

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Karakteristik Kewirausahaan

Dari buku Dr. Suryana M.Si terdapat enam hakikat penting dari kewirausahaan, yaitu:

1. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis (Ahmad Sanusi, 1994).
2. Kewirausahaan adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*ability to create the new and different*) (Drucker, 1959).
3. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan/usaha (Zimmerer, 1996).
4. Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) dan perkembangan usaha (*venture growth*) (Soeharto Prawiro, 1997).
5. Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*innovative*) yang bermanfaat memberikan nilai lebih.

6. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa baru yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Berdasarkan keenam konsep diatas, secara ringkas kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses, dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi resiko. Sedangkan wirausahawan adalah seseorang yang menciptakan perusahaan baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikaninya (Thomas W.Zimmerer and Norman M. Scarborough 2005).

Thomas W.Zimmerer and Norman M. Scarborough mengidentifikasi beberapa karakteristik yang cenderung terlihat pada wirausahawan, yaitu :

1. *Desire for responsibility*. Wirausahawan merasa bertanggung jawab secara pribadi atas hasil perusahaan yang didirikannya. Wirausahawan lebih menyukai dapat mengendalikan sumber daya

yang dimilikinya dan menggunakan sumber daya tersebut mencapai cita-cita yang telah ditetapkan sendiri.

2. *Preference for moderate risk.* Wirausahawan melihat peluang dibidang-bidang yang sesuai dengan pengetahuan, latar belakang, dan pengalamannya, yang akan meningkatkan kemungkinan keberhasilannya. Dengan kata lain, wirausahawan yang berhasil bukanlah pengambil resiko, akan tetapi lebih sebagai penghapus resiko, membuang sebanyak mungkin halangan terhadap keberhasilan bisnisnya. Salah satu cara terbaik untuk menghapus resiko adalah dengan membangun perencanaan bisnis yang kokoh untuk usaha.
3. *Confidence in their ability to success.* Wirausahawan pada umumnya sangat yakin akan kemampuan mereka untuk mencapai keberhasilan. Wirausahawan cenderung optimis terhadap peluang keberhasilan. Tingkat optimis yang tinggi kiranya dapat menjelaskan mengapa kebanyakan wirausahawan yang berhasil pernah mengalami beberapa kegagalan dalam berbisnis sebelum akhirnya berhasil.
4. *Desire for immediate feedback.* Wirausahawan menikmati tantangan dalam menjalankan usahanya, dan mereka ingin mengetahui sebaik apa mereka bekerja dan terus menerus mencari pengukuhan.
5. *High level of energy.* Wirausahawan lebih energik dibandingkan orang kebanyakan. Energi ini faktor penentu mengingat dalam mendirikan perusahaan membutuhkan kerja keras dalam waktu lama.

6. *Future orientation.* Wirausahawan memiliki indera yang kuat dalam mencari peluang. Mereka melihat kedepan dan tidak begitu mempersoalkan apa yang telah dikerjakan kemarin, melainkan lebih mempersoalkan apa yang akan dikerjakan besok. Tidak puas dengan hanya duduk dan bersenang-senang dalam keberhasilannya, wirausahaawan sejati selalu tetap berfokus pada masa yang akan datang.
7. *Skill at organizing.* Membangun perusahaan membutuhkan ketcrampilan dalam memilih dan mengumpulkan orang-orang yang tepat untuk menyelesaikan tugas. Penggabungan orang dan pekerjaan secara efektif memungkinkan wirausahawan untuk mengubah pandangan kedepan menjadi kenyataan.
8. *Value of achievement over money.* Salah satu kesalahpahaman yang paling umum mengenai wirausahawan adalah anggapan bahwa mereka sepenuhnya terdorong oleh keinginan menghasilkan uang. Sebaliknya, prestasi tampak sebagai motivasi utama wirausahawan. Uang hanyalah cara "menghitung skor" dalam mencapai tujuan atau hanya sebagai simbol prestasi.

Karakter lain yang sering tampak pada wirausahawan mencakup :

- a. *Commitmen and determination.* Wirausahawan harus memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatian pada usahanya. Sikap yang setengah hati dapat mengakibatkan kemungkinan untuk mengalami kegagalan dalam berwirausaha.

- b. *Creativity and flexibility*. Salah satu kunci penting dalam berwirausaha adalah kemampuan untuk menghadapi perubahan permintaan pelanggan dan bisnisnya. Kekakuan dalam menghadapi perubahan ekonomi dunia yang serba cepat sering kali membawa kegagalan. Kemampuan untuk menanggapi perubahan yang cepat dan fleksibel tentu saja memerlukan kreativitas yang tinggi.
- c. *Tolerance for risk, ambiguity, and uncertainty*. Wirausahawan cenderung memiliki toleransi tinggi terhadap situasi yang selalu berubah dan tidak jelas. Kemampuan untuk menangani ketidakpastian ini sangat penting sebab pendiri perusahaan akan terus menerus diharuskan mengambil keputusan dengan menggunakan informasi baru yang kadang-kadang bertentangan dengan yang diperoleh dari berbagai sumber yang tidak lazim.
- d. *Willingness to learn from failure*. Wirausahawan yang berhasil tidak pernah takut gagal karena dalam mencapai keberhasilan seseorang harus dapat belajar dari kegagalan dan mengubah kegagalan tersebut menjadi peluang keberhasilan.
- e. *Leadership ability*. Wirausahawan yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan (power), ia harus lebih memiliki taktik mediator dan negosiator daripada diktator.

Sebelum mendirikan perusahaan, setiap calon wirausahawan harus mempertimbangkan manfaat dari kepemilikan bisnis kecil. Manfaat yang dapat diambil dari berwirausaha antara lain :

1. Peluang mengendalikan nasib sendiri, dalam memiliki perusahaan sendiri dapat memberikan kebebasan dan peluang bagi wirausahawan untuk mencapai tujuan penting baginya.
2. Peluang melakukan perubahan, semakin banyak wirausahawan yang memulai bisnis karena mereka melihat peluang untuk membuat perubahan yang menurut mereka penting. Wirausahawan kini menemukan cara untuk mengkombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap masalah-masalah sosial dengan keinginan untuk menjalani kehidupan yang lebih baik.
3. Peluang untuk mencapai potensi sepenuhnya, bisnis yang dimiliki wirausahawan merupakan alat untuk pernyataan dan aktualisasi diri. wirausahaan merasa bahwa satu-satunya batasan terhadap keberhasilan mereka adalah segala hal yang ditentukan oleh kreativitas, antusias, dan visi mereka sendiri.
4. Peluang untuk meraih keuntungan tanpa batas, walaupun uang bukan merupakan daya dorong utama bagi wirausahawan, keuntungan dari bisnis merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan perusahaan. Orang-orang yang bekerja untuk diri sendiri empat kali lebih besar peluangnya untuk menjadi jutawan daripada orang-orang yang bekerja untuk orang lain.

5. Peluang untuk berperan dalam masyarakat dan mendapatkan penghargaan atas usahanya, wirausahawan menyukai kepercayaan dan pengakuan yang diterima dari pelanggan yang telah dilayani dengan setia selama bertahun-tahun. Peran penting yang dimainkan dalam sistem bisnis dilingkungan setempat serta kesadaran bahwa kerja memiliki dampak nyata dalam melancarkan fungsi ekonomi nasional merupakan imbalan bagi wirausahawan.
6. Peluang untuk melakukan sesuatu yang disukai dan bersenang-senang dalam mengerjakannya, kegiatan kerja wirausahawan sesungguhnya bukanlah kerja. Kebanyakan wirausahawan yang berhasil memilih masuk dalam bisnis tertentu, sebab mereka tertarik dan menyukai pekerjaan tersebut.

Walaupun pemilik perusahaan mendapatkan keuntungan dan memperoleh banyak peluang, siapa pun yang berencana memasuki dunia kewirausahaan harus menyadari adanya potensi kelemahan. Beberapa kelemahan dalam berwirausaha antara lain :

1. Pendapatan yang tak pasti, membuka dan menjalankan perusahaan tidak memberi jaminan bahwa wirausahawan akan menghasilkan cukup uang untuk hidup. Pada awal masa usahanya, pemilik sering menghadapi masalah dalam melunasi kewajibannya dan mungkin masih harus hidup dari tabungannya.
2. Resiko kehilangan seluruh investasi, sebelum “mencapai periode keemasan” dalam berwirausaha, wirausahawan harus bertanya pada

diri sendiri apakah mereka secara psikologis mampu mengatasi akibat dari kegagalan yang mungkin timbul seperti hal terburuk yang terjadi dalam berwirausaha, seberapa besar peluang terjadinya hal-hal buruk tersebut, cara untuk menekan resiko kegagalan bisnis, dan rencana cadangan untuk mengatasi kegagalan dalam berbisnis.

3. kerja lama dan kerja keras, pada awalnya wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga dan berekreasi. Hampir semua waktu digunakan dihabiskan untuk kegiatan bisnis.
4. Tanggung jawab penuh, banyak wirausahawan menyadari bahwa mereka harus mengambil keputusan mengenai berbagai hal yang tidak mereka kuasai. Bila tidak ada seorang pun tempat bertanya, wirausahawan dapat merasakan ketegangan. Menyadari bahwa keputusan yang diambil adalah penyebab keberhasilan atau kegagalan akan mengakibatkan dampak yang merusak pada usahanya.
5. Keputusasaan, dalam meluncurkan sebuah perusahaan merupakan usaha yang sangat memerlukan dedikasi, disiplin, dan keuletan. Selama usahanya membangun perusahaan yang berhasil, wirausahawan akan selalu menghadapi berbagai macam hambatan, beberapa diantaranya dapat tidak teratasi. Dalam menghadapi kesulitan seperti itu, keputusasaan dan kekecewaan menjadi emosi yang biasa dirasakan.

Dalam berwirausaha seorang wirausahawan akan mengalami beberapa tahapan / stage yang secara siklus akan membentuk pengembangan usaha. Dalam setiap tahapan siklus ini setiap usaha akan dapat berubah bentuk berdasarkan kepemilikan usahanya :

1. Tahap Kelahiran, tahap ini pengusaha memulai pelaksanaan rencana bisnisnya dengan konsolidasi modal dan pengorganisasian manajemen. Selanjutnya pengusaha akan mulai memproduksi barang atau jasa pada tahap pertama. Pada tahap ini pula, pengusaha akan melaksanakan promosi dan sosialisasi pada target pasar yang telah ditentukan. Respon pasar akan menentukan panjangnya fase ini sebelum memasuki fase berikutnya.
2. Tahap Penetrasi, adalah tahap dimana pengusaha mulai berusaha memantapkan perannya dalam pasar, serta mempertahankan dan mengembangkan pangsa pasar yang dimiliki. Pada tahap ini pengusaha akan mengambil sebanyak mungkin langkah yang berhubungan dengan memelihara kepuasan konsumennya.
3. Tahap Pematangan, adalah tahap pengembangan lanjut pengusaha yang ditandai dengan cara pengusaha untuk meningkatkan kualitas layanan, mengembangkan dan mendiferensiasi layanan yang bertujuan untuk memantapkan posisinya dalam pasar. Pada tahapan ini sangat dimungkinkan untuk meningkatkan skala usaha dan memperluas jaringan usaha.

Pada umumnya karakteristik wirausahawan pria dan wanita sama, tetapi terdapat perbedaan pada motivasi, keahlian bisnis dan latar belakang pekerjaan pada wirausahawan wanita (Robert D. Hisrich, PH.D. 2005). Pria lebih termotivasi pada kemampuannya untuk mengarahkan nasibnya sendiri untuk mencapai keberhasilan, sedangkan wanita lebih termotivasi untuk mencapai tujuan saja. Untuk latar belakang pekerjaan, wirausahawan pria lebih berpengalaman dalam bidang manufaktur, keuangan dan keahlian teknis lainnya. Sedangkan untuk wirausahawan wanita biasanya hanya memiliki pengalaman di bidang administrasi yang terbatas untuk tingkat manajer tengah dan pada bidang yang berhubungan dengan pelayanan.

Pada kepribadian antara wirausahawan pria dan wanita, terdapat banyak kesamaan. Keduanya memiliki tingkat energi yang tinggi, orientasi pada tujuan, dan independent. Tetapi, pria lebih percaya diri dan lebih fleksibel dan bertoleransi dibanding wanita, hal ini dapat menyebabkan perbedaan dalam gaya manajemen antara wirausahawan pria dan wanita.

2.2 *Need for achievement* / Kebutuhan untuk Berprestasi (*n'Ach*)

David McClelland dan para peneliti lainnya mengemukakan bahwa ada korelasi positif antara *Need for achievement* dengan prestasi dan kesuksesan dalam pelaksanaan. McClelland, melalui riset empiriknya menemukan bahwa para pengusaha, ilmuwan, dan profesional mempunyai tingkat motivasi prestasi di atas rata-rata. Motivasi seorang pengusaha tidak semata-mata ingin mencapai keuntungan laba saja, tetapi karena dia mempunyai keinginan yang

kuat untuk berprestasi. Keuntungan atau laba hanyalah suatu ukuran sederhana yang menunjukkan seberapa baik pekerjaan telah dilakukan, tetapi tidak sepenting tujuan itu sendiri. Orang-orang yang berorientasi prestasi mempunyai karakteristik tertentu yang dapat dikembangkan, yaitu (T.hani Handoko 1995) :

1. Menyukai pengambilan resiko yang layak (moderat) sebagai fungsi keterampilan, bukan kesempatan; menyukai suatu tantangan; dan menginginkan tanggung jawab pribadi bagi hasil-hasil yang dicapai.
2. Mempunyai kecenderungan untuk menetapkan tujuan-tujuan prestasi yang layak dan menghadapi resiko yang sudah diperhitungkan.
3. Mempunyai kebutuhan yang kuat akan umpan balik tentang apa yang telah dikerjakannya.
4. Mempunyai keterampilan dalam perencanaan jangka panjang dan memiliki kemampuan-kemampuan organisasional.

Need for achievement merupakan motivasi yang akan memicu seseorang untuk terlibat dengan penuh rasa tanggung jawab, membutuhkan usaha dan keterampilan individu, terlibat dalam resiko sedang, dan memberikan masukan yang jelas. *Need for achievement* yang tinggi dapat dilihat dari kemampuan individu dalam menghasilkan sesuatu yang baru terhadap masalah khusus. Selanjutnya, *need for achievement* juga dicirikan dengan adanya penentuan tujuan, perencanaan, dan pengumpulan informasi serta kemauan untuk belajar.

Ciri selanjutnya dari adanya *need for achievement* adalah kemampuannya dalam membawa ide ke implementasi di masyarakat. Dengan demikian, *need for achievement* yang tinggi akan membantu seorang entrepreneur dalam menjalankan usahanya untuk memecahkan masalah sesuai dengan penyebabnya, membantu dalam menentukan tujuan, perencanaan, dari aktivitas pengumpulan informasi. Selain itu, kebutuhan informasi akan membantu entrepreneur untuk bangkit dengan segera ketika menghadapi tantangan.

Kebutuhan untuk berprestasi wirausaha (*n'Ach*) terlihat dalam bentuk tindakan untuk melakukan sesuatu yang lebih baik dan lebih efisien dibanding sebelumnya. Wirausaha yang memiliki motif berprestasi yang tinggi pada umumnya memiliki ciri sebagai berikut (Dr. Suryana M.Si 2003) :

1. Ingin mengatasi sendiri kesulitan dan persoalan-persoalan yang timbul pada dirinya.
2. Selalu memerlukan umpan balik yang segera untuk melihat keberhasilan dan kegagalan.
3. Memiliki tanggung jawab personal yang tinggi.
4. Berani menghadapi resiko dengan penuh perhitungan.
5. Menyukai tantangan dan melihat tantangan secara seimbang. Jika tugas yang diembannya sangat ringan, maka wirausaha merasa kurang tantangan, tetapi ia selalu menghindari tantangan yang paling sulit yang memungkinkan pencapaian keberhasilan sangat rendah.

Sebagai wirausaha, sangat penting untuk lebih mengenal kekuatan dan kelemahan diri sendiri. Semakin dirinya meyakini bahwa dirinya dapat mengorganisasikan berbagai kekuatan dan kelemahan yang ada dilingkungannya, maka semakin yakin bahwa dirinya dapat mewujudkan suatu prestasi. Meyakini suatu prestasi adalah meyakini bahwa dirinya telah mengenal cara-cara mengembangkan kekuatan-kekuatan yang ada. Memahami kekuatan dan kelemahan diri sendiri serta mau melakukan hal-hal yang perlu ditingkatkan dan diatasi untuk meningkatkan prestasi merupakan modal dasar seorang pengusaha, konsekwensinya pengusaha harus mampu melakukan mawas diri dan mau serta mampu mengatasi kendala yang dihadapi dalam pengenalan diri.

Mengembangkan pribadi wirausaha adalah juga mengembangkan perilaku wirausaha, dengan langkah awal mengenali diri sendiri beserta kendala yang dihadapi. Pribadi wirausaha yang berhasil adalah dicirikan sebagai berikut (Drs.Salim Siagian MBA 1995):

1. Berorientasi kepada tindakan, dan memiliki motif yang tinggi dalam mengambil resiko dalam mengejar tujuan.
2. Dapat mendayagunakan kekuatan-kekuatan yang dimiliki dan mengurangi kelemahan-kelemahan yang ada.
3. Mempunyai perilaku yang agresif dalam mengejar tujuan atau berorientasi kepada tujuan atau hasil.
4. Mau belajar dari pengalaman dan menjalankan perusahaan dari waktu ke waktu.

5. Menumpuk dan mengembangkan pribadi secara terus-menerus.

Mengungkapkan motivasi yang ada pada diri sendiri disadari adalah hal yang cukup sulit. Namun motivasi yang ada pada diri akan mencerminkan cara berpikir dan berperilaku seseorang pada kehidupannya sekarang dalam pencapaian aspirasi dan prestasi dan kadar kebutuhannya. Perilaku wirausaha yang diwujudkan dalam sikap dan motivasi terhadap karier dan prestasi yang berhasil adalah dicerminkan dalam tindakan-tindakan sebagai berikut (Drs.Salim Siagian MBA, 1995) :

1. Mencontoh orang yang berhasil dalam bidang pekerjaan yang sama dan mengadaptasikan teknik-tekniknya untuk mencapai keberhasilan.
2. Menggunakan perubahan untuk memotivasi diri.
3. Berorientasi pada tindakan.
4. Tanggung jawab yang tinggi dalam mensukseskan suatu kegiatan.
5. keberhasilan ditentukan oleh prestasi sumber daya manusia dalam perusahaan.
6. Mengawasi agar keputusan ditetapkan atau dilaksanakan dengan baik dan tidak menyesali kegagalan masa lampau.

Untuk mengukur *need for achievement* seorang wirausahawan dapat diukur dengan menggunakan empat dimensi yang berbeda yaitu *work ethic*, *pursuit of excellence*, *mastery*, dan *dominance* (Cassidy and Lynn, 1989) :

1. *Work ethic* (Etos kerja) : Max Webber menyatakan intisari etos kerja adalah rasional, disiplin tinggi, kerja keras, berorientasi pada

kesuksesan material, hemat dan bersahaja, tidak mengumbar kesenangan, menabung dan investasi.

2. *Mastery* (penguasaan suatu keahlian) : hal ini merupakan salah satu bentuk keinginan untuk bersaing, namun bukan bersaing dengan orang lain melainkan dalam mencari pengukuhan berupa pemecahan masalah; mengerjakan tugas-tugas yang sulit dan berhasil dalam menghadapi kesulitan.
3. *Pursuit of excellence* (mengejar keunggulan) : mengejar keunggulan dalam segala hal, baik dalam pertemuan personal maupun pertanggungjawaban profesional, tekun, dapat dipercaya/diandalkan, rajin penuh komitmen, melakukan semua tugas dengan kemampuan terbaik, mengembangkan dan mempertahankan tingkat kompetensi yang tinggi (Dr. Suryana M.Si 2003:183).
4. *Dominance* (kepemimpinan) : Kecenderungan untuk menjadi pemimpin, membujuk dan mempengaruhi orang lain, menguasai dan memerintah orang lain, membimbing dan mengarahkan orang lain, mengatakan pada orang lain apa yang harus mereka lakukan.

2.3 Locus of Control (LoC)

Konsep tentang *Locus of control* pertama kali dikemukakan oleh Rotter (1966), seorang ahli teori pembelajaran sosial. *Locus of control* merupakan salah satu variabel kepribadian (*personality*), yang didefinisikan sebagai keyakinan individu terhadap mampu tidaknya

mengontrol nasib (*destiny*) sendiri (Rotter, 1966). Individu yang memiliki keyakinan bahwa nasib atau kejadian-kejadian yang terjadi dalam kehidupannya berada dibawah kontrol dirinya, dikatakan individu tersebut memiliki *internal locus of control*. Sementara individu yang memiliki keyakinan bahwa lingkunganlah yang mempunyai kontrol terhadap nasib atau *event-event* yang terjadi dalam kehidupannya dikatakan individu tersebut memiliki *external locus of control*. Kreitner & Kinichi (2001) mengatakan bahwa hasil yang dicapai *internal locus of control* dianggap berasal dari aktifitas dirinya. Sedangkan pada individu *eksternal locus of control* menganggap bahwa keberhasilan yang dicapai dikontrol dari keadaan sekitarnya.

Konsep tentang *locus of control* yang digunakan Rotter (1966) memiliki empat konsep dasar, yaitu :

1. Potensi perilaku yaitu setiap kemungkinan yang secara relatif muncul pada situasi tertentu, berkaitan dengan hasil yang diinginkan dalam kehidupan seseorang.
2. Harapan, merupakan suatu kemungkinan dari berbagai kejadian yang akan muncul dan dialami oleh seseorang.
3. Nilai unsur penguat adalah pilihan terhadap berbagai kemungkinan penguatan atas hasil dari beberapa penguat hasil-hasil lainnya yang dapat muncul pada situasi serupa.
4. Suasana psikologis adalah bentuk rangsangan baik secara internal maupun eksternal yang diterima seseorang pada suatu

saat tertentu, yang meningkatkan atau menurunkan harapan terhadap munculnya hasil yang sangat diharapkan.

Perbedaan karakteristik antara *internal locus control* dengan *external locus of control* menurut Crider (1983) sebagai berikut :

1. *Internal locus of control* :

- a. Suka bekerja keras.
- b. Memiliki inisiatif yang tinggi.
- c. Selalu berusaha untuk menemukan pemecahan masalah.
- d. Selalu mencoba untuk berpikir seefektif mungkin.
- e. Selalu mempunyai persepsi bahwa usaha harus dilakukan jika ingin berhasil.

2. *External locus of control* :

- a. Kurang memiliki inisiatif.
- b. Mempunyai harapan bahwa ada sedikit korelasi antara usaha dan kesuksesan.
- c. Kurang suka berusaha, karena mereka percaya bahwa faktor luarlah yang mengontrol.
- d. Kurang mencari informasi untuk memecahkan masalah.

Locus of control merupakan dimensi kepribadian yang berupa kontinuum dari internal menuju eksternal, oleh karenanya tidak satupun individu yang benar-benar internal atau yang benar-benar eksternal. Kedua tipe *locus of control* terdapat pada setiap individu, hanya saja ada kecenderungan untuk lebih memiliki salah satu tipe *locus of control*

tertentu. Disamping itu *locus of control* tidak bersifat statis tapi juga dapat berubah. Individu yang berorientasi *internal locus of control* dapat berubah menjadi individu yang berorientasi *external locus of control* dan begitu sebaliknya, hal tersebut disebabkan karena situasi dan kondisi yang menyertainya yaitu dimana ia tinggal dan sering melakukan aktifitasnya.

2.3.1 *Internal Locus of Control*

Zimbardo (1985), menyatakan bahwa dimensi *internal-external locus of control* dari Rotter memfokuskan pada strategi pencapaian tujuan tanpa memperhatikan asal tujuan tersebut. Bagi seseorang yang mempunyai *internal locus of control* akan memandang dunia sebagai sesuatu yang dapat diramalkan, dan perilaku individu turut berperan didalamnya.

Selain itu individu yang mempunyai *internal locus of control* diidentifikasi lebih banyak menyandarkan harapannya pada diri sendiri dan diidentifikasi juga lebih menyenangi keahlian-keahlian dibanding hanya situasi yang menguntungkan.

Pada orang-orang yang memiliki *internal locus of control* faktor kemampuan dan usaha terlihat dominan, oleh karena itu apabila individu dengan *internal locus of control* mengalami kegagalan mereka akan menyalahkan dirinya sendiri karena kurangnya usaha yang dilakukan. Begitu pula dengan keberhasilan, mereka akan merasa bangga atas hasil usahanya. Hal ini akan membawa pengaruh untuk tindakan selanjutnya

dimasa akan datang bahwa mereka akan mencapai keberhasilan apabila berusaha keras dengan segala kemampuannya.

2.3.2 *External Locus of Control*

Sebaliknya pada orang yang memiliki *external locus of control* melihat keberhasilan dan kegagalan dari faktor kesempatan dan nasib, oleh karena itu apabila mengalami kegagalan mereka cenderung menyalahkan lingkungan sekitar yang menjadi penyebabnya. Hal itu tentunya berpengaruh terhadap tindakan dimasa datang, karena merasa tidak mampu dan kurang usahanya maka mereka tidak mempunyai harapan untuk memperbaiki kegagalan tersebut.

Pada individu yang mempunyai *external locus of control* akan memandang dunia sebagai sesuatu yang tidak dapat diramalkan, demikian juga dalam mencapai tujuan sehingga perilaku individu tidak akan mempunyai peran didalamnya.

Individu yang mempunyai *external locus of control* diidentifikasi lebih banyak menyandarkan harapannya untuk bergantung pada orang lain dan lebih banyak mencari dan memilih situasi yang menguntungkan (Riyadingsih, 2001).

Levenson (1981) kemudian mengembangkan dan membagi faktor *external locus of control* menjadi dua yaitu :

1. *Powerful others* : keberhasilan yang dicapai dikendalikan atau dikontrol oleh orang-orang yang berkuasa atas diri individu.

2. *Chance* : keberhasilan yang diperoleh dikendalikan atau dikontrol oleh nasib, keberuntungan dan kesempatan.

2.4 Pengembangan Hipotesis

Karakteristik kewirausahaan merupakan suatu permasalahan yang sering dilakukan penelitian diantaranya oleh Hannu Littunen (2000) dengan judul penelitian "*Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality*". Dalam penelitiannya ini karakteristik kewirausahaan diukur dari *need for achievement* dan *locus of control* dari wirausahawan. Berdasarkan teori McClelland, seseorang yang memiliki kebutuhan untuk berprestasi yang tinggi adalah seseorang yang akan berusaha untuk memecahkan masalah tanpa perlu bantuan orang lain, membuat target/tujuan, dan mencapai target tersebut dengan usahanya sendiri, sedangkan *locus of control* berhubungan dengan bagaimana *need for achievement* ini akan bekerja. *Need for achievement* dan *locus of control* adalah faktor psikologis yang dipelajari untuk menjelaskan kesuksesan sebagai seorang wirausahawan dan membedakan antara seorang wirausahawan dengan orang lain (Aldrich and Zimmer, 1986; Brockhaus and Horwitz, 1986; Chell *et al.*, 1991). Berdasarkan teori tersebut, maka pada hipotesa pertama adalah :

H₁ : bagaimana tingkat penilaian *need for achievement* dan *locus of control* antara pengusaha pria dan wanita

Need for achievement diukur melalui empat dimensi yang berbeda yaitu *work ethic, pursuit of excellence, mastery*, dan *dominance* (Cassidy and Lynn,

1989). *Mastery (drive to solve problems)* sangat penting dimiliki seorang wirausahawan untuk mencapai kesuksesan pada tahap *start-up phase* dan dapat meningkatkan usahanya untuk bertahan menghadapi masalah pada tahap operasionalnya (Littunen et al., 1998). Penelitian yang dilakukan oleh Holmquist dan Sundin (1988) tentang karakteristik pengusaha wanita di Swedia menjelaskan bahwa terdapat banyak kesamaan antara pengusaha pria dan wanita. Mereka menemukan bahwa terdapat kesamaan dalam mengejar tujuan ekonomi, tetapi wanita menilai tujuan lain termasuk kepuasan konsumen dan kepribadian yang fleksibel.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Mastura Jaafar, T. Ramayah, dan Aizzat Mohd. Nasuridin pada pengusaha kontraktor di Malaysia, terdapat perbedaan pada tingkat *dominance* dimana Pengusaha bumiputra memiliki nilai mean yang lebih tinggi pada *dominance* dibanding pengusaha non-bumiputra. Hal ini disebabkan karena dalam meningkatkan kepemimpinan seorang pengusaha bumiputra mengambil pendidikan setinggi-tingginya dan lebih banyak berlatih dibanding pengusaha non-bumiputra yang lebih banyak belajar dari pengalaman dalam bekerja.

Berdasarkan teori dan hasil penelitian diatas, maka hipotesa yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H₂ : terdapat perbedaan *work ethic* antara pengusaha pria dan wanita

H₃ : terdapat perbedaan *pursuit of excellence* antara pengusaha pria dan wanita

H₄ : terdapat perbedaan *mastery* antara pengusaha pria dan wanita

H5 : terdapat perbedaan *dominance* antara pengusaha pria dan wanita

Locus of control diukur melalui tiga dimensi yang berbeda yaitu *internal attribute*, *chance attribute*, dan *powerful others* (Levenson, 1981). Selama berwirausaha seorang wirausahawan akan mengalami penurunan pada *powerful others* hal ini dikarenakan seorang wirausahawan menjadi lebih independent dalam menjalankan hidup dan usahanya (Littunen, 2000). Seorang wirausahawan wanita memiliki *internal locus of control* yang lebih tinggi dibanding wanita pada umumnya (Nelson, 1992). Seorang wirausahawan yang memiliki *internal locus of control* lebih mampu dalam memanfaatkan peluang kewirausahaan, hal ini dikarenakan kesuksesan dalam menjalankan aktivitas wirausaha tergantung pada keinginan seseorang untuk percaya pada kemampuannya sendiri (Avin Fadilla, 2006). Berdasarkan teori dan hasil penelitian diatas, maka hipotesa yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H₆ : terdapat perbedaan *chance attribute* antara pengusaha pria dan wanita

H₇ : terdapat perbedaan *internal attribute* antara pengusaha pria dan wanita

H₈ : terdapat perbedaan *powerful others* antara pengusaha pria dan wanita