

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Dukungan Keluarga**

Konsep dukungan keluarga merupakan bagian dari konsep dukungan sosial (Leon, Descals & Dominguez, 2007). Dukungan sosial ialah harapan dan kepercayaan individu bahwa ia akan mendapatkan dukungan untuk memulai sebuah usaha atau bisnis baru dari sorang-orang terdekat “*belonging group*” seperti orangtua, saudara kandung dan pasangan, sedangkan “*reference*” merupakan kelompok dari teman, dosen dan kolega (Leon dkk, 2007). Dalam penelitian merujuk kepada dukungan sosial yang bersumber dari keluarga. Lingkungan keluarga memainkan peran penting dalam keputusan memulai bisnis. Keluarga memiliki andil yang sangat besar dalam mempersiapkan individu menjadi wirausaha untuk menciptakan usaha.

Dukungan sosial dalam keluarga akan mendorong individu untuk bertindak karena merasa memiliki akses terhadap sumber daya, seperti modal, material, dan pengetahuan, serta dukungan emosional. Menurut Szarka (1990) dukungan sosial dalam keluarga dapat dikonseptualisasikan sebagai seperangkat ikatan yang menghubungkan individu. Ikatan pribadi dalam dukungan sosial dianggap sebagai sumber daya yang penting dalam membangun sebuah bisnis (Davidsson & Honig, 2003; Johannisson, 1996). Individu dengan ikatan yang kuat seperti anggota keluarga dapat memperoleh dorongan, saran, dan bentuk dukungan lainnya untuk mengejar karir sebagai wirausaha (Sequeira, Mueller, & Mcgee, 2007).

Ikatan yang kuat dalam anggota keluarga memainkan peran penting dalam memengaruhi niat individu terhadap usaha *start up* (Aldrich & Martinez, 2001). Persepsi dukungan keluarga menunjukkan bahwa keluarga merupakan faktor penting yang memengaruhi proses wirausaha termasuk memulai bisnis (Aldrich & Cliff, 2003). Dalam konteks kewirausahaan, dukungan emosional yang dirasakan melibatkan persetujuan anggota keluarga untuk mendorong tindakan kewirausahaan individu. Dukungan intelektual yang dirasakan menunjukkan kepercayaan bahwa anggota keluarga akan memberikan saran jika ditanya. Selain

merasakan dukungan emosional dan intelektual, literatur kewiraswastaan juga menyadari adanya dukungan ekonomi dari keluarga (Bhandari, 2016).

Menurut Putrianti (2007), dukungan sosial dari pasangan dan keluarga merupakan suatu hubungan saling tergantung (*interdependent relationship*). Greenglass dkk (2006) menyatakan bahwa dukungan sosial yang bersumber dari keluarga (suami) untuk membantu istri dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu dengan memberikan dukungan berupa nasehat, informasi atau sesuatu yang dapat membuat perasaan istri merasa puas atau senang agar istri lebih aktif dan mandiri untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi. Dengan demikian, peran ganda seorang istri akan lebih optimal bila mendapat dukungan dari suami. Istri akan merasa puas atau terbebani bila suami terlibat dalam memberikan dukungan kepada istri untuk melakukan peran ganda tersebut sehingga akan berpengaruh langsung terhadap perasaan istri.

Penelitian sebelumnya telah menyorot peran keluarga dalam membentuk sikap kewirausahaan (Drennan, Kennedy & Renfrow, 2005) dalam (Zampetakis, Gotsi, Andriopoulos & Moustakis, 2011). Zampetakis dkk (2011) merangkum beberapa variabel atau konsep dukungan keluarga terhadap wirausaha wanita dengan menggunakan penelitian sebelumnya. Pertama, Diaken dan Thomas (2000) menemukan bahwa anggota keluarga wirausaha wanita selalu memikirkan ide baru untuk membuat kehidupan keluarga lebih baik. Kedua, menurut Amabile (1996) wirausaha wanita dapat dengan bebas berbicara dengan anggota keluarga tentang ide baru.

## **2.2 Kebutuhan Berprestasi**

Kebutuhan berprestasi merupakan faktor utama dari wirausaha wanita dalam mengembangkan usahanya. Teori motivasi McClelland (1987) dalam Saningputra dkk (2016) membagi motivasi atau kebutuhan menjadi tiga bagian, yaitu kebutuhan berprestasi, kebutuhan kekuasaan, dan kebutuhan afiliasi. Kebutuhan prestasi adalah kebutuhan akan aktualisasi diri dan penghargaan. Kebutuhan akan prestasi mendorong individu untuk mengatasi hambatan, mengungguli, dan berprestasi serta bertindak untuk mencapai standar yang lebih tinggi atau memuaskan. Menurut Nathawat dkk (1997) dalam Jati (2012) individu yang memiliki harapan tinggi, memiliki inspirasi yang tinggi, cenderung berkeinginan

untuk sukses dan kompetensi tinggi. Individu yang memiliki intensi yang tinggi terhadap karir sebagai wirausaha disebabkan oleh tingginya kebutuhan berprestasi dalam dirinya.

Kebutuhan kekuasaan adalah seseorang yang berkeinginan untuk mengatur orang lain atau memimpin orang lain untuk memiliki kekuasaan atas segala sesuatu yang diinginkannya. Menurut McClelland (1987) terdapat dua jenis kebutuhan akan kekuasaan yaitu sosial dan pribadi. Sedangkan, kebutuhan afiliasi adalah keinginan seseorang untuk berinteraksi dengan lingkungan sekitarnya agar menjadi memiliki hubungan sosial yang baik dengan lingkungannya.

Selanjutnya, Indira (2008) menyatakan bahwa kebutuhan berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha. Individu dengan kebutuhan berprestasi yang tinggi akan lebih memilih karir sebagai pengusaha dibandingkan dengan jenis pekerjaan lain. Adapun variabel atau konsep kebutuhan berprestasi didukung oleh (Endang, 2012) yaitu:

1. Saya bertanggung jawab dan komitmen atas pekerjaan saya.
2. Saya teliti dalam melihat dan memanfaatkan peluang bisnis.
3. Saya akan selalu optimis dalam situasi yang kurang menguntungkan.
4. Saya ingin terus menghasilkan uang.

Selanjutnya, variabel atau konsep kebutuhan berprestasi yang di dukung oleh (Kusuma & Warmika, 2016) antara lain:

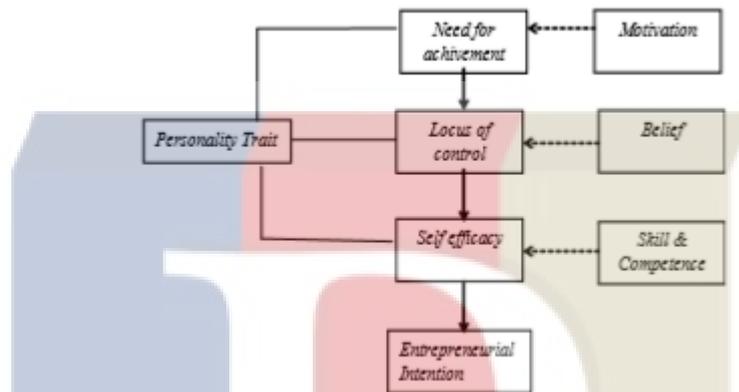
1. Saya memilih pekerjaan dengan risiko yang telah diperhitungkan.
2. Saya akan lebih bekerja keras untuk berwirausaha.
3. Saya ingin berwirausaha untuk mencapai suatu prestasi.
4. Jika anggota keluarga saya memberikan dukungan makan saya akan bekerja lebih baik.
5. Saya cenderung berpikir ke masa depan.

Berdasarkan uraian di atas dapat diindikasikan bahwa kebutuhan berprestasi memang sangat memengaruhi minat perempuan dalam berwirausaha.

### **2.3 Intensi Berwirausaha**

Menurut Low dan MacMillan (1988) dalam Pilis dan Reardon (2007) intensi berwirausaha ialah keinginan individu untuk membuat suatu usaha baru. Pada umumnya, kegiatan kewirausahaan sering terjadi atas unsur kesengajaan.

Wirausahawan ialah seseorang yang bermaksud ingin meraih kesempatan dan pasar baru untuk menawarkan sekaligus menjual produk baru di masyarakat. Sikap intensi berwirausaha dalam diri individu terjadi karena beberapa proses sebelum akhirnya membentuk intensi untuk berwirausaha. Berikut pembentukan proses intensi berwirausaha (Indarti & Kristiansen, 2003) dalam Gambar 2.1 sebagai berikut:



**Gambar 2.1 Tahapan Proses Pembentukan Intensi Berwirausaha**

Sumber: Indarti & Kristiansen, 2003

Berdasarkan Gambar 2.1 di atas, faktor motivasi atau keinginan untuk mencapai sesuatu mendorong individu meraih kesuksesan. Individu dengan kebutuhan berprestasi yang tinggi akan berani mengambil keputusan serta resiko yang telah dipilih. Keinginan individu yang tinggi untuk meraih kesuksesan dalam mencapai sesuatu dapat membentuk kepercayaan diri dan pengendalian diri (*locus of control*). Pengendalian diri muncul atas kepercayaan dan keyakinan individu terhadap sesuatu yang berasal dari luar dirinya. *Internal locus of control* merupakan pengendalian diri individu yang tinggi terhadap lingkungan, sedangkan *external locus of control* ialah rendahnya pengendalian diri individu terhadap lingkungan. Individu dengan *internal locus of control* yang tinggi akan berani dalam mengambil resiko atas keputusan yang telah dibuat. Faktor selanjutnya ialah *self-efficacy* (keahlian) terbentuk dari kepercayaan seseorang terhadap kekuatan diri atau percaya diri dalam melakukan sesuatu. Keadaan yang tidak menentu sering terjadi bagi seorang wirausaha sehingga dalam membuat keputusan dibutuhkan kepercayaan diri yang tinggi. Persepsi diri dan kemampuan diri memiliki peran dalam membangun intensi wirausaha. Individu dengan *self-*

*efficacy* yang tinggi akan memiliki intensi yang tinggi untuk kemajuan diri melalui wirausaha.

Adapun variabel atau konsep intensi berwirausaha didukung oleh (Kusuma & Warmika, 2016) sebagai berikut:

1. Saya memilih menjadi wirausaha dari pada bekerja.
2. Saya memilih berkarir sebagai wirausaha.
3. Saya melakukan perencanaan untuk berwirausaha.
4. Menurut saya, jika saya berwirausaha dapat memperoleh pendapatan yang lebih baik.

Selanjutnya, variabel atau konsep intensi berwirausaha yang di dukung oleh (Shen, Osorio & Settles, 2017) yaitu:

1. Saya telah serius mempertimbangkan untuk berwirausaha dalam waktu dekat atau jangka panjang.
2. Saya akan berusaha semaksimal mungkin untuk berwirausaha.

## **2.4 Penelitian Terdahulu**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti terdahulu mengenai dukungan keluarga, kebutuhan berprestasi dan intensi berwirausaha maka dapat diuraikan sebagai berikut:

### **2.4.1 Dukungan Keluarga**

Dalam penelitian ini dapat diidentifikasi hasil dari peneliti terdahulu mengacu pada konseptual model yang melihat pengaruh kreatifitas didukung oleh keluarga terhadap intensi berwirausaha. Penelitian Zampetakis dkk (2011) menunjukkan bahwa kreatifitas yang didukung dalam keluarga yaitu literatur kreatifitas menunjukkan bahwa keluarga dapat mendukung atau melumpuhkan kreatifitas individu. Penelitian ini menggunakan tiga item untuk menilai kreatifitas yang didukung dalam keluarga: 'Anggota keluarga saya selalu memikirkan gagasan baru untuk membuat kehidupan keluarga lebih mudah' (Diaken & Thomas, 2000), dan 'Saya dapat dengan bebas berbicara dengan anggota keluarga saya tentang gagasan baru' (Amabile, 1996).

### **2.4.2 Kebutuhan Berprestasi**

Penelitian yang telah dilakukan oleh Okyireh dan Simpeh (2017) mengeksplorasi empat dimensi (makna, kompetensi, pilihan, dampak) pemberdayaan psikologis dalam sampel enam wanita wiraswasta pedesaan di Amhrahia-Otinibi, sebuah desa di daerah Greater Accra Region, Ghana. Temuan menunjukkan bahwa wanita yang terlibat dalam kegiatan kewirausahaan menganggap bahwa pekerjaan tersebut lebih penting dan bermakna. Para wanita juga dilaporkan memiliki tingkat kompetensi yang cukup untuk mengelola bisnis sendiri. Selain itu, temuan tersebut menunjukkan bahwa perempuan memiliki tingkat otonomi dan kebebasan untuk mengelola bisnis yang lebih besar. Selain itu, pengusaha perempuan dilaporkan memiliki kontrol dan pengaruh signifikan atas apa yang terjadi di dalam bisnisnya. Temuan ini memberikan bukti awal bahwa wanita yang terlibat dalam aktivitas kewirausahaan merasa diberdayakan. Hasil ini memberi wawasan berharga untuk menggunakan kewiraswastaan sebagai alat strategis untuk memberdayakan perempuan di masyarakat.

Temuan penelitian Lee (1997) menunjukkan bahwa wanita yang memilih menjadi pengusaha sangat termotivasi oleh kebutuhan akan prestasi, diikuti oleh kebutuhan akan dominasi dan terakhir memiliki kebutuhan moderat untuk afiliasi dan otonomi. Ada perbedaan yang ditemukan antara kedua kelompok dalam kebutuhan akan afiliasi, otonomi, dominasi dan prestasi. Misalnya, wanita yang merupakan pengusaha sangat membutuhkan pencapaian dan dominasi. Namun, ada perbedaan yang signifikan dalam kebutuhan akan afiliasi dan otonomi.

### **2.4.3 Intensi Berwirausaha**

Penelitian yang telah dilakukan oleh Jati (2012) tentang motivasi wirausaha perempuan di kota Malang menunjukkan hasil variabel kebutuhan berprestasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap faktor pendorong intensi dan motivasi berwirausaha pada perempuan di kota Malang. Beberapa penelitian telah membuktikan bahwa dukungan keluarga dan teman memiliki pengaruh yang signifikan terhadap intensi berwirausaha (Henderson & Robertson, 2000; Turker & Selcuk, 2009).

Dukungan keluarga bisa dalam bentuk dukungan emosional dan atau akses terhadap modal dari teman dan keluarga (Honig & Davidsson, 2000; Baughn dkk,

2006). Misalnya, jika seseorang tahu bahwa dia mendapat dukungan kuat dari orang tua dan anggota keluarga, serta memiliki akses terhadap informasi bisnis, kesediaan individu untuk terjun ke bisnis baru akan cenderung ditingkatkan, sehingga rasa percaya diri individu akan meningkatkan (Ismail dkk, 2009). Penelitian sebelumnya telah menemukan hubungan yang signifikan antara dukungan keluarga dan niat kewirausahaan (Chen & He, 2011; Sesen, 2013; Turker & Selcuk, 2009).

## **2.5 Pengembangan Hipotesis Penelitian**

Untuk mengetahui bukti empiris apakah dukungan keluarga dan kebutuhan berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha, maka diperlukan beberapa hipotesis yang dapat digunakan dalam penelitian. Berikut adalah hipotesis yang akan digunakan:

### **2.5.1 Pengaruh Dukungan Keluarga terhadap Kebutuhan Berprestasi**

Dukungan sosial dari keluarga yang tinggi terhadap individu akan berdampak positif pada dukungan emosional, prestasi atau penghargaan, instrumental dan informatif (Honig & Davidsson, 2000; Baughn dkk, 2006). Apabila penghargaan untuk individu tersebut besar, maka rasa kepercayaan diri akan meningkat. Individu akan termotivasi untuk menghasilkan yang terbaik karena didasari atas kebutuhan prestasi yang tinggi (Suryana, 2001). Oleh karena itu, semakin tinggi dukungan keluarga, semakin tinggi pula kebutuhan berprestasi. Berdasarkan hal tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**Hipotesis 1: Dukungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap intensi kebutuhan berprestasi ibu rumah tangga di Jakarta.**

### **2.5.2 Pengaruh Dukungan Keluarga terhadap Intensi Berwirausaha**

Penelitian Zampetakis dkk (2011) menunjukkan bahwa kreatifitas individu sepenuhnya memediasi pengaruh kreativitas yang didukung keluarga terhadap wirausaha. Persepsi dukungan keluarga menunjukkan bahwa keluarga merupakan faktor penting yang memengaruhi proses wirausaha termasuk memulai bisnis (Aldrich & Cliff, 2003). Oleh karena itu, semakin tinggi dukungan keluarga maka

semakin tinggi intensi berwirausaha. Berdasarkan penelitian tersebut dan pengembangan nalar konsep, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**Hipotesis 2: Dukungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha ibu rumah tangga di Jakarta.**

### **2.5.3 Pengaruh Kebutuhan Berprestasi terhadap Intensi Berwirausaha**

Temuan penelitian Lee (1997) menunjukkan bahwa wanita yang memilih menjadi pengusaha sangat termotivasi oleh kebutuhan akan prestasi, diikuti oleh kebutuhan akan dominasi dan terakhir memiliki kebutuhan moderat untuk afiliasi dan otonomi. Menurut Indira (2008) kebutuhan akan prestasi berpengaruh signifikan terhadap keinginan seseorang untuk berwirausaha. Menurut Lambing dan Kuehl (2000) kebutuhan berprestasi merupakan tujuan yang ingin diraih seorang wirausaha untuk mendorong diri sendiri memberikan hasil atau karya yang terbaik. Oleh karena itu, semakin tinggi kebutuhan berprestasi maka semakin tinggi intensi berwirausaha. Berdasarkan penelitian tersebut dan pengembangan nalar konsep, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

**Hipotesis 3: Kebutuhan berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha ibu rumah tangga di Jakarta.**

## 2.6 Bagan Alur Berpikir

Bagan alur penelitian dapat dilihat pada Gambar 2.2 sebagai berikut:

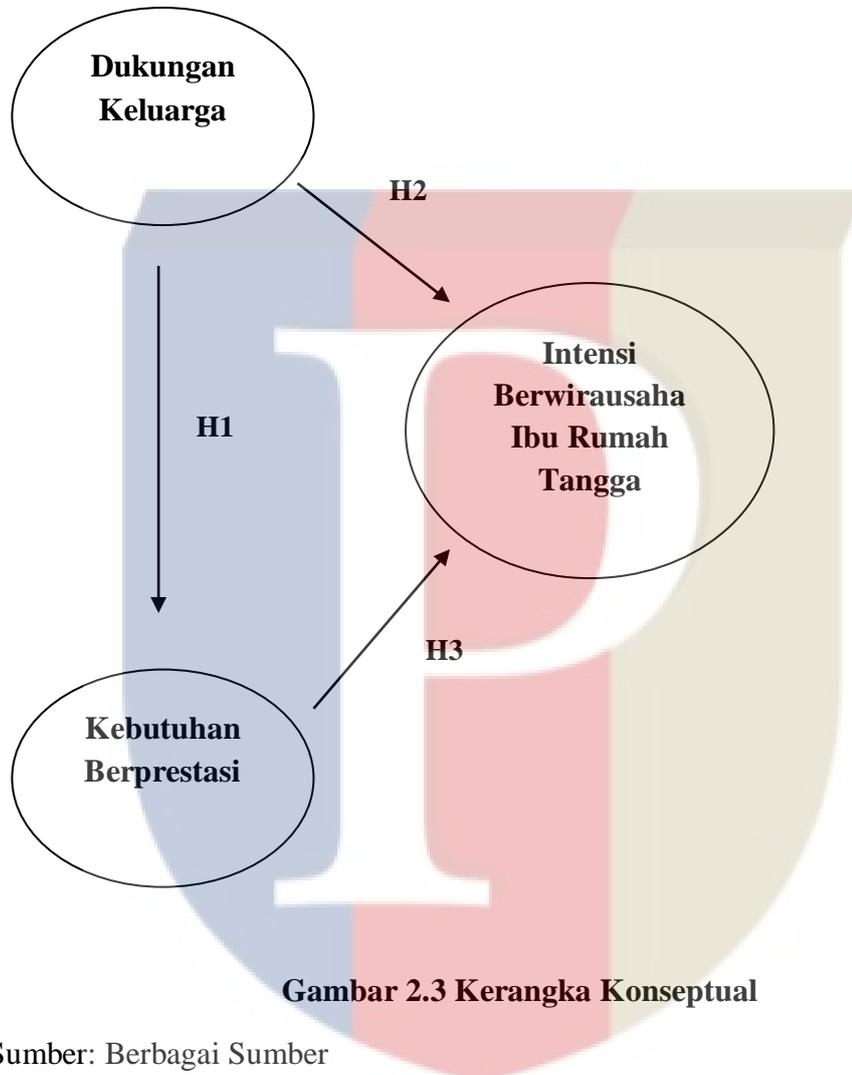
<p><b>Fakta</b></p> <p>Fenomena permasalahan didapatkan dari jumlah pelaku usaha ibu rumah tangga yang cenderung rendah di Indonesia. Penelitian ini berupaya menjawab permasalahan yang terjadi, sehingga diharapkan hasil penelitian yang dilakukan dapat meningkatkan jumlah wirausaha ibu rumah tangga di Jakarta.</p>
<p><b>Permasalahan</b></p> <p>Tidak sedikit juga wanita yang memilih fokus menjadi seorang ibu rumah tangga merawat anak-anaknya, melayani suami dan mengurus kebutuhan rumah tangga. Dengan kata lain, seluruh pendapatan keluarga berada di pihak suami. Dengan adanya perbedaan keinginan yang terjadi di kalangan ibu rumah tangga. Peneliti tertarik untuk mengetahui apakah faktor yang menjadi dasar keinginan seorang ibu rumah tangga menjadi wirausaha.</p>
<p><b>Teori</b></p> <p>Menurut McClelland (1987) dalam Saningputra dkk (2016), <b>Kebutuhan Prestasi</b> berada di antara kebutuhan akan penghargaan dan kebutuhan akan aktualisasi diri. Kebutuhan akan prestasi adalah dorongan untuk mengatasi hambatan, mengungguli dan berprestasi serta bertindak untuk mencapai standar yang lebih tinggi atau memuaskan. Individu tersebut dikarakteristikan sebagai pribadi yang tanggung jawab, berani mengambil keputusan serta resiko, dan meneliti lingkungannya secara aktif.</p> <p><b>Dukungan Keluarga</b></p> <p>Dukungan sosial dari keluarga yang tinggi terhadap individu akan berdampak positif pada dukungan emosional, prestasi atau penghargaan, instrumental dan informatif (Honig &amp; Davidsson, 2000; Baughn dkk, 2006). Beberapa penelitian telah membuktikan bahwa dukungan keluarga dan teman memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat kewirausahaan (Henderson &amp; Robertson, 2000; Turker &amp; Selcuk, 2009).</p> <p><b>Intensi Berwirausaha</b></p> <p>Dukungan relasional merupakan faktor penting dalam mengembangkan niat kewirausahaan. Beberapa penelitian telah membuktikan bahwa dukungan keluarga dan teman memiliki pengaruh yang signifikan terhadap niat kewirausahaan (Henderson &amp; Robertson, 2000; Turker &amp; Selcuk, 2009). Dukungan ini bisa dalam bentuk dukungan emosional dan atau akses terhadap modal dari teman dan keluarga (Honig &amp; Davidsson, 2000; Baughn dkk, 2006).</p>
<p><b>Hipotesis</b></p> <p>H1: Dukungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap kebutuhan berprestasi ibu rumah tangga di Jakarta.</p> <p>H2: Dukungan keluarga berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha ibu rumah tangga di Jakarta.</p> <p>H3: Kebutuhan berprestasi berpengaruh signifikan terhadap intensi berwirausaha ibu rumah tangga di Jakarta.</p>

**Gambar 2.2 Bagan Alur Berfikir**

Sumber: Berbagai Sumber

## 2.7 Kerangka Konseptual

Berdasarkan nalar konsep tersebut, rangkaian kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat di lihat pada Gambar 2.3 sebagai berikut:



**Gambar 2.3 Kerangka Konseptual**

Sumber: Berbagai Sumber