

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Minat Wirausaha

1. Pengertian Minat Wirausaha

Minat adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang untuk melakukan kegiatan yang dipilihnya, apabila individu melihat sesuatu yang dapat memberi manfaat maka akan terbentuk minat dan akan mendatangkan kepuasan, menurut Hurlock (2004). Minat menurut Hurlock diperkuat dengan definisi dari Crow dkk (dalam Syafrizaldi, 2018) menyatakan bahwa minat adalah suatu aktivitas yang dilakukan oleh individu secara sadar dan memusatkan seluruh perhatiannya terhadap aktivitas atau objek yang disenangi. Minat dapat berfungsi sebagai sebuah motivasi untuk melakukan sebuah aktivitas dan mampu membaca peluang yang ada serta memanfaatkan segala potensi yang dimiliki menurut Walgito (dalam Syafrizaldi, 2018). Minat merupakan suatu penerimaan diri yang ada pada diri sendiri dan yang ada pada luar diri individu, minat akan semakin besar jika hubungan antara penerimaan diri dengan sesuatu yang ada pada luar diri semakin dekat (dalam Rahmadi dan Budi, 2016).

Sedangkan menurut Slameto (2010) mengartikan minat sebagai suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan suatu hubungan antara diri sendiri dengan suatu yang di luar diri. Mapiare (1998) mendefinisikan minat merupakan suatu perangkat mental yang terdiri dari suatu campuran perasaan, harapan pendirian prasangka dan rasa takut atau kecenderungan lain yang mengarah kepada suatu pilihan tertentu. Perilaku individu dipengaruhi oleh minat mereka sedemikian rupa, sehingga minat menarik individu ke tindakan tertentu dan berdampak pada kecenderungan perilaku dan kemampuan yang mereka kembangkan. Minat adalah suatu cara untuk memaksimalkan potensi yang dimiliki dengan memanfaatkan peluang yang ada (Syamsudin dkk, 2019).

Dapat disimpulkan bahwa minat merupakan motivasi yang menghasilkan suatu rasa senang atau suka bahkan ada keterikatan diri individu pada suatu hal atau aktifitas yang diminati.

Kata wirausaha merupakan gabungan dua kata yang menjadi satu, yaitu wira dan usaha. Wira artinya pahlawan, laki-laki, sifat jantan, perwira. Usaha artinya perbuatan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya atau kegiatan dengan mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud. Jadi wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu Anwar (2014). Dalam sumber yang sama dijelaskan bahwa wirausaha secara umum adalah orang

yang menjalankan usaha atau perusahaan dengan kemungkinan untung atau rugi. Oleh karena itu wirausaha perlu memiliki kesiapan mental, baik untuk menghadapi keadaan merugi ataupun untung besar. Minat wirausaha merupakan kecenderungan hati dalam diri subjek untuk tertarik menciptakan suatu usaha yang kemudian mengorganisir, mengatur, menanggung resiko dan mengembangkan usaha yang diciptakannya tersebut. Minat wirausaha berasal dari dalam diri seseorang untuk menciptakan sebuah bidang usaha. Sedangkan menurut Suryana (2009) seseorang yang memiliki minat wirausaha karena adanya suatu motif, yaitu motif berprestasi. Motif berprestasi adalah suatu nilai sosial yang menekankan pada hasrat untuk mencapai hasil terbaik guna mencapai kepuasan pribadi, faktor dasarnya adalah adanya kebutuhan yang harus dipenuhi. Minat wirausaha adalah suatu keinginan individu untuk menjadi wirausaha dan melakukan aktivitas pengolahan waktu, keterampilan dan keuangan untuk memajukan sebuah usaha yang sedang dikelola (Widnyana, 2018). Pengertian minat wirausaha oleh Widnyana (2018) diperkuat oleh Mahesa (dalam Rahmadi dan Budi, 2016) menyatakan bahwa minat wirausaha adalah ketertarikan individu untuk melakukan sebuah usaha dengan mengorganisir, mengatur, menanggung resiko kemudian mengembangkan usaha tersebut. Hapsari dan Dhova (2014) menyebutkan bahwa minat wirausaha ada karena keinginan, ketertarikan dan kesediaan untuk melakukan suatu pekerjaan, kemauan dan focus untuk memenuhi kebutuhannya, kemudian individu tidak takut gagal dan bersedia mengambil segala resiko yang ada. Hal serupa diungkapkan oleh anwar (2017) bahwa minat wirausaha adalah suatu keinginan individu dalam mengelola potensi diri secara optimal untuk dimanfaatkan sebagai upaya untuk meningkatkan taraf hidup dimasa yang akan datang.

Berdasarkan beberapa pendapat mengenai minat wirausaha yang diuraikan diatas, dapat disimpulkan bahwa minat wirausaha adalah rasa keterikatan atau rasa suka pada aktifitas yang menciptakan sebuah bidang usaha dengan memiliki suatu motif berprestasi untuk mencapai kepuasan pada diri sendiri.

2. Karakteristik Minat Wirausaha

McClelland mengelompokkan karakteristik ini ke dalam tiga kategori: prestasi, perencanaan, dan kekuatan (Mourão & Schneider Locatelli, 2020).

a. Kategori Prestasi

- 1) Mencari peluang dan inisiatif
Orang tersebut mengidentifikasi dan bertindak atas peluang bisnis baru.
- 2) Mengambil risiko yang diperhitungkan

Orang itu sengaja menilai dan menghitung risiko dan mengambil tindakan untuk mengurangi risiko atau mengontrol hasil.

3) Menerapkan kualitas dan efisiensi

Pengusaha menemukan cara untuk melakukan hal-hal yang lebih baik, lebih cepat atau lebih efisien dan berusaha untuk melakukan tindakan dengan cara yang memenuhi atau melampaui standar keunggulan yang diharapkan.

4) Tetap ada

Pengusaha bertindak berulang kali untuk menghadapi tantangan atau mengatasi hambatan.

5) Berkomitmen

Pengusaha berharap untuk mengambil tanggung jawab pribadi atas kinerja yang diperlukan untuk mencapai tujuan dan sasaran keberlanjutan sosial dan lingkungan.

Dapat disimpulkan bahwa kategori prestasi meliputi : mencari peluang dan inisiatif, mengambil resiko yang diperhitungkan, menerapkan kualitas dan efisiensi, tetap ada, dan berkomitmen.

b. Kategori Perencanaan

1) Mencari informasi

Individu terlibat dalam perolehan informasi yang diperlukan untuk aktivitasnya.

2) Menetapkan tujuan

Pengusaha mendefinisikan tujuan yang jelas, spesifik dan jangka panjang, serta terus menerus mendefinisikan dan merevisi tujuan jangka pendek dengan mempertimbangkan kinerja keuangan tetapi juga tujuan keberlanjutan sosial dan lingkungan.

3) Merencanakan dan memonitor secara sistematis

Individu membuat rencana untuk membagi tugas-tugas besar ke tugas-tugas kecil dan terus merevisi rencana, dengan mempertimbangkan hasil yang diperoleh dan perubahan langsung, menyimpan catatan dan menggunakannya untuk membuat keputusan.

Dapat disimpulkan bahwa kategori perencanaan meliputi : mencari informasi, menetapkan tujuan, merencanakan dan memonitor secara sistematis.

c. Kategori Kekuatan

1) Jaringan persuasi dan kontak

Orang tersebut menggunakan strategi yang disengaja untuk memengaruhi atau membujuk yang lain dan memanfaatkan orang-orang kunci sebagai agen untuk mencapai tujuannya.

2) Kemandirian dan kepercayaan diri

Orang mencari otonomi dari norma dan kontrol yang lain, mempertahankan sudut pandangnya bahkan dalam menghadapi pertentangan atau pada awalnya mengecilkan hati hasil, dan mengekspresikan keyakinan dalam kemampuannya sendiri untuk menyelesaikan tugas yang sulit atau diatasi sebuah tantangan.

Dapat disimpulkan bahwa kategori kekuatan meliputi : jaringan persuasi dan kontak, kemandirian dan kepercayaan diri.

Menurut Marbun (dalam Alma, 2016), seorang wirausahawan harus memiliki karakteristik sebagai berikut;

- 1) Percaya diri meliputi: ketidak tergantungan, optimism, kepribadian mantap, kepercayaan (keteguhan).
- 2) Pengambilan resiko meliputi: suka pada tantangan dan mampu mengambil resiko
- 3) Berorientasikan tugas dan hasil meliputi: kebutuhan atau haus akan prestasi, tekan, tekun dan tabah, kerja keras, energik, berorientasi laba atau hasil, motivasi dan penuh inisiatif.
- 4) Keorisinilan meliputi: inovatif (pembaharuan), fleksibel, kreatif, serba bisa dan mengetahui banyak sumber.
- 5) Kepemimpinan meliputi: mampu memimpin, menanggapi saran dan kritik serta mampu bergaul dengan orang lain.
- 6) Berorientasi ke masa depan meliputi: pandangan kedepan dan perseptif

3. Aspek-aspek Minat Wirausaha

Hurlock (Saputra, 2013) membagi aspek minat menjadi dua yaitu : aspek kognitif dan aspek afektif

- a. Aspek kognitif. Aspek yang didasarkan pada konsep positif tentang bidang yang disukai atau berkaitan dengan minat.
- b. Aspek afektif. Aspek yang ada berhubungan dengan bentuk nyata dari sikap yang mewujudkan minat menjadi suatu aktivitas yang tampak.

Menurut Pintrich dan Schunk (1996) membagi beberapa aspek-aspek minat sebagai berikut :

- a. Sikap umum terhadap aktivitas (*general attitude toward the activity*), merupakan suatu perasaan individu dengan suatu aktivitas atau objek dan dinyatakan dengan suka atau tidak suka, setuju atau tidak setuju.
- b. Kesadaran spesifik untuk menyukai aktivitas (*specific conciused for or living the activity*), suatu keputusan yang dipilih individu untuk aktivitas atau objek apa yang disukai.
- c. Merasa senang dengan aktivitas (*enjoyment of the activity*), merupakan suatu perasaan senang dengan aktivitas atau objek yang dipilih.
- d. Aktivitas tersebut mempunyai arti atau penting bagi individu (*personal importance or signifiance of the activity to the individual*), aktivitas yang dilakukan menjadi tolak ukur bagi individu.
- e. Adanya minat intrinsic dalam isi aktivitas (*intrinsic interest in the content of the activity*), suatu emosi menyenangkan yang ditampilkan individu sebagai pusat dalam melakukan aktivitas.
- f. Berpartisipasi dalam aktivitas (*reported choise of participant in the activity*), individu akan berpartisipasi aktif dalam kegiatan yang berhubungan dengan minat (Gunawan, 2019).

Menurut Purnomo (dalam Hendrawan dan hani, 2017) berpendapat tentang minat wirausaha sebagai berikut:

- a. Minat berwirausaha merupakan kemauan keras individu untuk mencapai tujuan dan memenuhi kebutuhan hidup
- b. Meyakini kekuatan diri sendiri
- c. Sikap jujur dan tanggung jawab
- d. Ketahanan fisik, mental, ketekunan, keuletan bekerja dan berusaha
- e. Pemikiran yang kreatif dan konstruktif
- f. Berorientasi ke masa depan dan cenderung untuk berani mengambil resiko

Alma (dalam Sarinah, 2018) mengungkapkan beberapa aspek dalam minat berwirausaha sebagai berikut;

- a. Berani mengambil resiko. Berani mengambil resiko merupakan salah satu aspek yang diharapkan dimiliki oleh individu yang akan melakukan wirausaha, hal ini sebagai salah satu cara untuk menghilangkan rasa takut dan berguna untuk menghadapi tantangannya pasar untuk mengembangkan usaha
- b. Kreativitas. Kreativitas dibutuhkan untuk selalu inovatif dalam mengembangkan usaha.
- c. Kemandirian. Kemandirian ditunjukkan dengan inisiatif dalam pengambilan keputusan, yaitu percaya diri dengan pemecahan masalah yang telah dilakukan serta percaya diri dengan kemampuan diri sendiri. Kemudian komunikatif, komunikatif diperlukan agar individu mampu melakukan

komunikasi dengan menggunakan Bahasa yang efektif melalui komunikasi secara lisan, tertulis, mampu komitmen.

- d. Berorientasi pada masa depan. Individu diharapkan mampu berorientasi pada perspektif jangka panjang maupun pada tujuan ataupun hasil.

Anwar (2017) mengungkapkan beberapa aspek dalam minat wirausaha sebagai berikut;

- b. Kemampuan, kemampuan yang berhubungan dengan IQ dan *skill* individu, seperti kemampuan dalam membaca peluang, kemampuan untuk berinovasi, kemampuan untuk mengelola, dan kemampuan untuk menjual suatu produk
- c. Keberanian, berhubungan dengan EQ dan mental, meliputi berani dalam mengatasi ketakutannya, berani dalam mengambil resiko, dan berani keluar dari zona aman
- d. Keteguhan hati yang berhubungan dengan motivasi diri seperti ulet, pantang menyerah, teguh, dan kekuatan akan pikiran
- e. Kreativitas berhubungan dengan pengalaman sehingga memunculkan inspirasi peluang-peluang ide.

Berdasarkan beberapa pendapat, dapat disimpulkan bahwa terdapat dua aspek minat berwirausaha dalam penelitian ini mengacu pada aspek-aspek minat berwirausaha dalam penelitian ini mengacu pada aspek-aspek minat wirausaha menurut Hurlock yaitu; aspek kognitif dan aspek afektif. Aspek kognitif merupakan aspek yang berhubungan dengan kemampuan intelektual seperti pemecahan masalah, dan berpikir secara konstruktif. Serta aspek afektif merupakan aspek yang berhubungan dengan nilai dan sikap seperti perasaan menyukai aktivitas untuk melakukan usaha.

4. Faktor-faktor Minat Wirausaha

Menurut pendapat Riyanti (2003) faktor-faktor yang mempengaruhi minat wirausaha ada dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal

a. Faktor Internal

1) Demografi

Kondisi demografi yang ada dalam diri seseorang dapat dipandang sebagai sesuatu yang mempengaruhi dalam keberhasilan usaha. Faktor demografi meliputi usia, dimana usia kronologis adalah usia ketika seseorang memulai karir sebagai wirausaha. Faktor demografi yang lain yaitu pengalaman, dimana dalam menjalankan usaha merupakan pendorong terbaik keberhasilan, terutama usaha baru yang berkaitan dengan pengalaman yang diperoleh. Faktor demografi yang terakhir yaitu

pendidikan, karena pengetahuan yang diperoleh dari pendidikan formal tersebut terkait langsung dengan bidang usaha yang di kelola.

2) Kepribadian

Karakteristik kepribadian individu sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Seorang wirausaha harus mempunyai jiwa pemimpin, siap mental untuk menghadapi segala resiko dan tantangan dalam hidupnya. Kepribadian yang matang untuk dapat menghadapi masalah dengan pikiran terbuka adalah sikap yang baik bagi seorang wirausaha. Kepribadian dibagi menjadi dua, yaitu :

a) Tipe kepribadian

(1) *Achiever* (Seseorang yang berprestasi)

Wirausaha yang bertipe *achiever* mempunyai ciri-ciri mempunyai kebutuhan akan prestasi dimana seseorang mendapat prestas atas kemampuannya dalam persaingan, selalu ingin mengetahui hasil karyanya secara nyata dan dapat mengelola saran dari orang lain. Seorang *achiever* juga mempunyai komitmen pribadi yang kuat dalam arti wirausaha tipe ini mempunyai kepercayaan dan penerimaan terhadap tujuan dan nilai pribadi atau rasa kesetiaan terhadap usaha pribadi.

(2) *Supersales Person* (Seorang Ahli Penjualan)

Tipe ini adalah mempunyai kemampuan berempati dengan memahami secara lebih mendalam kebutuhan orang lain, membantu dan mengerti perasaan orang lain, serta kemampuan memasarkan dengan mempengaruhi orang lain untuk dapat tertarik pada pekerjaannya serta memiliki kemampuan sosialisasi yang baik.

(3) *Real Managers* (Seorang Pemimpin)

Real Managers mempunyai ciri-ciri kebutuhan kepemimpinan yang meupakan kemampuan mengambil keputusan dan mempengaruhi orang lain melalui komunikasi langsung maupun tidak langsung dengan menggerakkan orang-orang agar mempunyai kesadaran mengikuti kehendaknya. Selain itu mempunyai kemampuan untuk bersaing yaitu kemampuan untuk megerakkan usaha, memperbaiki untuk mendapatkan tempat atau kepercayaan yang lebih tinggi di masyarakat.

(4) *Expert Idea Generator* (Ahli pengemuka ide/gagasan)

Tipe ini memiliki karakteristik keinginan untuk berinovasi yaitu apabila individub dapat memecahkan masalah dan

mengemukakan jalan keluarnya, dapat mencari gagasan dalam waktu singkat, serta membuat perubahan dengan cara baru. Disamping itu adanya keinginan untuk adaptatif yaitu menyukai gagasan-gagasan, mengatasi perubahan dalam jangka waktu panjang melalui perbaikan dan peningkatan efisien secara terarah dan terencana.

3) Sifat-sifat

a) Pengendalian diri

Sifat ini penting bagi orang usahawan karena merupakan pengendalian atas kekuatan yang ada dalam diri sendiri bukan oleh hal-hal diluar dirinya. Misalnya kemampuan dan usaha yang individu sudah lakukan. Seorang wirausaha percaya bahwa kesuksesan usahanya tergantung pada kemampuan sendiri bukan dipengaruhi oleh faktor keberuntungan atau nasib.

b) Tingkat kemandirian

Tingkat kemandirian yang tinggi sangat penting untuk seorang wirausaha untuk tidak tergantung pada orang lain dan bebas untuk berekspresi.

c) Pengambilan resiko

Seorang yang menjadi wirausaha harus siap untuk mengambil resiko akan suatu kerugian yang dihadapi dan tidak mudah menyerah. Pandangan dalam karir seharusnya melihat aspek positif dan negatif dengan tantangan yang berupa kerja keras dan resiko pekerjaan.

d) Kebutuhan untuk berprestasi

Selain dapat mengontrol lingkungannya, individu juga harus termotivasi untuk melakukan sebaik-baiknya pekerjaan yang membutuhkan informasi yang kompleks.

e) Sikap keterbukaan tinggi

Sikap keterbukaan sangat diperlukan untuk dapat peduli, menghargai dan membantu orang lain. Serta dapat membuka pikiran atau berbagi pengalaman atau ide dengan orang lain.

f) Mempunyai kepercayaan tinggi

Kepercayaan diri merupakan sesuatu yang harus dimiliki oleh seseorang wirausaha. Kenginginan untuk menonjolkan karyanya atau kemampuan yang dimiliki tanpa malu atau rendah diri pada orang lain. Seorang wirausaha harus percaya bahwa kemampuan dan keahliannya layak untuk dipublikasikan.

- g) Berorientasi pada masa depan
Kekuatan untuk dapat mencapai tujuan adalah berpandangan positif ke depan. Suatu pemikiran dengan tujuan untuk keberhasilan usaha dan selalu memandang sesuatu yang akan dijalani bertujuan baik atau positif bagi pribadi maupun orang lain.
- h) Berorientasi pada tugas
Seorang wirausaha selalu mengacu pada penyelesaian tugas dan berusaha tepat waktu. Tugas tersebut adalah menuntut kerja keras dan kemauan usaha yang kuat untuk dapat menyelesaikannya agar dapat memenuhi kebutuhan orang lain dan memberikan hasil yang memuaskan.
- i) Motif pribadi
Kekuatan motif pribadi merupakan pendorong yang penting atau diperlakukan untuk dapat memulai suatu usaha. Munculnya motif dari dalam diri individu akan mempengaruhi keberhasilan dalam mengingatkan suatu pekerjaan, oleh karena itu diperlukan adanya motif atau minat yang benar-benar kuat dari dalam pribadi. Motif ini meliputi motif yang kreatif yaitu motivasi yang ada dalam diri individu untuk mengeluarkan inisiatif-inisiatif dalam mengambil suatu tindakan yang bervariasi dan motif untuk bekerja yang merupakan pendorong minat seseorang untuk menyelesaikan pekerjaan.

b. Faktor Eksternal

1) Lingkungan Keluarga

Kehidupan interaksi dalam keluarga akan tidak pernah lepas dari diri manusia. Suatu keluarga akan menciptakan kondisi baik tidaknya suatu hubungan atau kegiatan yang individu lakukan. Keluarga yang mendukung akan memberikan proses kelancaran usahanya. Kondisi sosial ekonomi keluarga juga menentukan seseorang berkemauan untuk membuka suatu usaha baru guna memenuhi kebutuhan. Kondisi sosial ekonomi mempengaruhi seseorang bekerja tergantung dari situasi ketika seseorang tersebut akan mendirikan usaha. Apabila seseorang tersebut berkeinginan keras membuka usaha maka faktor ekonomi tidak menjadi permasalahan yang besar.

2) Lingkungan Kerja

Lingkungan geografi atau lingkungan kerja merupakan faktor yang menentukan lingkungan fisik tempat bekerja serta keadaan masyarakat

yang tepat untuk dapat melakukan usaha. Adanya lingkungan yang dapat diajak kerjasama dengan baik merupakan penguat individu dalam menjalankan pekerjaan.

Berdasarkan uraian diatas, disimpulkan bahwa faktor-faktor minat wirausaha diantaranya : a. Faktor internal (demografi, kepribadian, sifat-sifat) b. Faktor eksternal (lingkungan keluarga dan lingkungan kerja).

B. *Need for Achievement*

1. *Pengertian Need for Achievement*

Need for Achievement pertama kali dipopulerkan oleh McClelland dengan sebutan *n-ach* sebagai singkatan dari *need for achievement*. *Need for Achievement* dapat diartikan sebagai kebutuhan untuk berprestasi. Menurut pandangan McClelland (1987), motivasi manusia adalah munculnya dorongan tertentu untuk mencapai suatu keadaan atau tujuan sehingga mengarahkan perilaku individu untuk mencapainya. McClelland menetapkan ada tiga motif tertentu yang berguna dalam memahami perilaku yang terkait dengan pekerjaan, yaitu *need for achievement*, *need for affiliation*, dan *need for power*. *Need for achievement* atau kebutuhan untuk berprestasi adalah motivasi yang mendorong individu untuk mencapai sukses, dan bertujuan untuk berhasil dengan beberapa ukuran keunggulan (*standard of excellence*).

McClelland (dikutip dalam Splanger, 1992) mengatakan bahwa *need for Achievement* dibedakan menjadi dua bagian *personality dispositions* yaitu, *implicit motive* dan *self-attributed motive*. *Implicit motive* bertujuan untuk mengungkap perilaku spontan yang berasal dari proses ketidaksadaran sehingga, pengukurannya menggunakan *Thematic Apperception Test* (TAT), sedangkan *self-attributed motive* bertujuan untuk mengungkap perilaku yang berasal dari proses kesadaran dan mengantisipasi respon spontan, pengukuran menggunakan kuesioner (Próchniak, 2016).

Need for Achievement dianggap sebagai masalah yang konsisten yang mengarah pada standar pencapaian yang tinggi. Ini dipengaruhi oleh dorongan internal untuk bertindak (motivasi intrinsik), dan tekanan yang diberikan oleh harapan orang lain (motivasi ekstrinsik). Individu dengan kebutuhan tinggi untuk berprestasi sangat sensitif terhadap peluang untuk melakukan sesuatu yang lebih baik daripada sebelumnya atau daripada yang lain dan untuk meningkatkan keterampilan (Brunstein & Heckhausen, 2008) dalam (Kaur & Dhanoya, 2020).

Murray (dalam Hall & Lindzey, 1985) mendefinisikan kebutuhan berprestasi sebagai menyelesaikan sesuatu yang sulit, untuk mengatasi hambatan, untuk menguasai kemampuan atau ide-ide, dan mencapai standar yang tinggi, dan untuk mengalahkan pihak lain. Sedangkan menurut Rumiani (2006) menyatakan bahwa motivasi berprestasi adalah dorongan yang menggerakkan individu untuk meraih kesuksesan dengan standar tertentu dan berusaha untuk lebih unggul dari orang lain dan mampu untuk mengatasi segala rintangan yang menghambat pencapaian tujuan.

Srimulyani (2013) motivasi berprestasi dapat diartikan sebagai usaha untuk mencapai kesuksesan atau usaha untuk mencapai keberhasilan dalam sebuah persaingan dengan suatu ukuran tertentu. Dalam tulisan lain, motivasi berprestasi yang ada dalam diri seseorang akan menjadi pendorong untuk dapat menguasai, memanipulasi atau mengatur lingkungan sosial maupun fisik di sekitarnya (Kalyani & Kumar, 2011). Setyawan (2009) berpendapat bahwa tingkat *need for achievement* akan membuat seseorang mampu mengatasi segala rintangan, menghasilkan kualitas kerja yang tinggi, serta dapat bersaing untuk menjadi yang terbaik. Pendapat senada dikemukakan oleh Zaki et al. (2006) yang menyebutkan bahwa motivasi berprestasi dapat diartikan sebagai suatu dorongan dalam diri seseorang untuk melakukan atau mengerjakan suatu kegiatan atau tugas dengan sebaik-baiknya.

Dalam tulisannya, Setyawan (2009). Menjelaskan beberapa aspek yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat *need for achievement* seseorang yaitu aspek kebutuhan akan pencapaian, kesediaan untuk mengambil tanggung jawab, memiliki rasa takut akan kegagalan, kemampuannya dalam mengatasi hambatan atau kendala, dan yang terakhir kesediaan untuk menerima kritik dan masukan dari orang lain. Masih terkait dengan pendapat di atas, Rahman (2011) juga menyebutkan beberapa aspek yang berkaitan dengan tingkat *need for achievement* seseorang yaitu bersedia bertanggung jawab, teliti dan mempertimbangkan risiko, mengharapkan adanya umpan balik, bersikap kreatif dan inovatif, memperhatikan waktu penyelesaian tugas, serta memiliki keinginan yang kuat untuk menjadi yang terbaik.

Jadi *Need for Achievement* adalah suatu dorongan untuk mendapatkan kesuksesan dengan segenap usaha dan kemampuannya sesuai dengan standart yang di tetapkan, serta menjadi lebih unggul dibanding orang lain.

2. Aspek-aspek *Need for Achievement*

Menurut McClelland (1987) ada beberapa aspek *Need for Achievement* yaitu :

a. Tanggung jawab

Individu yang memiliki *Need for Achievement* tinggi akan merasa bertanggung jawab atas tugas yang dikerjakan dan tidak akan meninggalkan tugas sebelum berhasil. Sebaliknya pada individu yang memiliki *Need for Achievement* rendah akan menyalahkan hal-hal yang ada diluar dirinya sebagai penyebab penyebab kegagalannya. Seperti tugas yang terlalu banyak.

b. Resiko pemilihan tugas

Sebelum memulai suatu pekerjaan, individu yang memiliki *Need for Achievement* tinggi akan memilih tugas dengan taraf kesulitan yang sedang, meskipun sulit akan berusaha menyelesaikan tugas tersebut dengan berani menanggung resiko bila mengalami kegagalan. Individu yang memiliki *Need for Achievement* rendah akan memilih tugas yang sangat mudah dengan alasan tugas yang mudah pasti akan mendatangkan keberhasilan, apabila mengalami kegagalan mengerjakan tugas, maka individu tersebut menyalahkan tugas tersebut.

c. Kreatif-inovatif

Individu yang memiliki *Need for Achievement* tinggi akan mencari cara lain dalam menyelesaikan tugas seefektif dan seefisien mungkin, tidak menyukai cara monoton, dan jika dihadapkan oleh tugas yang bersifat rutin maka individu akan mencari cara lain dalam menyelesaikan tugas tersebut. Individu yang memiliki *Need for Achievement* rendah, cenderung menyukai pekerjaan terstruktur, kurang suka menentukan cara sendiri dalam menyelesaikan tugas, serta menyukai pekerjaan rutin yang telah jelas menunjukkan apa yang harus dikerjakan.

d. Memperhatikan umpan balik

Individu yang memiliki *Need for Achievement* tinggi mampu menerima umpan balik dengan baik. umpan balik tersebut akan diperhatikan untuk perbaikan hasil kerja yang berikutnya. Individu yang memiliki *Need for Achievement* rendah kurang suka dalam menerima umpan balik karena menunjukkan kesalahan yang ia lakukan sehingga individu akan mengulang kesalahan yang sama.

e. Waktu penyelesaian tugas

Individu yang memiliki *Need for Achievement* yang tinggi akan merasa tertantang untuk menyelesaikan tugas secepat dan seefisien mungkin. Individu dengan *Need for Achievement* rendah cenderung menunda-nunda pekerjaan serta tidak efisien dalam pengerjaan tugas.

Berdasarkan uraian diatas *need for achievement* tersebut dapat disimpulkan bahwa seseorang yang memiliki *need for achievement* yang tinggi

atau rendah dapat dilihat dari beberapa aspek berikut yaitu dalam hal tanggung jawab terhadap tugas yang dikerjakan, tertantang dengan resiko terhadap pemilihan tugas, kreatif -inovatif, memperhatikan umpan balik terhadap hasil tugas, dan waktu penyelesaian tugas.

3. Karakteristik *Need for Achievement*

Menurut Hall & Lindzey (1985), karakter individu yang memiliki *Need for Achievement* tinggi adalah :

- a. Dalam hal emosi individu tersebut cenderung berambisi dan bersemangat
- b. Pada umumnya melakukan semua tugasnya dengan baik
- c. Pada umumnya lebih cepat dalam mempelajari sesuatu yang baru dan menyelesaikan tugas-tugas juga dengan cepat
- d. Cenderung membuat prestasi yang bagus, bahkan dalam bidang-bidang di luar kemampuannya secara khusus.

Menurut McClelland (1987) maka berikut karakteristik dari *need for achievement*:

- a. Orang yang memiliki kecenderungan *need for achievement* yang tinggi mencari umpan balik/*feedback* secara berkala dalam rangka mengontrol hasil kinerjanya
- b. Orang yang memiliki kecenderungan *need for achievement* yang tinggi cenderung memilih tantangan yang tinggi
- c. Orang yang memiliki kecenderungan *need for achievement* yang tinggi cenderung menyelesaikan sendiri tugasnya dengan optimal dan unggul dalam bidangnya.

Sedangkan menurut Edward Murray (dalam Mangkunegara, 2005), berpendapat bahwa karakteristik orang yang mempunyai *need for achievement* tinggi adalah sebagai berikut:

- a. Melakukan sesuatu dengan sebaik-baiknya
- b. Melakukan sesuatu untuk mencapai kesuksesan
- c. Menyelesaikan tugas-tugas yang memerlukan usaha dan keterampilan
- d. Berkeinginan menjadi orang yang terkenal atau menguasai bidang tertentu
- e. Melakukan pekerjaan yang sukar dengan hasil yang memuaskan
- f. Mengerjakan sesuatu yang sangat berarti
- g. Melakukan sesuatu yang lebih baik daripada orang lain
- h. Menulis novel atau cerita yang bermutu

Berdasarkan uraian dari beberapa karakteristik *need for achievement* diatas, dapat disimpulkan yaitu menyelesaikan tugas secara cepat dan optimal, menyukai

tantangan dan berusaha mengatasi tantangan tersebut, mengharapkan umpan balik untuk menentukan tindakan yang lebih efektif dalam mencapai prestasi.

4. Faktor – faktor *Need for Achievement*

McClelland dalam Alma (2006) menyatakan bahwa ada tiga motif sosial yang mempengaruhi tingkah laku seseorang jika ia berhubungan dengan orang lain di dalam suatu lingkungan yakni:

- a. Motif afiliasi (*affiliation motive*). Keinginan untuk bergaul dengan orang lain secara harmonis, penuh keakraban, dan disenangi. Orang ini akan berbahagia jika ia bisa diterima lingkungannya dan mampu membina hubungan yang harmonis dengan lingkungannya. Orang seperti ini biasanya merupakan teman yang baik dan menyenangkan.
- b. Motif kekuasaan (*power motive*). Orang yang memiliki motivasi berkuasa tinggi suka menguasai dan mempengaruhi orang lain, ia mau orang lain melakukan apa yang diminta atau diperintahnya, ia cenderung tidak mempedulikan perasaan orang lain, baginya keharmonisan bukanlah hal yang utama, ia memberikan bantuan kepada orang lain bukan atas dasar belas kasihan akan tetapi supaya orang yang dibantunya menghormati dan kagum kepadanya sehingga ia bisa menunjukkan kelebihannya kepada orang lain dan agar orang lain mau terpengaruh oleh mereka sehingga bisa diperintah dan diatur.
- c. Motif berprestasi (*achievement motive*). Orang yang memiliki motif berprestasi fokus pada cara-cara untuk mencapai prestasi yang lebih tinggi.

McClelland (1987) mengatakan bahwa motivasi berprestasi dipengaruhi oleh faktor intrinsik dan faktor ekstrinsik. Faktor intrinsik adalah faktor yang berasal dari dalam diri individu, seperti rasa ingin tahu, tantangan dan usaha. Sedangkan faktor ekstrinsik adalah faktor yang berasal dari luar diri individu tersebut, seperti penghargaan dan hukuman. Motivasi intrinsik dan ekstrinsik berperan penting dalam mendorong individu untuk berprestasi. Santrock (2007) menyatakan bahwa sebagian besar remaja bersedia belajar dengan rajin karena mereka memiliki keinginan untuk mencapai standar tinggi dalam studi mereka (motivasi intrinsik). Sedangkan sebagian remaja lain belajar dengan tekun untuk memperoleh nilai yang baik atau menghindari kemarahan dari orang tuanya dan celaan dari tetamn-temannya (motivasi ekstrinsik). Namun akan lebih baik bila motivasi berprestasi ini didasarkan pada motivasi intrinsik, karena didasarkan pada keinginan dalam diri sendiri. Bila remaja mendasarkan pada harapan untuk penghargaan atau menghindari celaan, semntara penghargaan tersebut tidak didapatkan akan menurunkan semangat dalam berprestasi.

C. Kerangka Berfikir

Siswa SMK diharapkan memiliki minat yang tinggi terhadap wirausaha. Minat wirausaha merupakan suatu dorongan yang kuat dalam diri yang merupakan keinginan hati individu, tanpa adanya paksaan dari individu lain untuk menciptakan suatu usaha kecil atau produk dengan menggunakan ide-ide kreatif supaya mampu mengatur pekerjaannya dan berani menghadapi resiko. Individu yang memiliki ketertarikan berwirausaha akan selalu berusaha dan bekerja keras untuk mencapai kemajuan dalam usahanya dan menggunakan cara-cara baru yang inovatif dan kreatif. Namun, minat tidak akan muncul begitu saja, tetapi tumbuh dan berkembang sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

Minat wirausaha dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya karakteristik kepribadian, faktor demografi dan karakteristik lingkungan. Karakteristik kepribadian seperti efikasi diri dan kebutuhan akan berprestasi merupakan prediktor yang signifikan terhadap minat wirausaha, faktor demografi seperti umur, jenis kelamin, latar belakang pendidikan, dan pengalaman bekerja seseorang diperhitungkan sebagai penentu bagi minat wirausaha, faktor lingkungan seperti hubungan sosial, infrastruktur fisik dan intitusional serta faktor budaya dalam mempengaruhi minat berwirausaha.

Minat berwirausaha berperan penting terhadap diri individu, karena hal tersebut dapat mengurangi pengangguran terdidik dikalangan muda. Sehingga perlu adanya merubah pola pikir untuk tidak selalu berorientasi untuk mencari pekerjaan, namun memiliki pola pikir untuk membuka peluang pekerjaan sendiri. Menumbuhkan minat wirausaha akan mendorong individu untuk membuat keputusan untuk berkarir sebagai pengusaha (*entrepreneur*). Seorang pengusaha memiliki rasa percaya diri, optimisme dalam mengembangkan usahanya, selain itu juga memiliki kebutuhan untuk berprestasi karena untuk mendorong individu untuk mencapai tujuan yang telah di tetapkan.

Seseorang yang memiliki minat wirausaha akan mencari umpan balik atas hasil dari kinerjanya berkaitan dengan *need for chievement*. Seorang dengan kecenderungan *need for achievement* yang tinggi, kinerjanya akan lebih efisien setelah mendapatkan umpan balik. Hal tersebut karena seorang pengusaha akan mencari cara untuk melakukan hal-hal yang lebih baik, lebih cepat atau lebih efisien dan berusaha untuk melakukan tindakan dengan cara yang memenuhi atau melampaui standar keunggulan yang diharapkan supaya mendapatkan umpan balik berupa kemajuan bidang usahanya.

Karakteristik lain yang berhubungan erat dengan minat wirausaha adalah kreatif dan inovatif. Artinya, individu yang memiliki kecenderungan tinggi pada *need*

for achievement akan melakukan aktivitas yang berbeda dari sebelumnya. Walaupun telah berhasil dengan melakukan aktivitas dengan kesulitan yang tinggi, seseorang yang memiliki kecenderungan tinggi pada *need for achievement* tidak akan melakukan hal yang sama.

Sebaliknya, siswa yang kurang menunjukkan gambaran perilaku yang telah diuraikan diatas, maka memiliki minat wirausaha yang rendah. Maka berdasarkan pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa siswa yang memiliki kecenderungan tinggi pada *need for achievement* akan memiliki minat wirausaha yang tinggi pula. Sedangkan, siswa yang memiliki kecenderungan rendah pada *need for achievement* akan memiliki minat wirausaha yang rendah.

Dari kerangka teori diatas, dapat dibuat bagan yang menunjukkan gambaran Hubungan *Need for Achievement* dan Minat Wirusaha Pada Siswa SMK Wahid Hasyim Glagah, sebagai berikut :

Gambar 2.1 Skema Kerangka Berfikir



D. Hipotesis

Berdasarkan teori-teori yang dikemukakan diatas, maka hipotesis yang di ajukan dalam penelitian ini adalah ada hubungan yang positif antara *need for achievement* dan minat wirausaha. Semakin tinggi *need for achievement*, maka semakin tinggi minat wirausaha seseorang. Dan sebaliknya semakin rendah *need for achievement*, maka semakin rendah minat wirausaha seseorang.