

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara kaya akan budaya. Setiap daerah yang terbentang di Indonesia memiliki budaya dengan ciri khasnya masing-masing. Jawa Timur termasuk salah satu daerah yang memiliki banyak ragam budaya, dari budaya tradisional hingga budaya modern. Salah satu daerah di Jawa Timur yang memiliki banyak macam budaya adalah Probolinggo.

Probolinggo memiliki banyak macam budaya dengan ciri khasnya masing-masing yang belum dikenal secara luas. Berikut beberapa jenis budaya khas Probolinggo: kesenian *jaran kencak*, yaitu kesenian pertunjukan kuda yang menari dengan indah. Kesenian ini banyak ditemui di acara hajatan masyarakat Probolinggo. *Kerapan sapi brujul* juga termasuk budaya yang ada di Probolinggo. Budaya ini mirip dengan *kerapan sapi* Madura. Perbedaannya adalah, apabila *kerapan sapi* Madura digelar di lapangan yang bertanah padat menggunakan sapi asli Madura, namun sapi *brujul* dilaksanakan di sawah basah yang hendak ditanami padi dan menggunakan sapi dari berbagai jenis. *Kerapan kelinci* juga menjadi kebudayaan Probolinggo. *Kerapan kelinci* menggunakan hewan kelinci sebagai pelaku utamanya. Lapangan yang digunakan adalah sawah yang masih belum ditanami atau pekarangan yang tidak terpakai. Kebudayaan khas Probolinggo yang juga memiliki keunikan adalah merpati *getakan*. Hampir semua

wilayah di Probolinggo melestarikan budaya merpati *getakan* ini, termasuk Desa Kropak Kecamatan Bantaran (selvinandashafa.blogspot.co.id).

Merpati *getakan* adalah sebuah permainan kompetitif yang menggunakan burung merpati sebagai pionnya. Cara menjalankan permainan ini adalah: pemain mengumpulkan sekitar 40 ekor merpati dalam sebuah kurungan/ rumah merpati *getakan* yang disebut sebagai *pajudun*. Ketika *pajudun* dibuka, dan seluruh merpati dikeluarkan, pemain melakukan *getakan* atau mengeluarkan suara-suara keras (dengan cara bersiul dengan keras, mengeluarkan suara-suara yang sangat keras menggunakan berbagai media, misalnya dengan menggoyang-goyangkan bambu yang ujungnya diberikan plastik hingga mengeluarkan suara yang nyaring, atau dengan cara menepukkan tangan secara nyaring dengan berulang-ulang). Suara-suara keras tersebut bertujuan membuat merpati merasa kaget dan takut sehingga diharapkan merpati-merpati tersebut terbang tinggi hingga mencapai ratusan meter. Karena diterbangkan secara bersama-sama, merpati-merpati tersebut terbang berputar-putar secara bergerombol.

Merpati *getakan* dinilai bagus dan dapat memenangkan pertandingan apabila merpati-merpati tersebut tetap terbang dalam formasi kelompoknya. Merpati *getakan* dinilai buruk dan kalah dalam pertandingan apabila merpati-merpati tersebut terbang terpisah dari formasi kelompoknya.

Kemampuan merpati *getakan* untuk tetap terbang dalam formasi kelompoknya tidak serta merta dimiliki oleh merpati-merpati tersebut, karena kemampuan terbang dalam formasi kelompok perlu dilatih secara intensif oleh

pemilik merpati *getakan*. Biasanya latihan dilakukan siang hari kemudian dipertandingkan tiap pagi dan sore.

Desa Kropak terletak di terpencil yang dikelilingi oleh hamparan sawah. Masyarakat di sana masih jauh dari pusat kota, sebab lingkungannya jauh dari pusat keramaian. Merpati *getakan* adalah satu-satunya hiburan yang menarik bagi masyarakat di sana. Setiap mereka saling bertemu baik di tempat-tempat nongkrong, di sawah atau saat bertamu, merpati *getakan* menjadi topik yang sangat menarik bagi masyarakat. Segala sesuatu yang berhubungan dengan merpati *getakan*, mulai dari bagaimana mencari merpati yang berkualitas, pakan yang harus diberikan, dan lain sebagainya, merupakan hal yang sangat menarik untuk di perbincangkan dalam setiap kesempatan.

Mata pencaharian mayoritas penduduk Desa Kropak adalah bertani, namun karena begitu pentingnya merpati *getakan* bagi masyarakat Desa Kropak, hingga aktivitas bertani hanya dilakukan para pemilik merpati *getakan* usai berkompetisi dan melatih merpati tiap pagi dan sore. Masyarakat desa kropak menjadikan merpati *getakan* sebagai tolak ukur untuk mengetahui kemampuan orang. Pemilik merpati yang menang dipandang menjadi orang yang hebat. Kompetisi merpati *getakan* bagi masyarakat disana menjadi ajang untuk memperoleh anggapan dari orang lain. Seperti halnya segala sesuatu yang dipertandingkan, menjadi hal yang wajar apabila tiap pemilik merpati *getakan* saling berkompetisi, sebagaimana yang dijelaskan oleh Baron dan Byrne (1984) bahwa kompetisi adalah sebagai usaha keras yang dilakukan oleh setiap orang yang memaksimalkan keuntungannya sendiri dan tidak jarang mengorbankan

orang lain. Pemenang akan menjadi buah bibir masyarakat karena di pandang sebagai orang yang hebat, dan pemilik yang kalah akan mendapatkan cibiran dari masyarakat karena tidak becus melatih merpatinya.

Selain itu kompetisi merpati *getakan* menjadi jalan untuk berinteraksi sesama masyarakat. Bagi mereka saat dalam kompetisi sangat mudah untuk berkomunikasi antar individu, yang semula masyarakat tidak saling kenal namun pada saat kompetisi mereka mampu berinteraksi dan saling sapa dengan pemilik merpati *getakan* dari berbagai desa. Itulah yang menjadikan merpati *getakan* ini sangat berarti untuk masyarakat di Desa Kropak dan sekitarnya. Sebagaimana terlihat dalam petikan wawancara terhadap FZ yang telah 15 tahun aktif dalam memelihara merpati *getakan* di bawah ini.

Ya masyarakat neng dinak riah rata-rata atanih kabbi, karna idinnak kan jeu Bik kerammian, thereh getakan riah es thethih hibur nah masyarakat kabbi, thethih thereh riah hibur nah masyarakat. Masyarakat ya pun ketemun tepaen apolkompot otabeh muai-tamuian, ya thereh riah seekaomung. Selaen jiah ya thereh riah thethih pandengnah orang, maksoteh ya pun therenah ijab nyaman, seggut menang berarti reng jiah hebat. Ekaomung tok se menang jiah bik reng laennah. Pas Pole thereh riah bisa makenal orang se derih thisah lain. misal delem acara tottaan otabeh selaenah.

(ya masyarakat di sini itu rata-rata bertani semuanya, karena di sini juga jauh dari keramaian, merpati *getakan* yang menjadi hiburan masyarakat semua. Jadi ya merpati ini hiburannya masyarakat. Masyarakat ketika ketemu. Berkumpul atau bertamu ya berbicara tentang merpati ini. Selain itu merpati *getakan* ini menjadi pandangan orang, siapa yang merpatinya bagus, sering menang berarti orang itu hebat. Akan sering dibicarakan oleh orang lain. dan juga merpati itu bisa mempermudah orang untuk saling kenal dari desa lain. misal dalam acara *tottaan* atau yang lainnya.

(wawancara dilakukan pada tanggal 29 mei 2016)

Kompetisi merpati *getakan* telah dilakukan masyarakat desa kropak sejak nenek moyang mereka, penjelasan diatas memperlihatkan bahwa masyarakat Desa Kropak sangat memandang serius kompetisi merpati *getakan* sehingga para orang tua akan mewariskan merpati *getakan* mereka kepada anak cucu. Musuh dari orang tua juga akan menjadi musuh anak dalam kompetisi merpati *getakan*.

Kedua belah pihak yang saling bermusuhan dalam kompetisi merpati *getakan* ini akan sangat kompetitif dalam bertarung.

Perilaku kompetitif menurut Singgih (2008) adalah perilaku kompetitif di dalam suatu kelompok, ketika masing-masing anggota ingin menampilkan performa yang baik dan serta menghasilkan prestasi yang optimal, memiliki penilaian yang berbeda, intensitas dan perwujudan pada setiap anggota kelompok. Perilaku kompetitif terbentuk lantaran beberapa faktor. Taylor, Peplau dan Sears (2000) menyebutkan ada empat faktor yang mempengaruhi perilaku kompetitif, yaitu: struktur *reward* yang terbatas, nilai personal individu, komunikasi, dan pembalasan (*reciprocity*).

Faktor pertama yang mempengaruhi perilaku kompetitif adalah struktur *reward* yang terbatas. Struktur *reward* yang terbatas diartikan oleh Taylor, Peplau dan Sears (2000) adalah ketika individu hendak mencapai *reward* tersebut harus ada pihak lain yang mengalami kekalahan. Hasil wawancara awal terkait faktor struktur *reward* yang terbatas dengan BU (seorang pemilik merpati *getakan* yang telah 30 tahun berkecimpung dalam budaya merpati *getakan* di Desa Kropak), bahwa tiap pemilik merpati *getakan* selalu berkompetisi satu dengan yang lainnya, dan kemenangan adalah hal yang sangat mereka dambakan.

Reward yang di dapatkan pemilik merpati yang memenangkan kompetisi harian ada dua macam. *Reward* yang pertama adalah bertambahnya jumlah burung merpati *getakan* yang dimiliki oleh pemenang kompetisi. Merpati *getakan* yang memenangkan kompetisi biasanya adalah merpati-merpati yang mampu menggiring merpati-merpati pihak lawan masuk ke dalam *pajudun* pihak

pemenang kompetisi. *Reward* kedua yang didapatkan oleh pemenang adalah pujian dari masyarakat. *Kentrung* (alat musik tabuh) akan ditabuh pihak pemenang sebagai penanda bahwa dirinya memenangkan kompetisi hari itu. Masyarakat yang mendengar bunyi *kentrung* tersebut akan mendatangi pemenang kompetisi hari itu dan memberikan selamat dan memuji pemenang sebagai pelatih merpati *getakan* yang handal. Sebagaimana terlihat dari petikan wawancara di bawah ini:

“Iyeh tang thereh ghutuh menang male nyaman. teros hadia seekaolle sepertama riah olle therenah muso, teppaen therenah musu nyabek ke tang pajudun, bik engkok epegek, pas thethih tang endik jiah, ben pole selaen jiah engkok epojih orang-orang skitar, pas mun malem etabbuih kentrung bik engkok, tanda kemenangan.”

(iya merpati saya harus menang biar dapet biar nyaman. terus hadiah yang kita dapatkan yang pertama itu memiliki merpati lawan, saat merpati lawan itu hinggap di pajudun saya, maka akan saya tangkap dan menjadi hak miliknya saya, kemudian selain itu saya juga akan mendapatkan pujian dari orang-orang sekitar. Dan saat malam hari akan ditabuh kentrung sebagai tanda kemenangan saya)
(wawancara dilakukan pada tanggal 25 mei 2016)

Reward menjadi pemicu dalam timbulnya perilaku berkompetisi, termasuk budaya merpati *getakan* ini. Hal ini juga diungkapkan oleh Gibson (1996) yang mengatakan bahwa kompetisi akan terjadi pada pekerjaan-pekerjaan di mana terdapat insentif, bonus atau hadiah.

Faktor kedua yang mempengaruhi perilaku kompetitif adalah nilai personal individu; di mana ada individu yang merasa harus melakukan hal yang lebih baik dari orang lain (dalam Taylor, Peplau dan Sears, 2000).

Nilai personal individu adalah nilai-nilai yang dimiliki oleh masing-masing individu yang merupakan internalisasi dari beberapa atau semua nilai-nilai yang dipelajari dan diterima dari nilai-nilai yang ada (dokumen.tips/documents/konsep-nilai-personal.html).

Hasil wawancara dengan BU terkait dengan faktor kedua ini adalah bahwa pemilik merpati *getakan* di Desa Kropak memiliki keinginan yang sangat kuat untuk dapat mengungguli pemilik merpati *getakan* yang lain. Bagi BU, kemenangan adalah hal yang mutlak. Sebagaimana tersirat dari petikan wawancara sebagai berikut:

“ye selaen terro olle anggepan derih masyarkat teppaen menang jiah ye derih orengah pole, karna oreng riah mun ngelakonin paapah ghutuh pa bhegus, mun parloh ghutuh thethih se paleng mapan”

(Ya selain ingin anggapan dari masyarakat saat menang ya dari manusianya juga lagi, karena orang itu ketika melakukan sesuatu harus yang bagus, jika mampu harus juga menjadi yang paling bagus)

(wawancara dilakukan terhadap BU pada tanggal 25 mei 2016)

Faktor ketiga yang mempengaruhi perilaku kompetitif adalah komunikasi. Perilaku kompetitif akan lebih efektif ketika adanya komunikasi yang memungkinkan, tetapi ketika pesaing dapat berinteraksi satu sama lain akan menyebabkan perilaku kompetitif yang kurang efektif (dalam Taylor, Peplau dan Sears, 2000).

Hasil wawancara dengan BU terkait dengan faktor yang ketiga ini adalah bahwa para pemilik merpati *getakan* yang berkompetisi dan merupakan musuh bebuyutan cenderung tidak berkomunikasi dengan akrab. Kedua belah pihak akan tetap saling menyapa saat bertemu, namun cenderung menghindari untuk mendiskusikan topik apapun terkait dengan merpati *getakan*. Bahkan tidak jarang pihak yang kalah dalam kompetisi cenderung menghindari pertemuan dengan pihak yang menang. Kedua belah pihak hanya saling menyapa kemudian berlalu tanpa berkomunikasi lebih lanjut. Hal ini terlihat dalam proses wawancara dengan BU sebagai berikut :

Ye tak sering katemmuh, mun ngubungin ye separlonah beih, polanah kita therenah amusoan, paleng mun aomung ye aomung laenah tak aomung thereh,

jarang sarah mun therenah amuso pas aomung thereh jiah, ye mun pas aomung ye sekejik paleng, tapi mun hubungnah kita tetep mapan. Ye karo mun aomung thereh jiah separlonah, kecuali ke kancah thibik otাবে se therenah tak amusoan, ye baru aomung thereh tok.

(Ya tidak begitu sering bertemu, komunikasi hanya seperlunya saja, soalnya kan kita merpatinya musuh, paling kalok ngobrol ya ngobrolin yang lainnya, gak ngobrolin merpati, sangat jarang kalok sama musuh merpati itu ngobrolin merpati, ya paling kalok ngobrol ya sebentar gitu. Tapi hubungan kita ya tetep bagus, Cuma kalok ngobrol itu hanya seperlunya saja gitu. kecuali ke temen kita sendiri atau yang merpatinya tidak musuh, ya sering banget ngobrolin tentang merpati.)

(Wawancara dengan BU dilaksanakan pada tanggal 25 mei 2016)

Faktor keempat yang mempengaruhi perilaku kompetitif adalah *reciprocity*/ pembalasan. Seseorang sering merasa harus kembali kepada bantuan dan penghinaan. Ada beberapa bukti bahwa dalam interaksi saja, persaingan awal memprovokasi lebih banyak kompetisi (dalam Taylor, Peplau dan Sears, 2000).

Pembalasan ialah suatu reaksi atas perbuatan orang lain. Reaksi itu dapat berupa perbuatan yang serupa, perbuatan yang seimbang, tingkah laku yang serupa, dan tingkah laku yang seimbang. (irmalasarirasyeid.wordpress.com/2012/11/21/manusia-dan-keadilan/).

Penyebab pembalasan adalah karena terjadinya tingkat rasa balas dendam karena sakit hati yang terlalu tinggi, sehingga selalu teringat dan menyebabkan seseorang ingin melakukan pembalasan. (<http://sarahabibah.blogspot.co.id>).

Hasil wawancara dengan BU terkait dengan faktor yang keempat ini bahwa pemilik merpati *getakan* yang kalah berkompetisi akan berusaha untuk membalas kekalahan tersebut pada kompetisi-kompetisi selanjutnya, hingga dapat mengalahkan pesaing yang telah mengalahkan mereka sebelumnya. Kekalahan dipandang sebagai suatu kegagalan yang memalukan sehingga pihak yang kalah berusaha melatih merpati *getakan* mereka agar mampu menggaet merpati *getakan*

pihak lawan untuk masuk ke dalam *pajudun* mereka. Uraian tersebut di atas dapat kita lihat dari hasil wawancara di bawah ini :

“ngadduh thereh riah ghutuh paongguan karna mun epekala todus, enggkok sabbenah seggud epekala bik tang muso, thethih ghutuh males karna mun tak males ye todus, tros pole reng ngadduh dereh riah saleng males, misal engkok kala, ye engkok gudu males sampek menang, ye tang muso deiyeh kiah, mun kala ye ghuduh males kiah. apah pole benyak oreng congucuh meloloh. Duh jek aomungan thereh, krogun therenah epekala, deiyeh.”
(mengadu merpati harus dengan kesungguhan karena jika kalah akan malu, saya dulu sering kalah dari musuh saya jadi harus membalas karena jika tidak membalas malu trus lagi orang melihara merpati itu saling membalas, misal saya kalah, ya saya harus membalas sampek menang, dan musuh sayapun juga seperti itu, jika kalah jika dia kalah dia juga harus membalas apalagi banyak orang yang membully, jangan berbicara merpati kalok merpatinya kahahan, gitu)
(wawancara dilakukan terhadap BU pada tanggal 25 mei 2016)

Keempat faktor di atas membuat para pemilik merpati *getakan* untuk saling berkompetisi. Perilaku berkompetisi dalam penelitian ini akan diungkap melalui empat aspek perilaku kompetisi. Hamel dan Prahalad (1995) menyebutkan ada empat aspek perilaku kompetitif, yaitu: keinginan untuk selalu bersaing, keinginan untuk menang, mengutamakan kepentingan sendiri serta tidak pernah merasa puas.

Keinginan untuk selalu bersaing yaitu individu bersaing melawan yang lain untuk meraih tujuan yang hanya sedikit dapat tercapai yaitu dengan meningkatkan kesuksesan diri sendiri dan mencegah kesuksesan individu lain, mengontrol kemajuan individu lain yang dianggap saingan dan mempelajari strategi individu lain dalam mencapai tujuan. Keinginan untuk menang adalah Individu tidak tergantung pada orang lain dalam mencapai tujuan, berusaha mengungguli orang lain dan berusaha untuk memenangkan persaingan. Mengutamakan kepentingan sendiri yaitu individu yang memiliki kebutuhan berkompetisi yang tinggi merasa bahwa individu dapat meraih tujuannya tanpa

menghiraukan apakah orang lain dapat mencapainya atau tidak. Dalam meraih tujuannya individu bekerja dengan dan untuk diri sendiri dan tidak berhubungan dengan tujuan orang lain. Tidak pernah merasa puas berarti individu akan berusaha untuk lebih baik dari prestasi sebelumnya, berusaha untuk lebih baik dari prestasi orang lain, membandingkan serta mengevaluasi hasil yang diperoleh orang lain dengan diri sendiri.

Uraian di atas menjelaskan adanya perilaku kompetitif terhadap pemilik merpati *getakan*. Hal ini menjadikan peneliti tertarik untuk meneliti perilaku kompetitif pemilik merpati *getakan* di Desa Kropak Kecamatan Bantaran Kabupaten Probolinggo.

1.2 Signifikansi Penelitian

Adapun penelitian terdahulu mengenai perilaku kompetitif, yaitu penelitian dari Mufarrohah (2016) yang berjudul perilaku kompetitif juragan sapi *sono* dalam budaya sapi *sono*, dalam penelitian tersebut disebutkan bahwa para juragan sapi *sono* melakukan berbagai usaha untuk memperoleh kemenangannya. Usaha yang dilakukan untuk mencapai keberhasilannya yakni meningkatkan kualitas latihan dan perawatan yang diberikan pada sapi *sono*nya, menghias sapinya dengan secantik mungkin dengan berbagai asesoris, fokus dengan strategi yang dimiliki sendiri tanpa memikirkan strategi yang dimiliki oleh musuh.

Peneliti melakukan penelitian terhadap perilaku kompetitif pemilik merpati *getakan*. Variabel dalam penelitian ini sama dengan penelitian sebelumnya. Selain itu penelitian terdahulu menggunakan metode *deskriptif*

kualitatif, dan subjeknya dipilih dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Namun yang menjadi pembeda dalam penelitian ini adalah subjeknya, Dalam penelitian terdahulu adalah tentang perilaku kompetitif juragan sapi *sono*’ dalam budaya sapi *sono*’ di Madura, sedangkan subjek dari peneliti lakukan saat ini adalah perilaku kompetitif pemilik merpati *getakan* yang berada di Desa Kropak Kecamatan Bantaran Kabupaten Probolinggo.

Adapun penelitian terdahulu yang kedua adalah mengenai perilaku kompetitif pemilik perahu yang melaksanakan tradisi *tellasan topa*’ di Desa Tajungan Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan yang dilakukan oleh Aini (2015). Penelitian ini menggunakan metode *kualitatif deskriptif*. Hasil penelitian tersebut mengatakan pemilik perahu berusaha dengan caranya sendiri untuk mencapai tujuan yang sama, menjadi perahu yang terbaik. Pemilik perahu bekerja sendiri dalam menghias perahu, selain itu pemilik perahu ketika mengalami kesulitan menghias perahu, akan melakukan caranya sendiri untuk menyelesaikan kesulitannya. Tujuan dari setiap pemilik perahu di Desa Tajungan saat tradisi *tellasan topa*’ ketika menjadi yang terbaik pemilik perahu akan dipuji oleh masyarakat dan bangga serta di pelaksanaan tradisi selanjutnya akan antusiasme masyarakat semakin besar.

Persamaan dalam penelitian perilaku kompetitif pemilik perahu yang melaksanakan dalam tradisi *tellasan topa*’ di Desa Tajungan, Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan adalah variabelnya, yaitu sama-sama menggunakan variabel kompetitif. Selain itu adalah metode yang digunakan yaitu sama-sama menggunakan metode kualitatif deskriptif. Perbedaan yang peneliti lakukan saat

ini adalah subjeknya. Penelitian terdahulu adalah pemilik perahu hias, sedangkan subjek peneliti sekarang adalah pemilik merpati *getakan*. Kemudian teknik yang digunakan untuk menentukan subjek, dalam penelitian sebelumnya menggunakan teknik *snowball sampling*, sedangkan yang peneliti lakukan saat ini adalah teknik *purposive sampling*. Begitu juga tempatnya, dalam penelitian terdahulu adalah di Desa Tajungan Kecamatan Kamal Kabupaten Bangkalan, dan yang peneliti lakukan saat ini adalah di Desa Kropak Kecamatan Bantaran Kabupaten Probolinggo.

Penelitian terdahulu yang selanjutnya adalah perbedaan daya kompetisi berdasarkan jumlah penghargaan kerja yang diraih pada karyawan bidang pemeliharaan PT. PLN unit pelayanan transmisi region Jawa Tengah dan DIY (RJTD) yang dilakukan oleh Hanifah (2007). Penelitian ini membuktikan bahwa tidak adanya perbedaan menunjukkan bahwa penghargaan kerja tidak terlalu mempengaruhi perbedaan daya kompetisi karyawan PLN UPT Yogyakarta dan Surakarta karena adanya faktor lain yang lebih dominan yang mempengaruhi kompetisi karyawan selain adanya penghargaan kerja.

Dalam penelitian Hanifah ini menggunakan metode kuantitatif, Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik *Independent Sample t-test*. Penelitian ini sama-sama menggunakan variabel kompetitif. Perbedaannya dengan yang peneliti lakukan adalah metodenya, yang peneliti lakukan saat ini adalah menggunakan metode kualitatif. Kemudian dalam penelitian ini subjeknya adalah pemilik merpati *getakan*. Selain itu juga tempat dan waktu penelitiannya.

Penelitian terdahulu dilakukan di Yogyakarta dan yang peneliti lakukan adalah perilaku kompetitif di Probolinggo.

Adapun keunikan dalam penelitian perilaku kompetitif pemilik merpati *getakan* ini adalah penelitian ini belum pernah dilakukan sebelumnya. Dan merpati *getakan* ini masih belum banyak diketahui oleh masyarakat perkotaan. Merpati *getakan* ini juga sebuah budaya yang berada di masyarakat desa yang memiliki antusias besar dalam proses pelaksanaannya. Selain itu yang menjadikan penelitian ini menarik adalah proses kompetisi merpati *getakan* ini berlangsung setiap hari dan waktu-waktu tertentu. Berbeda dengan kompetisi pada umumnya yang hanya dilakukan dalam waktu-waktu tertentu.

1.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah untuk melihat gambaran perilaku kompetitif para pemilik merpati *getakan* yang berada di Desa Kropak Kecamatan Bantaran Kabupaten Probolinggo.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkap gambaran tentang perilaku kompetitif pemilik merpati *getakan* di Desa Kropak kecamatan Bantaran Kabupaten Probolinggo.

1.5 Manfaat Penelitian

a) Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pengetahuan terhadap disiplin ilmu psikologi dalam bidang sosial mengenai pengetahuan tentang perilaku kompetitif yang ada di masyarakat pedesaan dalam menjalani kebudayaannya. Dalam hal ini adalah mengenai perilaku kompetitif pemilik merpati *getakan* dalam budaya merpati *getakan*.

b) Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan untuk memberi manfaat terhadap :

a) Bagi Subjek

Sebagai evaluasi untuk menjadikan perilaku kompetitif berjalan lebih baik dari sebelumnya.

b) Untuk peneliti

Sebagai tambahan pengetahuan tentang perilaku kompetitif dalam budaya merpati *getakan*.

c) Bagi masyarakat

Sebagai pengetahuan mengenai perilaku kompetitif untuk menjadi lebih baik dalam menjalani proses kompetisi di setiap budaya yang terdapat di masyarakat.

d) Untuk Dinas Pariwisata

Sebagai tambahan objek wisata di daerah Probolinggo yang perlu untuk dipublikasikan.

e) Untuk peneliti selanjutnya

Sebagai pengetahuan dan referensi dalam melakukan penelitian yang serupa.