hedonic Motivation System Adoption Model adalah sebuah model untuk mengukur sebuah sistem yang mengadaptasi motivasi hedonis. Ada tujuh faktor yang menjadi fokus pengukuran pada HMSAM (Lowry, dkk., 2013):

1. *Perceived usefulness*, mengukur peningkatan kinerja ketika menggunakan suatu sistem.
2. *Perceived ease of use*, mengukur kemudahan penggunaan suatu sistem.
3. *Curiosity*, mengukur sejauh mana suatu sistem dapat meningkatkan rasa ingin tahu dalam aspek kognitif.
4. *Control*, mengukur persepsi pengguna dalam berinteraksi dengan sistem.
5. *Joy*, mengukur kesenangan yang didapatkan dari interaksi dengan sistem.
6. *Behavioral intention to use*, mengukur keinginan untuk menggunakan aplikasi.
7. *Focussed immersion*, mengukur seberapa dalam pengguna terfokus dalam menggunakan sistem.



Gambar 2.2 Diagram Hedonic Motivation System Adoption Model (Lowry, dkk., 2013).

## 2.5 Skala Likert

Skala likert adalah skala yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial (Sugiyono, 2012). Responden akan mendapatkan lima pilihan sebagai berikut saat mengisi kuesioner :

1. Sangat Setuju (5).
2. Setuju (4).
3. Netral (3).
4. Tidak Setuju (2).
5. Sangat Tidak Setuju (1).

Dalam pengukuran, akan dilakukan perhitungan dengan menggunakan rumus untuk pernyataan yang termasuk pernyataan positif (tidak berbintang \*) menggunakan rumus.

$$\text{Persentase} = \frac{(SS*5)+(S*4)+(N*3)+(TS*2)+(STS*1)}{5*\text{Jumlah Responden}} \quad (1)$$

Sedangkan untuk pernyataan yang termasuk pernyataan negatif (berbintang \*) menggunakan rumus.

$$\text{Persentase} = \frac{(SS*1)+(S*2)+(N*3)+(TS*4)+(STS*5)}{5*\text{Jumlah Responden}} \quad (2)$$