

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 KAJIAN PUSTAKA**

##### **2.1.1 Perilaku Kewirausahaan**

Istilah wirausaha merupakan gabungan dari dua suku kata, yaitu Wira dan Usaha. Wira berarti satria, patriot, berani, teladan, pejuang atau pahlawan. Sedangkan Usaha berarti upaya suatu pengerahan tenaga, penyelenggaraan atau penggunaan segala sumber daya. Wirausaha dapat diartikan sebagai pengerahan segala daya atau sumber daya dengan penuh keberanian.

##### **2.1.1.1 Pengertian Perilaku Kewirausahaan**

Pengertian wirausaha Adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya cara kerja, teknologi, dan dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih besar (InPres No. 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan) Kewirausahaan

Menambahkan daya tampung karyawan sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran. Sebagai penggerak pembangunan sosial, pribadi, lingkungan, pemeliharaan lingkungan dan kesejahteraan. Mendidik masyarakat agar hidup hemat dan efisien. Memberikan pengawasan tentang bagaimana harus bekerja keras, dan tekun. Memberi pendidikan pada para karyawan agar berdisiplin, tekun, dan jujur dalam pekerjaan. Mampu memberikan bantuan kepada oranglain,

baik dalam bentuk pekerjaan maupun sumbangan. Sebagai contoh bagi masyarakat sebagai pribadi yang unggul dan patut menjadi teladan

Selain itu menurut beberapa para ahli berikut pengertian perilaku kewirausahaan

**Eddy Soeryanto Soegoto**

bahwa kewirausahaan atau entrepreneurship adalah usaha kreatif yang dibangun berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberi manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain.

**Faiq Baihaqi (2013)**

Wirausaha 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 maupun untung besar.

**Habib Amin (2012)**

Kewirausahaan adalah hal-hal yang terkait dengan wirausaha. Sedangkan wira berarti keberanian dan usaha berarti kegiatan bisnis yang komersial atau non komersial, Sehingga kewirausahaan dapat pula diartikan sebagai keberanian seseorang untuk melaksanakan suatu kegiatan bisnis.

**Suryana (2013:2)**

Kewirausahaan merupakan hasil dari suatu disiplin, proses sistematis penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

**2.1.1.2 Jenis-Jenis Perilaku Kewirausahaan**

1. Memulai inisiatif berarti memiliki pola pikir yang luas dan kreatif serta suatu tekad yang bulat ingin berwirausaha.

2. Mengorganisasi dan mereorganisasi mekanisme sosial/ekonomi untuk merubah sumber daya dan situasi dengan cara praktis.

Artinya seorang wirausaha harus mampu merubah semua faktor yang mempengaruhi dalam kelangsungan usahanya secara praktis untuk menunjang kelancaran usahanya.

3. Diterimanya resiko

Seorang wirausaha juga harus bisa meenerima segala resiko dalam menjalankan usahanya yaitu suatu kegagalan dalam usahanya.

#### **2.1.1.3 Manfaat Perilaku Kewirausahaan**

1. Manfaat perilaku kewirausahaan yang pertama adalah menciptakan lapangan pekerjaan sehingga akan mengurangi pengangguran.
2. Manfaat perilaku kewirausahaan yang kedua adalah sebagai pemberi teladan agar terus bekerja keras, tekun, disiplin dan lain-lain.
3. Manfaat perilaku kewirausahaan yang ketiga adalah mendidik para karyawannya menjadi orang yang mandiri, disiplin, tekun, kerja keras, jujur, dan teliti dalam bekerja.
4. Manfaat perilaku kewirausahaan yang keempat adalah untuk mendidik masyarakat agar hidup secara efisien, tidak boros atau berfoya-foya.

#### **2.1.1.4 Indikator Perilaku Kewirausahaan**

Steade dalam Lupiyoadi, 2005,9 mengatakan ada lima tingkah laku dari wirausaha:

1. Purposeful, menetapkan tujuan dan mencapainya

2. Persuasive, dapat mempengaruhi orang lain untuk membantunya dalam mencapai tujuan.
  3. Persistent, mencapai tujuan secara bertahap walau kadang melewati masa sulit. Kegagalan dan kekecewaan tidak dapat menghalangi usahanya.
  4. Presumptuous, berani bertindak sesuai keinginannya disaat orang lain masih ragu. Berani mengambil resiko yang sudah diperhitungkan dalam menggunakan pendekatan yang inovatif.
  5. Perceptive, mampu mengerti kaitan antara serangkaian pilihan dalam pencapaian tujuan
- Menurut Leland E. Hinsie dalam Alma 2013, “Character is defined as the pattern of behavior characteristic for a given individual”. Sifat-sifat watak dapat Universitas Sumatera Utara 12 disampaikan dengan sifat dan perilaku. Teori perilaku dalam Fadiati 2011, menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan seseorang adalah hasil dari sebuah kerja yang bertumpu pada konsep dan teori bukan karena sifat kepribadian seseorang atau berdasarkan intuisi. Jadi menurut teori ini kewirausahaan dapat dipelajari dan dikuasai secara sistematis dan terencana. Seorang wirausaha merupakan individu yang mempunyai ciri dan watak untuk berprestasi lebih tinggi dari kebanyakan individu-individu lainnya, hal ini dapat dilihat dalam David dalam Mudjiarto, 2006 menyatakan ada 9 karakteristik utama yang terdapat dalam diri seorang wirausaha yang meliputi:
1. Dorongan berprestasi, yaitu semua wirausaha yang berhasil memiliki keinginan besar untuk mencapai suatu prestasi.
  2. Bekerja keras, yaitu sebagian besar wirausahawan “mabuk kerja”, demi mencapai sasaran yang ingin dicita-citakan.
  3. Memperhatikan kualitas, yaitu wirausahawan menangani dan mengawasi sendiri bisnisnya sampai mandiri, sebelum ia memulai dengan usaha baru lagi.
  4. Sangat bertanggung jawab, yaitu wirausahawan sangat bertanggung jawab atas usaha mereka, baik secara moral, legal, maupun mental.

5. Berorientasi pada imbalan, yaitu wirausahawan mau berprestasi, kerja keras dan bertanggung jawab, dan mereka mengharapkan imbalan yang sepadan dengan usahanya. Imbalan itu tidak hanya berupa uang, tetapi juga pengakuan dan penghormatan.
6. Optimis, yaitu wirausahawan hidup dengan doktrin semua waktu baik untuk bisnis, dan segala sesuatu mungkin.
7. Berorientasi pada hasil karya yang baik, yaitu seringkali wirausahawan ingin mencapai sukses yang menonjol, dan menuntut segala yang first class.
8. Mampu mengorganisasikan, yaitu kebanyakan wirausahawan mampu memadukan bagian-bagian dari usahanya dalam usahanya. Mereka umumnya diakui sebagai “komandan” yang berhasil.
9. Berorientasi pada uang, yaitu uang yang dikejar oleh para wirausahawan tidak semata-mata untuk memenuhi kebutuhan pribadi dan pengembangan usaha saja, tetapi juga dilihat sebagai ukuran prestasi kerja dan keberhasilan. Indikator yang digunakan di dalam penelitian ini telah disesuaikan pada kondisi tempat penelitian.

Menurut Suryana (2006), perilaku kewirausahaan dapat dia artikan sebagai sikap, nilai, dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai bagi dirinya dan orang lain.

Disamping harus memiliki sikap dan perilaku tersebut diatas, seorang wirausahawan juga dituntut memiliki ketrampilan-ketrampilan yang dapat menunjang keberhasilan.

Adapun ketrampilan tersebut adalah sebagai berikut :

1. Ketrampilan dasar
  - a. Memiliki sikap mental dan spiritual yang tinggi
  - b. Memiliki kepribadian yang unggul

c. Pandai berinisiatif

d. Dapat mengkoordinasikan kegiatan usaha

## 2. Ketrampilan khusus

Ketrampilan konsep (conceptual skill) : ketrampilan melakukan kegiatan usaha secara menyeluruh berdasarkan konsep yang dibuatnya

Ketrampilan teknis ( technical skill) : ketrampilan melakukan teknik tertentu dalam mengelola usaha

Human skill : ketrampilan bekerja sama dengan orang lain, bawahannya, dan sesama wirausahawan

### **2.1.2 Keunggulan Bersaing**

#### **2.1.2.1 Pengertian Keunggulan Bersaing**

Keunggulan Bersaing/kompetitif (competitive advantage) adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama. Jika dilihat dari sumberdaya manusia maka. Keunggulan Bersaing/kompetitif (competitive advantage) adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya seseorang untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan dengan orang lain pada setiap keahlian dan kecerdasan dalam mengatasi setiap masalah.

#### **2.1.2.2 Jenis-Jenis Keunggulan Bersaing**

1. Komitmen yang tinggi terhadap kualitas. Semua perusahaan harus memperhatikan aspek kualitas dalam setiap proses bisnis, produk yang dihasilkan dan kualitas pelayanannya pada konsumen. Dalam konteks produk, perusahaan harus selalu melakukan inovasi dan inovasi agar produk yang dihasilkan tidak monoton atau itu-itu saja. Produk-produk tersebut harus memiliki

karakter, spesifikasi, dan ciri khas yang membedakannya dengan produk pesaing dan produk sejenis. Produk merupakan cerminan para penggunanya, sebab produk-produk tertentu memang cenderung untuk dibeli oleh golongan atau kelas premium.

**2. Aspek permodalan kuat. Perusahaan yang memiliki modal besar dan super besar dapat dipastikan akan leluasa dalam menjalankan bisnis, dan melakukan ekspansi ke manca negara. Perusahaan dengan modal besar ini dapat dikatakan hanya dimiliki oleh perusahaan multinasional atau perusahaan trans nasional.**

3. Cabang yang tersebar luas di manca negara. Perusahaan yang memiliki cabang dimaca negara tentunya memiliki potensi besar untuk menguasai pasar dinegara-negara tersebut. Perusahaan tersebut yang dikelola oleh manajemen profesional tentunya tahu dan paham akan karakteristik masyarakat negara yang bersangkutan, sehingga bisa menciptakan produk-produk yang dibutuhkan dan sesuai dengan karakteristik masyarakatnya. Artinya unsur lokalitas masyarakat tidak pernah diabaikan oleh manajemen perusahaan. Perusahaan yang mampu memahami karakter sosial budaya masyarakat dimana ia berada tentunya selalu berupaya agar produk yang dihasilkan tidak bertentangan dengan unsur-unsur budaya setempat. Bahkan jika diperlukan, perusahaan tersebut juga perlu pro aktif dalam melestarikan budaya setempat

### **2.1.2.3 Manfaat Keunggulan Bersaing**

#### 1. BerpikirInovatif

Tanpa disadari, persaingan akan membuat seseorang mampu berpikir lebih inovatif dan menghasilkan kreasi baru. Ia akan berusaha sebaik mungkin untuk memberikan ide-ide segar agar pekerjaan yang dilakukan bisa mendatangkan kesuksesan

2.Meningkatkan Pelayanan Jika Anda bekerja sebagai karyawan yang menawarkan jasa serupa

dengan beberapa perusahaan lain, pastinya banyak kompetitor yang menghadang dan Anda dipaksa untuk bersaing demi mendapatkan pelanggan. Tingkatkan pelayanan Anda sebaik mungkin demi mendapatkan pelanggan setia sehingga bisnis dapat berjalan lancar dan target perusahaan dapat tercapai.

3. Mengetahui Selera Pelanggan Semakin tinggi persaingan, Anda semakin mendapat banyak informasi tentang selera yang disukai oleh pelanggan. Ketika kompetitor menghasilkan keuntungan yang lebih besar dari

Anda, hal itu berarti mereka telah menemukan teknik baru untuk menarik pelanggan. Ketahuilah selera pelanggan sehingga Anda bisa mempelajari dan menemukan strategi baru agar bisnis yang dikelola semakin sukses.

4. Memiliki Motivasi Tinggi Untuk memenangkan persaingan, motivasi yang tinggi untuk menjadi seorang pebisnis sukses sangat diperlukan di sini. Ketika Anda menjadi seseorang yang aktif, kreatif, dan fokus, secara tak sadar Anda menjadi seseorang yang selalu berpikir untuk mencari solusi terbaik demi memuaskan pelanggan. Memiliki motivasi tinggi juga membuat Anda tidak ingin gagal dalam membangun bisnis dan menjadi seorang pekerja keras.

5. Belajar Banyak Kesuksesan yang diraih oleh kompetitor bisa dijadikan pengalaman untuk lebih belajar lebih banyak. Apa yang dilakukan mereka, baik sukses atau gagal akan menjadi pemahaman berharga tentang kondisi nyata yang terjadi di dunia bisnis dan juga membantu Anda untuk lebih selektif dalam membuat keputusan.

#### **2.1.2.4 Indikator Keunggulan Bersaing**

Pengertian keunggulan bersaing menurut Crown Dirgantoro dalam (2001) adalah perkembangan dari nilai yang mampu diciptakan perusahaan untuk pembelinya”. Menurut Agustinus Sri Wahyudi (1996:61) memberikan pengertian keunggulan bersaing, adalah: “Sesuatu yang memungkinkan sebuah perusahaan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi dibandingkan dengan rata-rata keuntungan yang diperoleh pesaing dalam industri. Semakin kuat keunggulan yang dimiliki akan semakin tinggi keuntungan yang diperoleh perusahaan dan begitu pula sebaliknya”. Porter (1994) dalam Nur”syabani Purnama dan Hery Setiawan menyatakan semua bagian yang ada dalam organisasi, baik yang berupa sumber daya manusia maupun aktifitas, dapat menjadi keunggulan bersaing melalui tiga alternative strategi yaitu:

1. *Leadership*
2. *Differentiation*
3. *Focus*

Pengertian keunggulan bersaing (Competitive advantage) menurut Michael E Porter (2008) adalah suatu kemampuan suatu perusahaan untuk meraih keuntungan ekonomis di atas laba yang mampu diraih oleh pesaing di pasar dalam industri yang sama. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif senantiasa memiliki kemampuan dalam menghadapi perubahan struktur pasar dan mampu memilih strategi pemasaran yang efektif

Sedangkan Noe et al (2003), memberikan pengertian keunggulan bersaing sebagai kemampuan perusahaan untuk membuat produk atau penawaran layanan yang lebih dihargai oleh pelanggan dibandingkan dengan perusahaan yang bersaing .

Selanjutnya Sampurno (2010) menjelaskan bahwa keunggulan bersaing adalah Kemampuan, asset, skill, kapabilitas dan lainnya yang menampukan perusahaan untuk bersaing secara efektif

di dalam industri”. Sedangkan keunggulan bersaing menurut Peter Senge (2000) keunggulan bersaing yang terus bertahan adalah kemampuan organisasi anda untuk belajar lebih cepat dari pada pesaingnya.”

Berdasarkan pengertian diatas maka keunggulan bersaing tidak dapat dipahami dengan memandang perusahaan sebagai satu keseluruhan. Keunggulan bersaing berasal dari banyak aktivitas berlainan yang dilakukan perusahaan dalam mendesain, memproduksi, memasarkan, menyerahkan, mendukung produknya. Masing–masing aktivitas dapat mendukung posisi biaya relatif perusahaan dan menciptakan dasar untuk diferensiasi.

1. Perkembangan dari nilai yang mampu diciptakan perusahaan atau pelaku usaha untuk pembelinya
2. Sesuatu yang memungkinkan sebuah perusahaan memperoleh keuntungan yang lebih tinggi
3. Keuntungan rata-rata yang diperoleh pesaing

### **2.1.3 Kinerja Usaha**

#### **2.1.3.1 Pengertian Kinerja Usaha**

Berikut adalah pengertian kinerja usaha menurut para ahli diantaranya yaitu: Menurut Robbins and Dessler dalam Prahartanto (2014:11), menyatakan: “Kinerja merupakan prestasi kerja, yaitu perbandingan antara hasil kerja dengan standar yang ditetapkan” Menurut Theo Suhardi (2014:100) menyatakan: “Kinerja sangat dipengaruhi oleh kemampuan, motivasi, semangat dan harapan dari masing-masing individu terhadap dalam diri seseorang, kelompok dan perusahaan.

kinerja menekankan efisiensi penghematan pemakaian sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Dengan kata lain kinerja adalah produktivitas seseorang, kelompok maupun perusahaan, kinerja dinyatakan baik dan sukses jika tujuan yang diinginkan baik oleh individu, kelompok maupun perusahaan dapat dicapai dengan baik". Menurut Mangkunegara (2014:9) menyatakan: "Kinerja merupakan prestasi kerja atau hasil kerja (output) baik kualitas maupun kualitas yang dicapai oleh seorang karyawan sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya". Kinerja usaha, konsep ini telah banyak mengalami perkembangan dari konsep-konsep yang sifatnya konvensional sampai dengan konsep yang dianggap lebih modern, dan mempunyai kemampuan lebih baik dalam mengukur kinerja sebuah usaha. Oleh karena itu, berbagai pihak yang berkepentingan dengan 42 perusahaan dapat melakukan evaluasi atau penilaian terhadap kinerja usaha sesuai dengan kepentingannya masing-masing investor dan calon investor sangat berkepentingan untuk mengetahui kinerja usaha, berkenaan dengan investasi yang telah mereka lakukan dengan prospeknya dimasa depan, kinerja suatu bisnis sebagai hasil-hasil fungsi pekerjaan atau kegiatan seseorang atau kelompok dalam suatu organisasi yang dipengaruhi oleh berbagai faktor untuk mencapai tujuan organisasi dalam periode tertentu. Menurut Mahmud (2011) dalam Regina Susanto, Trustorini Handayani (2018) adalah kinerja mengarah pada tingkat pencapaian prestasi pada perusahaan dalam periode tertentu. Kinerja usaha yang baik ditandai dengan peningkatan penjualan, pertumbuhan modal, dan laba yang selalu meningkat.

Moh. Pandu Tika, (2014:12) jika kinerja suatu perusahaan baik, maka akan mendorong harga sahamnya naik, karena banyak investor tertarik untuk menanamkan modalnya pada perusahaan tersebut, sesuai dengan hukum penawaran dalam teori ekonomi, bahwa semakin banyak orang menawar, maka akan meningkatkan harga barang tersebut. Pendapat yang sama diungkapkan

Anna Wulandari (2012:143) "kinerja perusahaan (performance) merupakan sebuah konstruk yang umum digunakan untuk mengukur dampak dari sebuah orientasi strategi perusahaan. penurunan kinerja perusahaan tertentu menjadi masalah dan merupakan tantangan bagi orientasi strategi perusahaan untuk dapat terus mempertahankan kinerja perusahaan dengan baik melalui orientasi strategi perusahaan agar dapat bertahan dalam industri tersebut. Dari beberapa pengertian diatas, kinerja usaha merupakan hasil dari beberapa keputusan yang dibuat secara terus menerus oleh manajemen untuk mencapai suatu tujuan tertentu secara efektif dan efisien. Perusahaan pada dasarnya merupakan suatu organisasi yang dibentuk untuk mencapai suatu tujuan tertentu yaitu memperoleh laba.

### **2.1.3.2 Jenis-Jenis Kinerja Usaha**

#### **a. Kinerja strategik**

Kinerja strategik biasanya berkaitan dengan strategi dalam penyesuaian terhadap lingkungannya dan kemampuan di mana suatu organisasi berada. Biasanya kebijakan strategik di pegang oleh topmanajer karena menyangkut strategi menghadapi pihak luar, dan juga kinerja strategik harus mampu membuat visi kedepan tentang kondisi makro ekonomi negara yang berpengaruh pada kelangsungan organisasi.

#### **b. Kinerja administratif**

Kinerja administratif berkaitan dengan kinerja administrasi organisasi. Termasuk didalamnya tentang struktur administratif yang mengatur hubungan otoritas (wewenang) dan tanggung jawab dari orang

yang menduduki jabatan atau bekerja pada unit-unit kerja yang terdapat dalam organisasi. Disamping itu, kinerja administratif berkaitan dengan kinerja dari mekanisme aliran informasi antar unit kerja dalam organisasi, agar tercapai sinkronisasi.

c. Kinerja Operasional berkaitan dengan efektifitas penggunaan setiap sumber daya yang digunakan organisasi. Kemampuan mencapai efektifitas penggunaan sumberdaya (modal, bahan baku, teknologi dan lain-lain) tergantung kepada sumberdaya manusia yang mengerjakan.

### 3. Penilaian kinerja

Penilaian kinerja adalah proses, dengannya organisasi mengevaluasi pelaksanaan kerja individu. Dalam penilaian kinerja di nilai kontribusi karyawan kepada organisasi selama periode waktu tertentu. Umpan balik kinerja (performance feedback) memungkinkan karyawan mengetahui mengetahui seberapa baik mereka bekerja jika dibandingkan dengan standar-standar organisasi. Apabila penilaian kinerja di lakukan secara benar, para karyawan, penyelia-penyelia, mereka departemen sumber daya manusia, dan akhirnya organisasi bakal diuntungkan dengan pemastian bahwa upaya-upaya individu memberikan kontribusi kepada fokus strategi Organisasi. Didalam organisasi modern. Penilaian kinerja memberikan mekanisme penting bagi manajemen untuk dibenarkan dalam menjelaskan tujuan-tujuan dan standar-standar kinerja dan motivasi kinerja individu di waktu berikutnya.

#### **2.1.3.3 Manfaat Kinerja Usaha**

## **Menjadi suatu indikator kinerja (key performance indicator/KPI)**

KPI mengukur secara kinerja secara kuantitatif dan jelas, serta waktu untuk mencapainya. Tentu saja ukuran ini harus menjawab tantangan yang dihadapi oleh perusahaan tersebut. Dalam bisnis atau perusahaan komersial, maka indikator kinerjanya adalah berbagai aspek finansial seperti laba, pertumbuhan penjualan, lalu indikator pemasaran seperti jumlah pelanggan. Pemerintahan pun sekarang menggunakan KPI.

## **2. Mencapai tujuan perusahaan**

Manajemen kinerja berfungsi dalam membantu mencapai tujuan dari perusahaan. Keberadaannya membuat tujuan perusahaan bisa dimonitor dan dikalibrasi ulang jika dibutuhkan, ibarat sebuah kompas yang membantu untuk mengembalikan perusahaan ke jalurnya yang benar.

## **3. Memperbaiki sistem kerja**

Perubahan merupakan satu-satunya yang konstan di dunia ini. Meskipun sebuah perusahaan yang terlihat hebat dan megah, terkadang belum tentu memiliki manajemen kerja yang solid. Untuk itulah fungsi manajemen kerja perusahaan dibentuk. Perbaikan dan penyempurnaan sistem yang sudah ada akan membawa dampak positif baik kepada karyawan dan perusahaan.

## **4. Menciptakan apresiasi**

Penilaian kinerja dalam perusahaan yang objektif sangat penting, di mana penilaian kinerja dilakukan oleh atasan, rekan sekerja, pengguna jasa (klien) serta bawahan. Pada prinsipnya manusia itu berpikir secara subyektif, memilih apa yang dianggap disukai, tetapi menilai secara

bersama mampu mengubah sikap subyektif itu menjadi sangat mendekati obyektif. Dengan demikian, ternyata berpikir bersama jauh lebih holistik daripada berpikir sendiri-sendiri. Ini dapat memberi semangat kerja bagi semua karyawan. Mereka akan bekerja keras karena merasa dihargai.

Manajemen kinerja bukan hanya memberi manfaat kepada organisasi saja tetapi juga kepada manajer dan individu. Bagi organisasi, manfaat manajemen kinerja adalah menyesuaikan tujuan organisasi dengan tujuan tim dan individu, memperbaiki kinerja, memotivasi pekerja, meningkatkan komitmen, mendukung nilai-nilai inti, memperbaiki proses pelatihan dan pengembangan, meningkatkan dasar ketrampilan, mengusahakan perbaikan dan pengembangan berkelanjutan, mengusahakan basis perencanaan karier, membantu menahan pekerja terampil agar tidak pindah, mendukung inisiatif kualitas total dan pelayanan pelanggan, serta mendukung program perubahan budaya.

#### **2.1.3.4 Indikator Kinerja Usaha**

Kinerja perusahaan adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau kelompok orang dalam suatu perusahaan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam upaya untuk pencapaian tujuan perusahaan secara legal, dan tidak melanggar hukum, serta tidak bertentangan dengan moral dan etika. Menurut (Rivai & Basri, 2004:16). Menurut Surya Dharma (2012:83), mengemukakan bahwa indikator kinerja sebagai berikut:

1. Konsisten
2. Tepat
3. Menantang

#### 4. Dapat di capai

Kinerja perusahaan (*Companies performance*) merupakan sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam periode tertentu dengan mengacu kepada standar yang ditetapkan. Pengukuran aktivitas kinerja perusahaan dirancang untuk menaksir bagaimana kinerja aktivitas dan hasil akhir yang dicapai.

Selain itu menurut para ahli seperti, Moerdiyanto: kinerja perusahaan adalah hasil dari serangkaian proses bisnis yang mana dengan pengorbanan berbagai macam sumber daya, apabila kinerja perusahaan meningkat, bisa dilihat dari gencarnya kegiatan perusahaan dalam rangka untuk menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Keuntungan atau laba yang dihasilkan tentu akan berbeda tergantung dengan ukuran perusahaan yang bergerak.

Chariri dan Ghozali : Sedangkan menurut Chariri dan Ghozali bahwa kinerja perusahaan dapat diukur dengan menggunakan informasi keuangan atau juga menggunakan informasi non keuangan. Informasi non keuangan ini dapat berupa kepuasan pelanggan atas pelayanan yang diberikan oleh perusahaan. Meskipun begitu, kebanyakan kinerja perusahaan diukur dengan rasio keuangan dalam periode tertentu.

Rasio keuangan yang seringkali digunakan dalam mengukur kinerja perusahaan tersebut menurut Van Horn dan John Wachowicz dapat berupa rasio likuiditas (menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek), rasio solvabilitas (menunjukkan penggunaan uang pinjaman), rasio aktivitas (mengukur seberapa aktif perusahaan dalam menggunakan aktiva), rasio profitabilitas (menunjukkan hubungan antara laba penjualan dengan investasi), dan juga rasio coverage (menunjukkan hubungan antara beban keuangan dengan kemampuan untuk melayani dan membayar). Jadi, kinerja perusahaan adalah sebuah hasil dari

proses bisnis perusahaan yang menunjukkan nilai keberhasilan dari sebuah usaha yang bisa diukur dengan informasi keuangan maupun non keuangan.

#### **2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Nama Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan	
					Penelitian terdahulu	Rencana penelitian
1	Rita Nurmalina, Anna Fariyanti, Adhitya Marendra, Kiloes (2019)	Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Perilaku Kewirausahaan Dan Dampaknya Terhadap Kinerja Usaha Petani Dan Anggrek	Untuk meningkatkan perilaku kewirausahaan, pemerintah perlu memberikan dukungan berupa fasilitas yang dibutuhkan oleh para petani.	Dua variabel penelitian sama yaitu variabel perilaku kewirausahaan dan kinerja usaha	Variabel penelitian terdahulu pengaruh kepada faktor internal dan eksternal	Variabel penelitian saat ini pengaruh kepada perilaku kewirausahaan
2	Fadly Muhammad Ardiansyah (2018)	Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Usaha (Survey pada: Sentra Industri Kerupuk Ciparay)	Para pelaku sentra dalam perilaku kewirausahaan kurang maksimal dalam hal berorientasi pada tugas dan hasil sehingga perkembangan usahanya monoton dan kurang memanfaatkan peluang yang ada.	Dua variabel penelitian sama yaitu variabel perilaku kewirausahaan dan kinerja usaha	Variabel penelitian terdahulu inovasi produk terhadap kinerja usaha	Variabel penelitian saat ini keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha
3	Rita Indah Mustikowati, Irma Tyari (2014)	Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja perusahaan (Studi Pada UKM	Peningkatan kinerja UKM Sentra di Kabupaten Malang tidak terlepas dari kemampuan pengusaha dalam memahami orientasi kewirausahaan	Variabel yang sama yaitu kinerja usaha	Variabel penelitian terdahulu orientasi kewirausahaan, inovasi dan strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja perusahaan	Variabel penelitian saat ini perilaku kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha

		Sentra Kabupaten Malang)	an.			
4	Afni Nurmala Dewi (2019)	Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Networking Pada Kinerja Wirausaha Muslim Di Surabaya, Sidoardjo, dan Gresik	Pengetahuan kewirausahaan dan networking berpengaruh signifikan pada kinerja kewirausahaan	Variabel yang sama yaitu variabel kinerja usaha	Variabel penelitian terdahulu pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan networking	Variabel penelitian saat ini pengaruh perilaku kewirausahaan keunggulan bersaing yang sama-sama akan berkaitan dengan kinerja usaha
5	Yayu Tresnawati Septiani, H. Heru Setiawan (2019)	Pengaruh Kreativitas dan Inovasi Terhadap Kinerja Usaha Pengrajin Sepatu Kulit Di Sukaregung Kabupaten Garut (2019)	Kreativitas dan inovasi memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha	Variabel yang sama yaitu variabel kinerja usaha	Variabel penelitian terdahulu pengaruh kreativitas dan inovasi	Variabel penelitian saat ini pengaruh perilaku kewirausahaan dan keunggulan bersaing
6	Suhartini Karim, Suhartini (2007)	ANALISIS PENGARUH KEWIRAUSAHAAN KORPORASI TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN PADA PABRIK	Dimensi Kesiapan untuk mengambil Risiko apapun tidak secara reflektif terkait dengan Kinerja Perusahaan	Variabel yang sama yaitu variabel kinerja usaha	Variabel penelitian terdahulu pengaruh kewirausahaan korporasi jauh berbeda	Variabel penelitian saat ini pengaruh perilaku kewirausahaan yang akan berkaitan dengan keunggulan bersaing serta kinerja usaha

		PENGOLAHAN CRUMB RUBBER DI PALEM BANG				
7	Reswanda (2015)	PENGARUH ORIENTASI KEWIRUSAHAAN TERHADAP PEMBELAJARAN ORGANISASIONAL DAN KINERJA USAHA PADA UMKM KERAJINAN KULIT BERORIENTASI EKSPOR DI SIDOARJO	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada hubungan langsung, signifikan dan positif yang berkelanjutan dan kinerja bisnis	Variabel yang sama yaitu variabel keunggulan bersaing dan variabel kinerja usaha	Tempat pada penelitian terdahulu ini dilakukan di UMKM kerajinan kulit sidoarjo	Tempat pada penelitian saat ini yaitu pada community coffee shop cilegon
8	Mohammad Aktaruzzaman (2011)	Effect of Entrepreneur and Firm Characteristics on the Business Success of Small	UKM yang beroperasi dalam periode yang lebih lama lebih berhasil dibandingkan dengan mereka	Penelitian dilakukan di usaha kecil dan menengah (UMKM)	Variabel penelitian terdahulu pengaruh karakter pengusaha dan perusahaan pada keberhasilan	Variabel penelitian saat ini perilaku kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha di community

## 2.2

		and Medium Enterprises (SMEs) in Bangladesh	yang telah beroperasi dalam periode yang lebih pendek.		n bisnis usaha kecil dan menengah (UKM) di bangladesh	coffee shop cilegon
9	<u>Jesús Perdomo-Ortiz, Javier González-Benito &amp; Jesús Galende (2009)</u>	The intervening effect of business innovation capability on the relationship between Total Quality Management and technological innovation	berpendapat bahwa hubungan mungkin lebih baik dipahami dari perspektif kontinjensi manajemen strategis.		Efek intervening dari kemampuan inovasi bisnis pada hubungan antara Total Quality Management dan inovasi teknologi	
10	<u>Tommi Laukkanen, Gábor Nagy, Saku Hirvonen, Helen Reijonen, Mika Pasanen (2013)</u>	The effect of strategic orientations on business performance in SMEs	berfokus pada orientasi tunggal pada waktu tertentu.	Variabel yang sama yaitu kinerja usaha	Variabel penelitian terdahulu pengaruh orientasi strategis terhadap kinerja bisnis di UKM	Variabel penelitian saat ini pengaruh perilaku kewirausahaan dan keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha di community coffee shop cilegon

### Kerangka Pemikiran

Perilaku kewirausahaan pada perusahaan juga berperan dalam pencapaian kesuksesan, perilaku kewirausahaan dikenal sebagai pendekatan baru dalam pembaruan kinerja pada

perusahaan. Perilaku perusahaan disebut juga sebagai spreadhead (pelopor) untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi perusahaan berkelanjutan dan berdaya saing tinggi. (Suryanita, 2006).

Dan menurut Green, et al (1996) dalam Ratno Purnomo dan Sri Lestari (2010) menyatakan bahwa karakteristik individual seperti kepribadian, motivasi, self-efficacy, locus of control dan risk taking dapat menentukan kesuksesan seorang entrepreneur dalam pengelolaan bisnisnya.

Dan bagaimana pelaku usaha menetapkan tujuan dan cara mencapainya, dan cara apa yang dilakukan untuk mencapai tujuan walau harus melewati masa sulit, kegagalan, dan kekecewaan tidak dapat menghalangi usahanya. Dan apakah pelaku usaha dapat mempengaruhi orang lain atau para pesaing untuk membantunya dalam mencapai tujuan.

Dan pengaruh perilaku kewirausahaan juga sangat berpengaruh kepada bisnis yang dijalankan sehingga semua para wirausaha diharapkan untuk bisa menjalankan usahanya dengan baik agar semuanya berdampak baik pula khususnya untuk keterkaitan atas keunggulan bersaing dan kinerja usaha.

### **2.2.1 Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha**

Menurut Glancey dalam Sony Heru Priyanto (2009:73) Wirausaha yang memiliki kemampuan mengambil keputusan yang superior akan dapat meningkatkan performansi usaha seperti peningkatan profit dan pertumbuhan usaha. Sedangkan menurut Herri (2008) Kewirausahaan mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja usaha dan kewirausahaan

sendiri mempunyai dampak pertumbuhan usaha. Berdasarkan pendapat para ahli di atas penulis menyimpulkan bahwa perilaku kewirausahaan itu berhubungan dan berpengaruh terhadap kinerja usaha. Maka para pelaku usaha dapat menentukan jenis usahanya yang tentunya didukung dengan perilaku kewirausahaan.

Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Hal ini menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berperan penting dalam peningkatan kinerja usaha, sehingga akan berpengaruh terhadap kinerja usaha.

### **2.2.2 Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Usaha**

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (2005:322) keunggulan bersaing adalah suatu keunggulan di atas pesaing yang diperoleh dengan menawarkan nilai lebih kepada konsumen, baik melalui harga yang lebih rendah atau dengan menyediakan lebih banyak manfaat yang mendukung penetapan harga lebih mahal. Menurut Rivai dan Basri (2005) pengertian kinerja adalah kesediaan seseorang atau kelompok orang untuk melakukan sesuatu kegiatan dan menyempurnakannya sesuai dengan tanggung jawab dengan hasil seperti yang diharapkan. Selanjutnya penelitian dari Sari (2003) menyatakan bahwa ada pengaruh positif antara keunggulan bersaing dengan kinerja bisnis. Hasil penelitian Li (2000, p.313) berhasil menemukan adanya pengaruh positif antara keunggulan bersaing dengan kinerja bisnis yang diukur melalui volume penjualan, tingkat keuntungan, pangsa pasar, dan return on investment. Keunggulan bersaing dapat diperoleh dari kemampuan perusahaan untuk mengelola dan memanfaatkan sumber daya dan modal yang dimilikinya.

Keunggulan bersaing akan tercipta bila kinerja perusahaan baik dimana kinerja perusahaan ini dipengaruhi oleh perilaku kewirausahaan, semakin baik perilaku kewirausahaannya akan

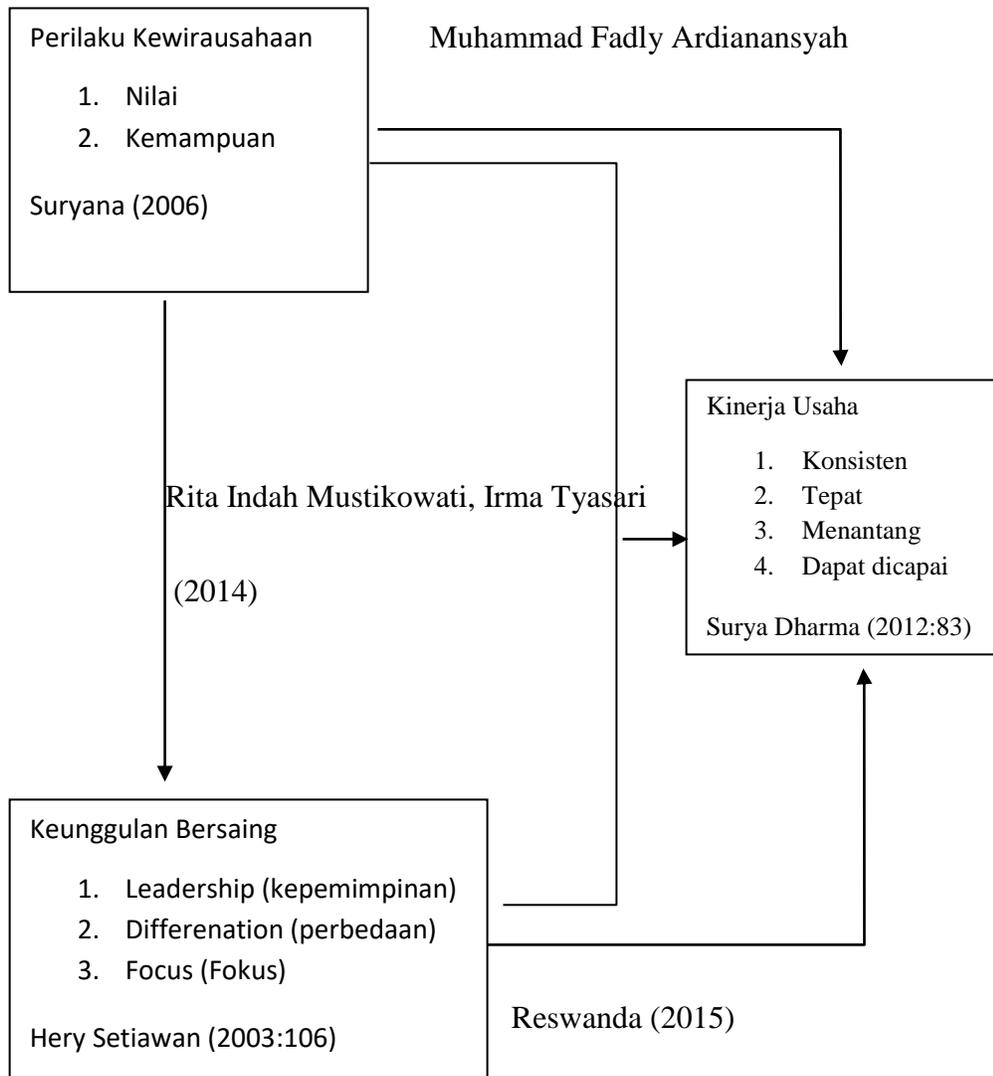
meningkatkan kinerja perusahaan yang pada akhirnya dapat menciptakan keunggulan bersaing khususnya pada coffee shop cilegon.

### **2.2.3 Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Usaha**

Pengklasifikasian kewirausahaan ini juga menjadi penegasan bagi kebutuhan wirausaha akan perilaku kreatif dan inovatif dalam proses membina dan mengembangkan usahanya karena semua klasifikasi tentunya mempunyai motif tertentu untuk menciptakan peluang dan menerapkan ide atau peluang itu menjadi suatu upaya untuk mengembangkan usahanya. Wirausaha sebagaimana bidang usaha lainnya harus melalui empat tahapan perkembangan yang bersifat khas, sebelum mencapai kedewasaan sebagai sebuah perusahaan yang mapan dan berhasil yakni: 1. Tahapan awal (Pre Start-Up Stage); 2. Tahapan dimulainya usaha (The Start-Up Stage); 3. Tahapan pertumbuhan awal (Early-Growth Stage); dan 4. Tahapan pertumbuhan kemudian (Later-Growth Stage). Setiap tahapan ini memerlukan ide-ide kreatif dan inovatif terutama pada tahap awal di mana selama fase inisial ini ide-ide kreatif berkembang hingga titik di mana menurut mereka dianggap sebagai hal yang komersial layak diterapkan (Winardi, 2008).

Masing-masing variabel tersebut saling berkaitan karena dengan hubungan tersebut akan membentuk suatu usaha yang mampu menghadapi keunggulan bersaing dan akan berdampak baik bagi kinerja usahanya dan akan menjadi usaha yang maju dan berkembang.

## 2.1 Paradigma Penelitian



Reswanda (2015)

## **2.3 Hipotesis**

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran diatas, maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Hipotesis Parsial**

H1: Terdapat Pengaruh Perilaku Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha pada Komunitas Coffee Shop Cilegon

H2: Terdapat Pengaruh Keunggulan Bersaing terhadap Kinerja Usaha pada Komunitas Coffee Shop Cilegon

### **2. Hipotesis Simultan**

Terdapat Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Keunggulan Bersaing