

**PENGARUH KEBUTUHAN AKAN PRESTASI, KEBUTUHAN AFILIASI, KEBUTUHAN
DOMINASI DAN KEBUTUHAN OTONOMI TERHADAP KESUKSESAN
ENTREPRENEUR WANITA DI KOTA SEMARANG**

Galuh Juniarto

Fakultas Ekonomi UNTAG Semarang
Email : galuh_juniarto@yahoo.co.id

Siti Aminah

Fakultas Ekonomi UNTAG Semarang
Email : s.aminah13@yahoo.co.id

ABSTRACT

The number of women entrepreneurs in Indonesia has been pretty much. Since its establishment on February 10, 1975, Indonesian Business Women Association (IWAPI) already has over 15,000 members in all provinces in Indonesia. Of these, the majority are small and medium entrepreneurs (97%) and only 3% which is a big business. Women who have high motivation, acting and working without guidance, has a high capability of internal controls as well as a tendency to succeed. Decisions made women showed the high personal and subjective.

The purpose of this study was to analyze the motivational factors to the success of women entrepreneurs in the city of Semarang. The method used in this study is a quantitative research method with multiple regression data analysis tools.

Its population is female entrepreneur in the city of Semarang. The total sample of 50, sampling carried out by non-random sampling technique sampling, the type used is based sampling or purposive sampling method of sample selection aims to certain considerations (judgment sampling).

From the results of the regression analysis can be obtained need for achievement, need for affiliation, and need for dominance affect the success of women entrepreneurs. The need for autonomy did not significantly affect the success of women entrepreneurs.

Keywords: Need for Achievement, Need for Affiliation, Need for Dominance, Need for Autonomy, success of entrepreneurship

ABSTRAK

Jumlah wanita pengusaha di Indonesia telah cukup banyak. Sejak berdirinya pada 10 Februari 1975, Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia (IWAPI) telah memiliki 15.000 lebih anggota yang tersebar di seluruh propinsi di Indonesia. Dari jumlah tersebut, sebagian besar merupakan pengusaha kecil dan menengah (97%) dan hanya 3% yang merupakan pengusaha besar. Perempuan yang memiliki motivasi tinggi, yang bertindak dan bekerja tanpa pengarahan, memiliki suatu kemampuan kontrol internal yang tinggi serta kecenderungan untuk berhasil. Pengambilan keputusan yang dibuat kaum perempuan menunjukkan adanya proses personal dan subyektif yang tinggi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor motivasional terhadap kesuksesan entrepreneur wanita di kota Semarang.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dengan alat analisis data Regresi Berganda. Populasinya adalah entrepreneur wanita di kota Semarang. Jumlah sampel sebanyak 50, pengambilan sampel dilaksanakan dengan teknik pengambilan sampel non random sampling, tipe yang digunakan adalah pengambilan sampel berdasarkan metode *purposive sampling* atau pemilihan sampel bertujuan dengan pertimbangan tertentu (*judgment sampling*).

Dari hasil analisis regresi dapat diperoleh kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, dan kebutuhan akan dominasi mempengaruhi kesuksesan *entrepreneur* wanita. Kebutuhan akan otonomi tidak signifikan mempengaruhi kesuksesan *entrepreneur* wanita.

Kata Kunci : Kebutuhan Berprestasi, Kebutuhan Afiliasi, Kebutuhan Dominasi, Kebutuhan Otonomi dan Kesuksesan berwirausaha

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Meningkatnya partisipasi wanita dalam sector bisnis adalah sebuah fenomena yang terjadi diseluruh dunia. Pada tahun 1997 *US Small Business Administration (SBA)* mencatat bahwa kaum perempuan memiliki 8,5 juta usaha kecil di negara ini, yang berarti satu diantara tiga usaha kecil yang ada. Secara keseluruhan mereka memperkerjakan 23,8 juta orang dan menghasilkan penjualan senilai AS \$ 3,1 triliun (Donohue, 2007).

Ada banyak penyebab mengapa terjadi pertumbuhan yang cepat dalam hal jumlah perempuan yang menjadi pengusaha. Pertama-tama pada umumnya kaum perempuan sudah lebih berpendidikan daripada keadaan beberapa dasawarsa lalu. Menurut Departemen Perdagangan Amerika Serikat, pada tahun 1970 hanya 8% perempuan yang lulus dari perguruan tinggi, dibandingkan dengan 14% laki-laki. Pada tahun 1990 angka itu meningkat menjadi 17,6% dibandingkan dengan 23% laki-laki. Perkembangan kepesertaan pendidikan kaum perempuan meningkat 4,8%, sedangkan lelaki naik hanya 2,8% (Donohue, 2007). Antara tahun 1987 – 1996, jumlah usaha yang dimiliki kaum perempuan naik sebesar 78% (Donohue, 2007). Menurut *National Foundation of women Business Owners*, pertumbuhan usaha milik kaum perempuan ini dua kali lebih cepat dibandingkan milik kaum lelaki.

Jumlah wanita pengusaha di Indonesia telah cukup banyak. Sejak berdirinya pada 10 Februari 1975, Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia (IWAPI) telah memiliki 15.000 lebih anggota yang tersebar di seluruh propinsi di Indonesia. Dari jumlah tersebut, sebagian besar merupakan pengusaha kecil dan menengah (97%) dan hanya 3% yang merupakan pengusaha besar (<http://www.iwapi.or.id> dalam Nurul Indarti, 2007). Jumlah tersebut sangat mungkin akan bertambah sejalan dengan waktu.

Motivasi sebagai salah satu aspek personalitas merupakan faktor penting yang berperan mendorong kesuksesan seorang pengusaha. Penelitian tentang variabel-variabel dalam motivasi berwirausaha, seperti kebutuhan berprestasi, kebutuhan berafiliasi, kebutuhan akan dominasi, kebutuhan akan otonomi yang mempengaruhi kesuksesan pengusaha wanita merupakan hal yang penting dan belum cukup banyak dilakukan.

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pengaruh kebutuhan akan prestasi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita di Kota Semarang.
2. Bagaimanakah pengaruh kebutuhan akan afiliasi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita di Kota Semarang.
3. Bagaimanakah pengaruh kebutuhan akan dominasi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita di Kota Semarang.
4. Bagaimanakah pengaruh kebutuhan akan otonomi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita di Kota Semarang.

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Menganalisis pengaruh kebutuhan berprestasi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita
2. Menganalisis pengaruh kebutuhan akan afiliasi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita
3. Menganalisis pengaruh kebutuhan akan dominasi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita
4. Menganalisis pengaruh kebutuhan akan otonomi terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita

TINJAUAN PUSTAKA

Kebutuhan Berprestasi

Definisi motivasi menurut Robbins (2006) adalah sebagai kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi ke arah tujuan-tujuan organisasi, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi suatu kebutuhan individual. Definisi tersebut memfokuskan ke tujuan organisasi agar mencerminkan minat tunggal dalam perilaku yang berkaitan dengan minat kerja. Ketiga unsur kunci dalam definisi tersebut adalah upaya, tujuan organisasi, dan kebutuhan.

Teori Kebutuhan McClelland memfokuskan pada ketiga kebutuhan, yaitu :

1. Kebutuhan akan prestasi: Dorongan untuk mengungguli, berprestasi sehubungan dengan seperangkat standart, bergulat untuk sukses.
2. Kebutuhan akan afiliasi : Hasrat untuk hubungan antar pribadi yang ramah dan karib.
3. Kebutuhan akan kekuasaan: Kebutuhan untuk membuat orang-orang lain berperilaku dalam suatu cara yang orang-orang itu tanpa dipaksa tidak akan berperilaku demikian.

Mengacu McClelland dalam Robbins (2006), kebutuhan akan prestasi merupakan salah satu faktor kritis yang menentukan tingkat kinerja seseorang. McClelland menyatakan bahwa seseorang yang mempunyai kebutuhan akan prestasi yang tinggi mempunyai keinginan yang kuat untuk sukses. Menurutnya, ada tiga atribut yang melekat pada seseorang yang mempunyai kebutuhan akan prestasi yang tinggi, yaitu (a) menyukai tanggung jawab pribadi dalam mengambil keputusan, (b) Mau mengambil resiko sesuai dengan kemampuannya, dan (c) memiliki minat untuk selalu belajar dari keputusan yang telah diambil. Sengupta dan Debnath (1994) dalam penelitiannya di India menemukan bahwa kebutuhan akan prestasi mempunyai pengaruh besar dalam tingkat kesuksesan seseorang entrepreneur.

Kebutuhan Berafiliasi

Pada dasarnya, kebutuhan akan afiliasi berkaitan dengan pemeliharaan sikap yang hangat dan bersahabat dalam berhubungan dengan orang lain. Hill dalam Nurul Indarti (2006) memberikan kerangka kerja yang komprehensif untuk meneliti motif afiliasi dengan mengidentifikasi empat alasan seseorang melakukan kontak social, yaitu pengaruh positif, perhatian atau penghargaan, dukungan emosional, dan perbandingan social. Beberapa penelitian menemukan bahwa orang dengan kebutuhan akan afiliasi yang moderat cenderung dapat menjadi manajer atau asisten yang efektif daripada mereka yang mempunyai kebutuhan akan afiliasi yang rendah atau tinggi (Boyatzis dalam Indarti 2006)

Lebih lanjut Lee (1997) menyatakan bahwa orang dengan kebutuhan akan afiliasi yang tinggi lebih menyukai berkumpul dengan orang lain. Kecenderungan ini cocok untuk peran karyawan pada perusahaan besar, kompleks, dan birokratis.

Kebutuhan akan dominasi

Dorongan untuk mendominasi hadir dalam keinginan seseorang untuk mengendalikan emosi dan perilaku orang lain. Orang dengan kebutuhan akan dominasi yang tinggi cenderung mencari kesempatan untuk memimpin dan lebih menyukai mengendalikan orang dan urusan lain (Murray, 1933 dalam Indarti 2006)

Lebih lanjut Lee(1997) menjelaskan bahwa orang dengan kebutuhan akan dominasi yang tinggi akan selalu menjaga atau berusaha mencapai kendali untuk mempengaruhi orang lain, sehingga sebagai akibatnya situasi hirarkis seperti yang ditemukan dalam organisasi yang besar dan komplek akan cocok untuk orang seperti ini. Penelitian dalam bidang ini menemukan bahwa orang yang menjadi pucuk pimpinan dalam sebuah bisnis biasanya dimotivasi oleh kebutuhan akan dominasi yang tinggi.

Kebutuhan akan Otonomi

Menurut Murray (1938) dalam Nurul Indarti (2007) kebutuhan akan otonomi akan mengendalikan orang yang tidak menginginkan dirinya untuk memimpin atau dipimpin, orang cenderung ingin bekerja dengan caranya sendiri, tidak dipengaruhi dan didorong oleh lain dan kebutuhan ekonomi ini muncul sebagai pemberontakan terhadap atau pelarian dari kontrol orang lain. Orang dengan kebutuhan otonomi yang tinggi biasanya lebih menyukai kerja mandiri, lebih tidak peduli terhadap

opini dan aturan orang lain, dan lebih menyukai untuk membuat keputusan sendiri (Atkinson 1958 dalam Nurul Indarti 2007)

Karakteristik Wirausahawan

Schumpeter (1934) dalam Nurul Indarti (2007) mendefinisikan *entrepreneur*/wirausahawan adalah yang memiliki kombinasi baru, dan mengakibatkan diskontinuitas. Kombinasi yang baru meliputi barang baru atau kualitas barang, metode produksi baru, membuka pasar baru, penggunaan sumber daya baru atau reorganisasi industri. Definisi lain dikemukakan oleh Bygrave dan Hofer (1991) yang mengatakan bahwa *entrepreneur* / wirausahawan adalah orang yang mempresepsikan kesempatan dan menciptakan suatu organisasi untuk mencapai kesempatan tersebut. Selanjutnya Zimmerer dan Scarborough (1996) mengatakan bahwa *entrepreneur*/kewirausahaan merupakan keahlian seorang dalam menghadapi resiko dimasa mendatang dan tumbuh untuk mendapatkan profit dengan menggunakan seluruh sumber daya yang dimiliki sehingga mengalami peningkatan terhadap usaha tersebut.

Berdasarkan pengertian tersebut, *entrepreneur* mempunyai empat karakteristik yaitu :

1. Menjalankan sebuah bisnis yang memiliki kemungkinan menghasilkan keuntungan.
2. Berani menanggung dan menerima resiko bisnis tersebut di masa-masa mendatang.
3. Bisnis yang sedang ditekuni akan mempunyai kesempatan tumbuh.
4. Perusahaan akan membuat inovasi dan terjadi kapitalisasi bisnis tersebut.

Kao (1991) menyebutkan bahwa *entrepreneur* memiliki sebelas karakteristik, yaitu:

1. Total komitmen, penentu, dan melindungi.
2. Dorongan untuk mendapatkannya dan bertumbuh.
3. Orientasi kepada kesempatan dan tujuan.
4. Mempunyai inisiatif dan tanggungjawab personal.
5. Pemecah persoalan secara terus menerus.
6. Memiliki realisme dan dapat bercengkerama (humor).
7. Selalu mencari dan menggunakan umpan balik
8. Selalu berfokus pada internal.
9. Menghitung dan mencari resiko tersebut.
10. Kebutuhan yang kecil untuk status dan kekuasaan.
11. Memiliki integritas dan rehabilitas.

Ucbasaran, et al (2000) mengidentifikasi beberapa tipe *entrepreneur*/ wirausahawan yaitu;

1. *Nascententrepreneur*, yaitu wirausahawan yang memulai sebuah bisnis baru.
2. *Noviceentrepreneur*, yaitu wirausahawan yang tidak mempunyai pengalaman bisnis, baik sebagai pendiri, pewaris, maupun pembeli sebuah bisnis.
3. *Habitual entrepreneur*, yaitu wirausahawan yang memiliki pengalaman bisnis, baik sebagai pendiri, pewaris, maupun pembeli sebuah bisnis.
4. *Serial entrepreneur*, yaitu wirausahawan yang sebelumnya menjual atau menutup bisnis yang dipunyainya tetapi kemudian mewarisi, mendirikan dan atau membeli bisnis baru yang lain.
5. *Portofolioentrepreneur*, yaitu wirausahawan yang tetapmemiliki bisnis asal dan dikemudian hari mewarisi, mendirikan, dan atau membeli bisnis lain.

Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel penelitian disajikan dalam Tabel 1, sebagai berikut :

Tabel 1
Definisi Operasional Variabel

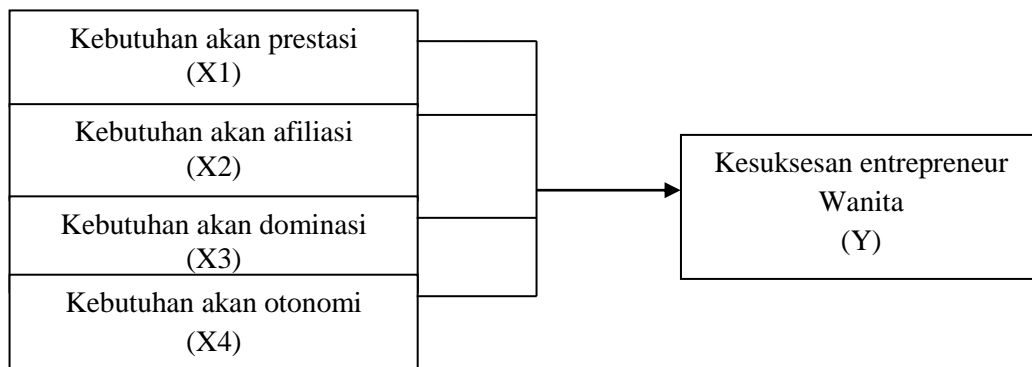
Variabel	Indikator
Kebutuhan Akan Prestasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengerjakan tugas-tugas yang cukup sulit dengan sangat baik 2. Berusaha keras meningkatkan prestasi kerja 3. Berani mengambil resiko (yang sedang) dan berfikir keras untuk selalu dapat bekerja dengan baik 4. Mencari tanggung jawab tambahan dalam tugas-tugas yang dibebankan 5. Berusaha melakukan sesuatu dengan lebih baik dari pada yang dilakukan oleh rekan atau kolega
Kebutuhan akan Afiliasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berusaha untuk bekerja dalam kelompok 2. Memperhatikan perasaan orang lain dalam pekerjaan 3. Lebih menyukai mengerjakan pekerjaan sendiri dan orang lain mengerjakan pekerjaannya mereka 4. Mengemukakan ketidaksetujuan dengan orang lain secara terbuka 5. Berbincang-bincang tentang masalah diluar bisnis dengan orang lain
Kebutuhan akan Dominasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya selalu mencari peran aktif dalam kepemimpinan kelompok 2. Saya menghindari usaha yang mempengaruhi orang lain agar melihat sesuatu sesuai dengan cara pandang saya 3. Saya selalu mengatur dan mengarahkan aktivitas orang lain 4. Saya berusaha dengan sungguh-sungguh untuk mendapatkan lebih banyak kendali terhadap seluruh aktivitas dalam bekerja 5. Saya berusaha sungguh-sungguh untuk memegang komando ketika bekerja dengan kelompok
Kebutuhan Akan Otonomi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Berusaha menjadi penguasa bagi diri sendiri dalam setiap tugas yang diberikan 2. Bekerja dengan cara yang disukai tanpa mempedulikan pendapat orang lain 3. Menganggap diri sendiri sebagai tim/kelompok dalam pekerjaannya 4. Tidak mempedulikan aturan yang menghalangi kebebasan personal 5. Berusaha melakukan yang terbaik untuk bekerja sendirian dalam setiap pekerjaan
Kesuksesan Berwirausaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Saya puas dengan pertumbuhan pendapatan bisnis 2. Saya puas dengan waktu yang diperlukan untuk mencapai BEP (titik Impas) 3. Saya puas dengan pertumbuhan pendapatan bisnis 4. Saya puas dengan waktu yang diperlukan untuk mencapai BEP (titik Impas)

Sumber : Dikembangkan untuk penelitian (2013)

Model Penelitian

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan landasan teori yang ada, model penelitian yang dikembangkan dalam penelitian disajikan pada Gambar 1 sebagai berikut :

Gambar 1
Model Penelitian



Sumber : Dikembangkan untuk penelitian (2013)

Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pengembangan model penelitian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Kebutuhan akan prestasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita di Kota Semarang.
2. Kebutuhan akan afiliasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita di Kota Semarang.
3. Kebutuhan akan dominasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita di Kota Semarang.
4. Kebutuhan akan otonomi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesuksesan *entrepreneur* wanita. di Kota Semarang.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh *entrepreneur* wanita di Kota Semarang. Pengambilan sampel dilaksanakan dengan teknik pengambilan sampel non random sampling, tipe yang digunakan adalah pengambilan sampel berdasarkan metode *purposive sampling* atau pemilihan sampel bertujuan dengan pertimbangan tertentu (*judgment sampling*). Kriteria yang digunakan dalam pertimbangan yaitu wanita yang sudah menjadi *entrepreneur* selama dua tahun. Berdasarkan kriteria tersebut di atas diperoleh sampel berjumlah 50 *entrepreneur* wanita.

Pengukuran Variabel

Pengukuran variabel dalam penelitian ini mengacu pada skala interval yang diberi rentang variasi pilihan, dari pilihan yang sangat tidak setuju (STS) sampai dengan jawaban sangat setuju (SS) sebanyak tujuh kemungkinan.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui survey menggunakan kuesioner. Data yang diperoleh dipilahkan, dinilai, dihitung dan dianalisis sesuai dengan rencana penelitian.

Metode Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini meliputi Uji kualitas data (uji validitas dan reliabilitas), uji asumsi klasik (Normalitas, multikolonieritas, heterocedastisitas), analisis regresi berganda, uji kebaikan model (Uji F dan koefisien determinasi), Uji hipotesis (Uji t).

Uji Asumsi Klasik

a. Pengujian multikolonieritas

Uji Multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (Ghozali, 2006). Uji multikolonieritas dilakukan dengan melihat *Tolerance Value* dan *VIF (Variance Inflation Factor)* 10, yang mana apabila nilai *Tolerance Value* dibawah 0,10 dan VIF di atas 10, maka data mengalami gejala multikolonieritas (Ghozali, 2005).

b. Uji Normalitas Data

Uji normalitas menguji apakah dalam sebuah model regresi yang mengasumsikan bahwa setiap residual didistribusikan secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah tiap residual didistribusikan secara normal. Untuk menguji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji statistik non-parametrik *Kolmogorov-Smirnov* (Ghozali, 2005)

c. Pengujian gejala *heterocedasticity*

Pengujian ini dilakukan dengan maksud untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi adanya ketidaksamaan *varians* dari residual suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *varians* tersebut tetap, maka disebut *homocedasticity*, dan jika berbeda maka disebut *heterocedasticity*. Uji *heterocedasticity* dalam penelitian ini menggunakan uji *Glejser*.

Uji Kebaikan Model (*Goodness of Fit Model*)

a. Uji F

Pengujian ini dilakukan untuk membuktikan secara statistik bahwa keseluruhan koefisien regresi variabel independen Kebutuhan prestasi, afiliasi, dominasi, dan otonomisignifikan dalam menentukan variabel dependen Kesuksesan wirussaha wanita. Kriteria pengujiannya dengan membandingkan antar nilai F-hitung dengan F-tabel pada derajat kepercayaan 5 % (Ghozali, 2005).

b. Uji keeratan hubungan (koefisien determinasi)

Koefisien determinasi merupakan ukuran untuk mengetahui kesesuaian atau ketepatan antara nilai dugaan atau garis regresi dengan data sampel. Koefisien determinasi didefinisikan sebagai bagian dari keragaman total variabel tak bebas Y (variabel yang dipengaruhi atau variabel dependen) yang dapat diterangkan atau diperhitungkan oleh keragaman variabel bebas X (variabel yang mempengaruhi atau variabel independen). Semakin besar koefisien determinasi menunjukkan semakin baik kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen (Ghozali,2005)

Analisis Model Regresi Linier

Model Regresi didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal variabel independen dengan variabel dependen (Ghozali,2005) dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$$

di mana:

Y : Kesuksesan

α : Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$: Parameter

X_1, X_2, X_3, X_4 : Variabel Independent (Kebutuhan prestasi, afiliasi, dominasi, dan otonomi)

e : Residual

Uji Hipotesis

Uji t

Uji t digunakan untuk menguji tingkat signifikansi pengaruh Kebutuhan prestasi, afiliasi, dominasi, dan otonomiterhadap Kesuksesan berwirausaha. Kriteria pengujiannya dengan membandingkan antar nilai t-hitung dengan t-tabel pada derajat kepercayaan 5 % (Ghozali, 2006).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas dan Reliabilitas

Dari uji validitas dapat diketahui bahwa indikator-indikator dari variabel kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, kebutuhan akan dominasi, kebutuhan akan otonomi dan kesuksesan mempunyai koefisien *product moment* yaitu r-hitung yang lebih besar dari r-tabel yaitu sebesar 0,213, begitu juga dilihat dari signifikansinya semua signifikan pada tingkat kesalahan 5%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa indicator-indikator yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan valid.

Dari uji reliabilitas menunjukkan bahwa masing-masing variabel adalah reliable. Hal itu dibuktikan dengan nilai *r cronbach alpha* pada masing-masing variabel kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, Kebutuhan akan dominasi, kebutuhan akan otonomi, dan kesuksesan lebih besar dari nilai standarisasi sebesar 0,6. Dengan demikian pada pengujian terhadap variabel-variabel tersebut adalah reliable, sehingga dapat dilakukan pada pengujian selanjutnya.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinieritas

Dari hasil perhitungan pada Tabel 2 diketahui nilai *Tolerance* menunjukkan tidak ada variabel independen yang memiliki nilai *Tolerance* < 0,10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas. Hasil perhitungan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) juga menunjukkan hal yang sama, yaitu tidak ada satupun variabel independen yang memiliki nilai VIF > 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel independen dalam model regresi.

Tabel 2
Uji Multikolinieritas

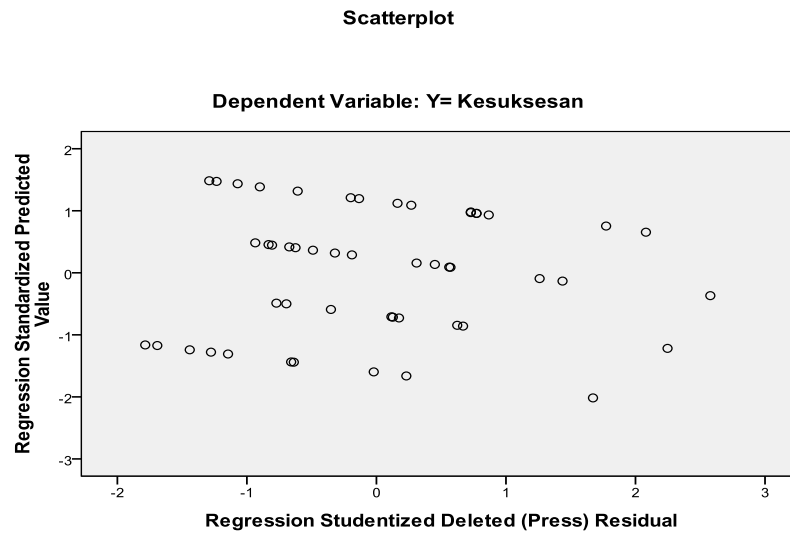
Variabel	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Kebutuhan akan Prestasi (X1)	.348	2.870
Kebutuhan akan Afiliasi (X2)	.907	1.102
Kebutuhan akan Dominasi (X3)	.345	2.898
Kebutuhan akan Otonomi (X4)	.991	1.009

Sumber: Data primer yang diolah 2013

Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan uji Heterokedastisitas pada Gambar 2 diketahui bahwa tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Gambar 2
Hasil Uji Heteroskedastisitas

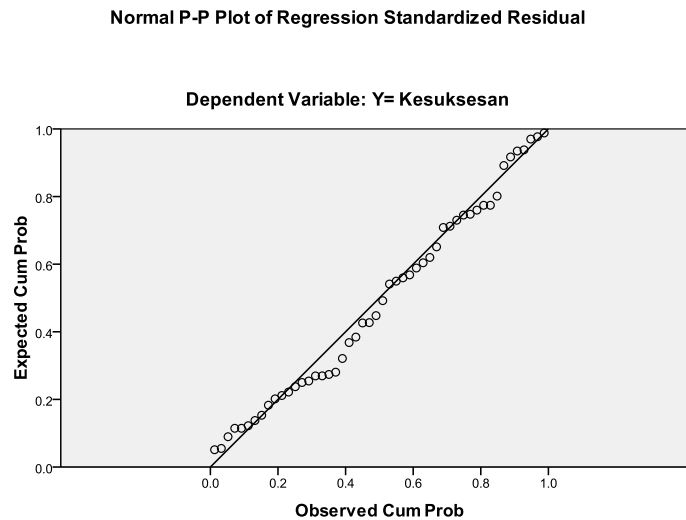


Sumber : Data primer yang diolah (2013)

Uji Normalitas

Hasil uji normalitas dapat dilihat pada gambar 3.

Gambar 3
Normal Plot



Sumber : Data primer yang diolah (2013)

Berdasarkan Gambar 3 diketahui bahwa data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

**Uji Kebaikan Model
Koefisien Determinasi**

Hasil koefisien determinasi disajikan dalam Tabel 3, sebagai berikut:

**Tabel 3
Koefisien Determinan**

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.968	.938	.932

Sumber : Data primer yang diolah (2013)

Berdasarkan *output* SPSS regresi linier berganda yang ditampilkan pada Tabel 3 dapat diketahui bahwa besarnya nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,932 yang berarti bahwa variabel kesuksesan dapat dijelaskan oleh variabel kebutuhan akan prestasi, afiliasi, dominasi, dan otonomi sebesar 0,932 atau 93,2%. Sedangkan sisanya yang 6,8% dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak termasuk dalam model regresi.

Uji F

Adapun hasil uji ANOVA atau F test dapat dilihat pada tabel 4 berikut:

**Tabel 4
Hasil Uji F**

Model	Df	F	Sig
Regression	4	169,207	.000
Residual	45		

Sumber : Data primer yang diolah (2013)

Tabel uji ANOVA atau F tes menghasilkan nilai F hitung sebesar 169,207 dengan tingkat signifikansi 0,000. Karena probabilitas signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi kesuksesan entrepreneur wanita .atau dapat dikatakan bahwa variabel kebutuhan akan prestasi, afiliasi, dominasi, dan otonomi berpengaruh terhadap kesuksesan entrepreneur wanita. Hasil analisis regresi linier berganda yaitu pengaruh variabel dependen terhadap variabel independen ditunjukkan pada Tabel 5berikut:

**Tabel 5
Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Unstandardized Coefficients		t	Sig
	B	Std Error		
Constant	3.959	1.075	3.683	.001
X1= Kebutuhan akan Prestasi	.085	.020	4.208	.000
X2 = Kebutuhan akan Afiliasi	.143	.021	6.679	.000
X3 = Kebutuhan akan Dominasi	.689	.059	11.585	.000
X4 = Kebutuhan akan Otonomi	.014	.015	.894	.376

Sumber : Data primer yang diolah (2013)

Berdasarkan Tabel 5 diketahui bahwa persamaan regresi linier berganda adalah:

$$Y = 3,959 + 0,085 X1 + 0,143 X2 + 0,689 X3 + 0,014 X4 + e$$

Dari hasil analisis atau persamaan regresi diatas dapat diketahui bahwa variabel bebas yang paling berpengaruh adalah variabel kebutuhan akan dominasi dengan koefisien regresi 0,689 artinya bahwa

kebutuhan akan dominasi mempunyai pengaruh positif terhadap kesuksesan entrepreneur, semakin tinggi kebutuhan akan dominasi semakin sukses. Kebutuhan akan afiliasi juga mempunyai pengaruh positif terhadap kesuksesan entrepreneur hal ini ditunjukkan dengan koefisien regresi sebesar 0,143. Kemudian kebutuhan akan prestasi mempunyai koefisien regresi sebesar 0,085, artinya variabel kebutuhan akan prestasi berpengaruh positif terhadap kesuksesan entrepreneur, semakin kebutuhan akan prestasi semakin sukses. Adapun variabel yang berpengaruh positif terhadap kesuksesan entrepreneur dan paling kecil adalah variabel kebutuhan akan otonomi dengan koefisien regresinya sebesar 0,014.

Pengujian Hipotesis

Uji hipotesis pengaruh antara variabel dependen dengan variabel independen ditunjukkan oleh nilai signifikansi koefisien regresi variabel independen yang dibandingkan dengan nilai $\alpha = 0,05$. Jika nilai signifikansi $<$ dari $\alpha = 0,05$, maka hipotesis penelitian akan diterima, sebaliknya jika nilai signifikansi $>$ dari $\alpha = 0,05$, maka hipotesis penelitian akan ditolak. Hasil tampilan output SPSS pada tabel 1 dengan jelas menunjukkan bahwa koefisien regresi variabel independen kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, dan kebutuhan akan dominasi secara statistik signifikan mempengaruhi variabel independen kesuksesan entrepreneur. Hal ini tampak dari probabilitas signifikansi masing-masing variabel yaitu sebesar 0,000 di bawah tingkat kepercayaan 5% atau $\alpha = 0,05$. Dengan demikian hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nul ditolak.

Adanya pengaruh positif variabel kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, dan kebutuhan akan dominasi secara parsial terhadap variabel kesuksesan entrepreneur menunjukkan bahwa semakin tinggi kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan afiliasi, dan kebutuhan akan dominasi maka akan semakin sukses entrepreneur.

Dari Tabel 5 juga diketahui bahwa variabel independen kebutuhan akan otonomi secara statistik tidak signifikan berpengaruh terhadap variabel kesuksesan entrepreneur, hal ini tampak dari nilai probabilitas yaitu sebesar 0,376 di atas tingkat kepercayaan 5% atau $\alpha = 0,05$. Dengan demikian hipotesis alternatif ditolak dan hipotesis nul diterima.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian analisis regresi secara parsial dapat disimpulkan:

- 1 Kebutuhan akan prestasi mempengaruhi kesuksesan *entrepreneur* wanita secara signifikan dan positif. Hal ini berarti bahwa semakin terpenuhi kebutuhan akan prestasi semakin tinggi tingkat kesuksesannya.
- 2 Kebutuhan akan afiliasi mempengaruhi kesuksesan *entrepreneur* wanita secara signifikan dan positif. Hal ini berarti bahwa semakin terpenuhi kebutuhan akan afiliasi semakin tinggi tingkat kesuksesannya.
- 3 Kebutuhan akan dominasi mempengaruhi kesuksesan *entrepreneur* wanita secara signifikan dan positif. Hal ini berarti bahwa semakin terpenuhi kebutuhan akan otonomi semakin tinggi tingkat kesuksesannya.
- 4 Kebutuhan akan otonomi tidak signifikan mempengaruhi kesuksesan *entrepreneur* wanita.

Saran-saran

- 1 Pihak yang berkompeten dengan perkembangan entrepreneur khususnya *entrepreneur* wanita, seperti IWAPI, Universitas, pemerintah, organisasi non pemerintah, dan jasa pengembangan bisnis harus memahami faktor-faktor yang berpengaruh terhadap kesuksesan entrepreneur wanita untuk memberikan bantuan asistensi kepada entrepreneur wanita.
- 2 Meskipun *entrepreneur* wanita dipengaruhi oleh faktor-faktor yang digunakan dalam penelitian ini, tetap ada kemungkinan adanya pengaruh dari faktor lain. Penambahan faktor potensial lain yang mempengaruhi *entrepreneur* wanita dan jumlah sampel dapat menaikkan persentase total dari varians yang dijelaskan.

DAFTAR PUSTAKA

- Brisco R, 2000, *Turning Analog Women Into A Digital Work Force*. White Paper, diakses melalui :<http://www.rosemarybrisco.com>
- Donohue,T., 2007, Perempuan Pengusaha di Tengah Arus Utama (wawancara), *Jurnal Reformasi Ekonomi*, Vol, 8 (1), pp.2-5
- Ghozali,I. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. 3th. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.Semarang.
- Gibb, A. (2007),”Mendidik Pengusaha Masa Depan”. *Jurnal Reformasi Ekonomi*, Vol, 8 (1), 77-77
- Indarti, Nurul, 2007, *Entrepreneurship dan Usaha Kecil Menengah diIndonesia*, Ardana Media.
- Jalbert,S.E., 2007, Tampilnya Perempuan Pengusaha di Seluruh Dunia. *Jurnal Reformasi Ekonomi*, Vol, 8 (1),pp. 6-11
- Lee, J. (1997), “The Motivation of Women Entrepreneurs in Singapore”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 3(2), pp. 93-110
- Misra, S and E. S. Kumar, 2000,”Entrepreneurial Resourcefulness, A proximalConceptualization of entrepreneurial Behavior”, *The Journal of Entrepreneurship*, 9(2), pp. 135-155
- Robbins, Stephen, 2006, *Perilaku Organisasi Konsep-Kontroversi-Aplikasi*, Edisi Bahasa Indonesia,PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Sekaran, Uma. 2006, *Metodologi Penelitian untuk Bisnis*. 4th. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Sengupta, S. K., and S. K. Debnath, 1994. “Need of Achivement and entrepreneurial success: A Study of Entrepreneurs in two Rural Industries in West Bengal”. *The Journal of Entrepreneurship*, 3(2), pp. 191-203
- Suharsimi Arikunto,2002, *Manajemen Penelitian*, Edisi Baru, Rineka Cipta, Jakarta.
- Usbasaran, D., P. Weshtead, dan M. Wright, 2000, *The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues*. Proceeding of the Tenth Global Entrepreneurship Conference.
- Zimmerer, Thomas W & Norman Scarborough, 1996, *Entrepreneurship the New Venture Formation*. Singapore:Prentice-Hall International Inc.
- Zulkarnain,2006, *Kewirausahaan Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah dan Penduduk Miskin*, Adi Cita.