BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOSTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Kepribadian

2.1.1.1 Pengertian Kepribadian

Kepribadian menurut Larsen & Buss (2010) dalam Lia Melawati (2014) merupakan sekumpulan *trait* dan mekanisme psikologis didalam individu yang terorganisir dan relatif bertahan dan mempengaruhi interaksi serta adaptasi, intrapsikis, fisik dan lingkungan sosial.

Kepribadian seseorang mempengaruhi cara individu dalam bereaksi, berpikir, merasa, berinteraksi, dan beradaptasi dengan orang lain, termasuk dalam perilaku agresif menurut Larsen & Buss (2005) dalam Lia Melawati (2014).

2.1.1.2 Tipe Kepribadian

Menurut Heru Kusmaryono (2009) ada 9 tipe kepribadian, diantaranya:

1. The Improver.

Kita memiliki kepribadian ini jika kita menjalankan bisnis dengan menonjolkan gaya improver alias ingin selalu memperbaiki. Kita menggunakan perusahaan yang kita miliki untuk memperbaiki dunia. Improver memiliki kemampuan yang kokoh dalam menjalankan wirausaha. Mereka juga memiliki intergritas dan etika yang tinggi.

Personality Alert: Waspadai sifat kita yang cenderung menjadi perfeksionis dan terlalu kritis terhadap karyawan dan pelanggan.

2. The Advisor.

Tipe kepribadian wirausaha seperti ini bersedia memberikan bantuan dan saran tingkat tinggi bagi para pelanggannya. Motto dari advisor ini yaitu pelanggan adalah benar dan kita harus melakukan apa saja untuk menyenangkan mereka.

Personality Alert: Seorang advisor bisa jadi terlalu fokus pada kebutuhan bisnis mereka dan pelanggan, sehingga cenderung mengabaikan kebutuhan mereka sendiri dan bisa-bisa malah cape hati sendiri.

3. The Superstar.

Inilah wirausaha yang pusatnya dikelilingi oleh karisma dan energi tinggi dari Sang CEO Superstar. Wirausaha dengan kepribadian seperti ini biasanya membangun usaha mereka dengan personal brand mereka sendiri.

Personality Alert: Wirausaha dengan tipe ini bisa menjadi terlalu kompetitif dan workaholics.

4. The Artist.

Kepribadian wirausaha seperti ini biasanya senang menyendiri tapi memiliki kreativitas yang tinggi. Mereka biasanya sering kali ditemukan di bisnis yang membutuhkan kreativitas seperti ada perusahaan periklanan, web design, dll.

Personality Alert: Wirausaha tipe ini bisa jadi terlalu sensitif terhadap respon pelanggan kita, walaupun kritik dari mereka bersifat membangun.

5. The Visionary.

Sebuah usaha yang dibangun oleh seorang visioner biasanya berdasarkan visi masa depan dan pemikiran pendirinya. Anda memiliki keingintahuan yang

tinggi untuk mengerti dunia di sekeliling Anda dan akan membuat rencana untuk menghindari segala macam rintangan.

Personality Alert: Seorang visioner bisa jadi terlalu fokus pada mimpi mereka dan kurang berpijak pada realitas. Dan jangan lupa, menyertai visi kita dengan melakukan tindakan nyata.

6. The Analyst.

Jika kita menjalankan bisnis sebagai seorang analis, perusahaan kita biasanya memfokuskan pada penyelesaian masalah dalam suatu cara sistematis. Seringkali berbasis pada ilmu pengetahuan, keahlian teknis atau komputer, seorang analis perusahaan biasanya

hebat dalam memecahkan masalah.

Personality Alert: Hati-hati dengan kelumpuhan analisa. Bekerjalah dengan mempercayai orang lain.

7. The Fireball.

Sebuah usaha yang dimiliki oleh si Bola Api ini biasanya dioperasikan dengan penuh hidup, energi dan optimisme. Pelanggan merasa perusahaan kita dijalankan dengan tingkah laku yang menyenangkan.

Personality Alert: Kita bisa jadi berkomitmen yang berlebihan terhadap tim kita dan bertingkah laku terlalu impulsif. Seimbangkan keimpulsivan kita dengan rencana bisnis.

8. The Hero.

Kita memiliki kemauan dan kemampuan yang luar biasa dalam memimpin dunia dan bisnis kita melalui segala macam tantangan. Kita adalah inti dari kewirausahaaan dan bisa mengumpulkan banyak perusahaan besar.

Personality Alert: Terlalu mengumbar janji dan menggunakan taktik kekuatan penuh untuk mendapatkan sesuatu dengan cara kita tidak akan berhasil dalam jangka waktu panjang. Untuk menjadi sukses, percayailah keterampilan kepemimpinan kita untuk menolong orang lain menemukan jalan mereka.

9. The Healer.

Jika kita adalah seorang 'penyembuh', kita bersifat pengasuh dan penjaga keharmonisan dalam usaha kita. Kita memiliki kemampuan bertahan yang luar biasa dan keteguhan disertai dengan ketenangan dari dalam.

Personality Alert: Karena sifat perhatian kita dan kepenyembuhan kita dalam menjalankan usaha, Kita bisa jadi menghindari realitas di luar sana dan selalu terlalu berharap. Gunakan skenario perencanaan untuk persiapan datangnya masalah.

2.1.1.4 Indikator Kepribadian

Stanton dan Matthews (1995) menyatakan bahwa konsep kepribadian dapat digunakan untuk beberapa tujuan seperti: seleksi karyawan atau mahasiswa, pengembangan kepribadian, team building, penelitian tentang kepribadian, bimbingan karir dan proses pembelajaran.

Lima Besar Kepribadian */The Big Five Personality* akan digunakan sebagai teori dasar yang kemudian akan diteliti dalam penelitian. Lima Besar Kepribadian */The Big Five Personality* terdiri dari lima dimensi kepribadian yaitu *extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism,* dan *openness to experience.* (McCrae & Costa, 2002).

Trait-trait dalam domain-domain dari Lima Besar Kepribadian */Big Five Personality* menurut McCrae (2002) adalah sebagai berikut :

1. ***Openness to Experience (O)***

Faktor *openness* terhadap pengalaman merupakan faktor yang paling sulit untuk dideskripsikan, karena faktor ini tidak sejalan dengan bahasa yang digunakan tidak seperti halnya faktor-faktor yang lain. *Openness* mengacu pada bagaimana seseorang bersedia melakukan penyesuaian pada suatu ideatau situasi yang baru.

Openness mempunyai ciri mudah bertoleransi, kapasitas untuk menyerap informasi, menjadi sangat fokus dan mampu untuk waspada pada berbagai perasaan, pemikiran dan impulsivitas.Seseorang dengan tingkat *openness*yang tinggi digambarkan sebagai seseorang yang memiliki nilai imajinasi, *broadmindedness*, dan *a world of beauty*.Sedangkan seseorang yang memiliki tingkat *openness* yang rendah memiliki nilai kebersihan, kepatuhan dan keamanan bersama, kemudian skor *openness* yang rendah juga menggambarkan pribadi yang mempunyai pemikiran yang sempit, konservatif dan tidak menyukai perubahan.
Openness dapat membangun pertumbuhan pribadi.Pencapaian kreatifitas lebih banyak pada orang yang memiliki tingkat *openness* yang tinggi dan tingkat

agreeableness yang rendah.Seseorang yang kreatif, memiliki rasa ingin tahu, atau terbuka terhadap pengalaman lebih mudah untuk mendapatkan solusi untuk suatu masalah.

2. ***Concscientiousness (C)***

Concscientiousness mendeskripsikan control terhadap lingkungan sosial, berpikir sebelum bertindak, menunda kepuasan, mengikuti peraturan dan norma, terencana, terorganisir, dan memprioritaskan tugas. Di sisi negatifnya karakteristik kepribadian ini menjadi sangat perfeksionis, kompulsif, *workaholic*, membosankan.Tingkat *Concscientiousness* yang rendah menunjukkan sikap ceroboh, tidak terarah serta mudah teralih perhatiannya.

3. ***Extraversion (E)***

Faktor pertama adalah *Extraversion*, atau bisa juga disebut faktor dominan-patuh (*dominance-submissiveness*).Faktor ini merupakan dimensi yang penting dalam kepribadian, dimana *extraversion* ini dapat memprediksi banyak tingkah laku sosial. Menurut penelitian, seseorang yang memiliki faktor *extraversion* yang tinggi, akan mengingat semua interaksi sosial, berinteraksi dengan lebih banyak orang dibandingkan dengan seseorang dengan tingkat *extraversion* yang rendah. Dalam berinteraksi, mereka juga akan lebih banyak memegang control dan keintiman. *Peergroup* mereka juga dianggap sebagai orang-orang yang ramah, *fun-loving, affectionate* dan *talkative*.

Extraversion dicirikan dengan afek positif seperti memiliki antusiasme yang tinggi, senang bergaul, memiliki emosi yang positif, energik, tertarik dengan banyak hal, ambisius, *workaholic* juga ramah terhadap orang lain. *Extraversion*

memiliki tingkat motivasi yang tinggi dalam bergaul, menjalin hubungan dengan sesama dan juga dominan dalam lingkungannya.*Extraversion* dapat memprediksi perkembangan dari hubungan sosial.Seseorang yang memiliki tingkat *extraversion* yang tinggi dapat lebih cepat berteman daripada seseorang yang memiliki tingkat *extraversion* yang rendah.*Extraversion* mudah termotivasi oleh perubahan, variasi dalam hidup, tantangan dan mudah bosan.Sedangkan orang-orang dengan tingkat *extraversion* rendah cenderung bersikap tenang dan menarik diri dari lingkungannya.

4. ***Agreeableness (A)***

Agreeableness dapat disebut juga *social adaptability* atau *likability* yang mengindikasikan seseorang yang ramah, memiliki kepribadian yang selalu mengalah, menghindari konflik dan memiliki kecenderungan untuk mengikuti orang lain. Berdasarkan *value survey*, seseorang yang memiliki skor *agreeableness* yang tinggi digambarkan sebagai seseorang yang memiliki *value* suka membantu, *forgiving*, dan penyayang.

Namun, ditemukan pula sedikit konflik pada hubungan interpersonal orang yang memiliki tingkat *agreeableness* yang tinggi, dimana ketika berhadapan dengan konflik, *self esteem* mereka akan cenderung menurun. Selain itu, menghindar dari usaha langsung dalam menyatakan kekuatan sebagai usaha untuk memutuskan konflik dengan orang lain merupakan salah satu ciri dari seseorang yang memiliki tingkat *agreeableness* yang tinggi. Pria yang memiliki tingkat *agreeableness* yang tinggi dengan penggunaan *power* yang rendah, akan lebih menunjukkan kekuatan jika dibandingkan dengan wanita. Sedangkan orang-orang dengan tingkat

agreeableness yang rendah cenderung untuk lebih agresif dan kurang kooperatif.Pelajar yang memiliki tingkat *agreeableness* yang tinggi memiliki tingkat interaksi yang lebih tinggi dengan keluarga dan jarang memiliki konflik dengan teman yang berjenis kelamin yang berlawanan.

5. ***Neuroticism (N)***

Neuroticism menggambarkan seseorang yang memiliki masalah dengan emosi negatif seperti rasa khawatir dan rasa tidak aman. Secara emosional mereka labil, seperti juga teman-temannya yang lain,mereka juga mengubah perhatian menjadi sesuatu yang berlawanan. Seseorang yang memiliki tingkat *neuroticism* yang rendah cenderung akan lebih gembira dan puas terhadap hidup dibandingkan dengan seseorang yang memiliki tingkat *neuroticism* yang tinggi. Selain memiliki kesulitan dalam menjalin hubungan dan berkomitmen, mereka juga memiliki tingkat *self esteem* yang rendah. Individu yang memiliki nilai atau skor yang tinggi di *neuroticism* adalah kepribadian yang mudah mengalami kecemasan, rasa marah, depresi dan memiliki kecenderungan *emotionally reactive*.

2.1.2 Perilaku Kewirausahaan

2.1.2.1 Pengertian Perilaku Kewirausahaan

Dalam Wijaya (2008) Perilaku berwirausaha yaitu tindakan individu yang ditunjukkan dengan keputusan berwirausaha. Perilaku berwirausaha diukur dengan skala perilaku berwirausaha yang diadaptasi dari model perilaku Azjen.

Perilaku berwirausaha dapat didefinisikan sebagai sekumpulan aktivitas perusahaan dalam hal inovasi, pencarian usaha baru (*venturing*), dan pembaharuan strategik (*strategic renewal*) (Guth & Ginsberg, 1990; Zahra, 1996).

Sedangkan menurut Montanye (2006) kewirausahaan merupakan aktivitas dengan menggunakan imajinasi, keberanian, intelegensi/kecerdasan, kepemimpinan, ketekunan, dan kebulatan tekad untuk mengejar kekayaan, kekuasaan dan posisi.

Oleh karena itu, konsep kewirausahaan yang dilihat sebagai fenomena pada level perusahaan mengarah/mengacu kepada perilaku perusahaan, pengambilan risiko, upaya yang inovatif, dan penetapan strategi yang proaktif. Hal ini sangat berbeda dengan karakter perusahan yang konservatif yang cenderung menghindari risiko, kurang inovatif dan senantiasa mengambil sikap ”lihat dan tunggu” (Barringer & Bluedorn, 1999).

2.1.2.2 Ruang Lingkup Perilaku Kewirausahaan

Menurut Montanye (2006) pengertian kewirausahaan adalah merupakan proses individu untuk memeroleh hak kepemilikan (*property right*) atas rental ekonomi dari kreasi mereka, dan ruang lingkup kewirausahaan terdiri dari :

1. kewirausahaan sebagai fenomena bisnis perusahaan,
2. rental ekonomi adalah sebagai sumber daya kewirausahaan, dan
3. ketidakpastian sebagai sumber rental ekonomi.

Kewirausahaan atas korporasi haruslah dipandang sebagai proses untuk memperbarui/ meremajakan (*rejuvenating*) dan merevitalisasi potensi sumber daya yang dimiliki suatu entitas/ perusahaan (Maes, 2003).

2.1.2.3 Indikator Perilaku Kewirausahaan

Hendro (2011:167) menyebutkan bahwa perilaku seorang wirausaha dipengaruhi oleh:

1) Seorang pemimpin yang berani mengambil keputusan.

   Keputusan dari seorang pemimpin sangat berpengaruh dalam menentukan nasib baik buruk setiap organisasi atau perusahaan. Keberhasilan seorang pemimpin ditentukan dari ketegasannya dalam mengambil keputusan yang cepat dan tepat. Bahkan ketika sedang menghadapi ketidakpastian sekalipun. Konsisten serta bertanggung jawab menjadi poin mutlak dalam setiap keputusan yang diambilnya.

2) Perilakunya hati – hati karena menjadi contoh bagi yang lain.

   Menjadi pemimpin yang baik juga merupakan wirausahawan yang berhasil. Oleh karena itu harus memberikan sikap yang baik untuk orang lain terutama kepada karyawan atau rekan kerja. Sebagai pemimin tentunya harus menentukan tujuan, baik untuk mereka sendiri maupun untuk orang lain, dan memimpin serta membimbing orang lain untuk mencapai tujuan.

3) Membuat karyawan atau rekan kerja tenang dalam menjalankan tugasnya.

Seorang wirausaha tidak bekerja sendirian. Dia menggunakan tangan dan pikiran setiap orang, baik dari dalam maupun luar perusahaannya. Untuk itu, dia harus memiliki kemampuan memimpin, memotivasi, dan berkomunikasi.

4) Mempunyai kharisma dan berjiwa besar.

Pemimpin yang bersikap positif dalam bekerja menampilkan kharisma diri yang pasti mempengaruhi sikap anak buahnya. Dan pemimpin yang berjiwa besar yang bisa menampung berbagai macam karakter. Seorang pemimpin yang reaktif, emosional, tentu akan menjadi pemimpin yang buruk.

2.1.3 Kinerja Usaha

2.1.3.1 Pengertian Kinerja

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dikutip dan diterjemahkan oleh Hadari Nawawi (2006: 63) mengatakan bahwa :

> "Kinerja adalah (a) sesuatu yang dicapai, (b) prestasi yang diperlihatkan, (c) kemampuan kerja".

Definisi lain mengenai kinerja menurut Hadari Nawawi (2006: 63) adalah

> "Kinerja dikatakan tinggi apabila suatu target kerja dapat diselesaikan pada waktu yang tepat atau tidak melampui batas waktu yang disediakan".

Kinerja menjadi rendah jika diselesaikan melampui batas waktu yang disediakan atau sama sekali tidak terselesaikan.

Menurut Malayu S.P. Hasibuan (2006: 94) menjelaskan bahwa :

> "Kinerja merupakan hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya didasarkan atas kecakapan, pengalaman, kesungguhan serta waktu".

Sedangkan menurut Suyadi Prawirosentono (2008: 2)

> "Kinerja atau dalam bahasa inggris adalah performance", yaitu: Hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam rangka upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutan secara legal, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral maupun etika.

Siagian (2006) mengatakan bahwa :

> "Kinerja dapat diartikan sebagai prestasi atau kemampuan seseorang yang mencakup unsur-unsur keandalan, prakarsa, inovasi, ketelitian, hasil kerja, kehadiran, sikap, kerja sama, kerapian, mutu pekerjaan dan lain-lain."

Dessler (2006), kinerja merupakan prosedur yang meliputi (1) penetapan standar kinerja; (2) penilaian kinerja aktual pegawai dalam hubungan dengan standar-standar ini; (3) memberi umpan balik kepada pegawai dengan tujuan memotivasi orang tersebut untuk menghilangkan kemerosotan kinerja atau terus berkinerja lebih tinggi lagi.

Siswanto Bejo (2005 : 195) prestasi kerja adalah :

> "Hasil kerja yang dicapai oleh seorang tenaga kerja dalam melaksanakan tugas dan pekerjaan yang dibebankan kepadanya. Pada umumnya prestasi kerja seorang tenaga kerja antara lain dipengaruhi oleh kecakapan, keterampilan, pengalaman, kesanggupan tenaga kerja yang bersangkutan."

Pause (2000) dalam (Mulyadi, 2006:14) menyatakan bahwa:

> "Pengukuran kinerja (*performance*) merupakan salah satu upaya supaya dapat dilakukan sumberdaya secara efektif dan dapat memberikan arah pada pengambilan keputusan strategis yang menyangkut perkembangan

suatu organisasi pada masa yang akan datang. Kinerja merupakan status organisasi secara keseluruhan dibanding organisasi lain yang sejenis, atau terhadap suatu standar yang disepakati bersama."

2.1.3.2 Indikator Kinerja Usaha

Lee et al. (2001) dalam R. Hidayat dan H. Budiarto (2009:11) membagi kinerja berdasarkan:

(1) kinerja kualitas *(quality performance)* yang terdiri dari prosentase produk rusak, pengembalian dan jaminan, barang rusak dan pengolahan kembali dan sebagainya,

(2) kinerja operasi *(operating performance)* yang terdiri dari rata-rata tingkat perputaran tahunan dan laba bersih tahun lalu,

(3) kinerja keuangan yang diukur dengan ROA (*Return On Assets*),

(4) kinerja pemasaran yang diukur dengan prosentase *market share* tahunan, dan

(5) kinerja penjualan yang diukur dengan peningkatan jumlah prosentase penjualan.

2.1.4 Hasil Penelitian Sebelumnya

Persamaan dan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 2.1
Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	RACHMAD HIDAYAT,	Pengaruh Faktor	(1) faktor lingkungan	Menggunakan Kinerja	Menggunakan Faktor

	HAIRIL BUDIARTO *JURNAL ILMIAH SEMESTA TEKNIKA Vol. 12, No.1, 10-20, Mei 2009*	Lingkungan terhadap Strategi dan Kinerja Industri Manufaktur Di Jawa Timur	industri berpengaruh terhadap strategi diversifikasi, (2) faktor lingkungan operasional berpengaruh terhadap strategi diversifikasi, (3) faktor lingkungan jauh berpengaruh terhadap strategi diversifikasi, (4) faktor lingkungan industri tidak berpengaruh terhadap kinerja, (5) faktor lingkungan operasional tidak berpengaruh terhadap kinerja, (6) faktor lingkungan jauh berpengaruh terhadap kinerja, (7) strategi diversifikasi berpengaruh terhadap kinerja.	sebagai variabel dependen	lingkungan sebagai variabel independen
2	Alfin Samir, Dwi Larso *Jurnal*	Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaru	Penerapan manajemen sumber daya manusia	Menggunakan Kinerja sebagai variabel	Menggunakan Identifikasi Faktor-faktor sebagai

	Manajemen Teknologi Volume 10 Number 2 2011	hi Kinerja UKM *Catering* di Kota Bandung	merupakan salah satu faktor yang dapat meningkatkan kinerja UKM *catering*.	dependen	variabel independen
3	Linda Christiani Sudarmadji *JURNAL ILMIAH MAHASISWA AKUNTANSI – VOL. 1, NO. 4, JULI 2012*	Peranan Penggunaan Informasi Akuntansi pada Kinerja Unit Bisnis dalam berbagai Tingkatan Kompetisi Pasar	Untuk mencapai usaha memaksimumkan daya saing ini maka perusahaan perlu menerapkan SAM. Adanya penggunaan informasi akuntansi dapat mempermudah perusahaan dalam mengoperasikan kinerja bisnisnya dan tidak mengeluarkan biaya besar. Selain itu perusahaan juga dapat meningkatkan penghasilan sehingga secara otomatis laba juga akan semakin meningkat.	Menggunakan Kinerja sebagai variabel dependen	Menggunakan Penggunaan Informasi Akuntansi sebagai variabel independen
4	Fatmariani *JURNAL TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA (TEKNOMATIKA)*	Pengaruh Adopsi Teknologi Informasi Open Source E-commerce terhadap Kinerja UKM dengan	Interaksi antara Adopsi teknologi informasi akuntansi dengan Manfaat berpengaruh positif dan signifikan	Menggunakan Kinerja sebagai variabel dependen	Menggunakan Adopsi Teknologi Informasi Open Source E-commerce sebagai variabel independen

	VOL. 1 NO. 1 JANUARI 2011	Faktor-faktor Technology Acceptance Model (TAM) sebagai Moderating Variable	terhadap Kinerja. Dimana sebagai Variabel Moderat_2 memberikan nilai koefisien parameter sebesar 0,076 dengan tingkat signifikansi 0,028.		
5	Muafi *Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Akreditasi No. 110/DIKTI/Kep/2009* *ISSN 1411-0393*	Pola Hubungan Inovasi Organisasi, *People Equity* dan Kinerja UKM	Inovasi organisasi berpengaruh positif signifikan terhadap *people equity*, (3) *people equity* berpengaruh negatif signfikan terhadap kinerja UKM.	Menggunakan Kinerja sebagai variabel dependen	Menggunakan Pola Hubungan Inovasi Organisasi sebagai variabel independen
6	Ratno Purnomo *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE), September 2010, Hal. 144 – 160 Vol. 17, No. 2* *ISSN: 1412-3126*	Pengaruh Kepribadian, *Self-Efficacy,* dan *Locus of Control* terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil dan Menengah	kesuksesan UMKM ditentukan oleh kepribadian *agreeableness* dan *self-efficacy* yang dimiliki para pengusaha. *Agreeableness* adalah kepribadian yang menggambarkan bahwa individu memiliki sifat-sifat antara lain suka bekerja sama, dapat dipercaya, penuh perhatian	Menggunakan Kepribadian sebagai variabel independen (X1)	Menggunakan *Self-Efficacy* dan *Locus of Control* sebagai variabel independen lain (X2 dan X3), menggunakan Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil dan Menengah sebagai variabel dependen

			dan baik pada orang lain, suka menolong, tidak mementingkan diri sendiri, pemaaf, dan tidak suka berselisih dengan orang lain.		
7	Riza Noerinda Lubis, Bambang Widjanarko Otok	Pengaruh Kepribadian Terhadap Perilaku Kewirausahaan menggunakan Partial Least Square	Hasil uji reliabilitas komposit pada variabel laten kepribadian dan perilaku kewirausahaan yaitu integritas memiliki $\rho c >$ 0,7. Berarti semua indikator-indikator yang digunakan dapat dipercaya mampu untuk mengukur konstruknya	Menggunakan Kepribadian sebagai variabel independen	Menggunakan Perilaku Kewirausahaan sebagai variabel dependen
8	M. Fadholi	Analisis Hubungan Perilaku Wirausaha terhadap Kinerja Usaha Pengrajin Tempe Kabupaten Grobogan	Karakteristik pengrajin tempe di Kabupaten Grobogan sebagian besar termasuk dalam kategori tua yang menamatkan pendidikan formalnya ditingkat SD. Namun meskipun demikian pengrajin mampu	Menggunakan Perilaku Wirausaha sebagai variabel independen, menggunakan Kinerja sebagai variabel dependen	Tidak menggunakan Kepribadian sebagai variabel independen

			bersaing hingga dapat memasarkan tempenya ditingkat luar kecamatan, bahkan ke luar kota.		
9	Yohanes Rante *JURNAL MANAJEMEN DAN KEWIRAUSAHAAN, VOL.12, NO. 2, SEPTEMBER 2010: ISSN: 133-141*	Pengaruh Budaya Etnis dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Agribisnis di Provinsi Papua	Perilaku kewirausahaan memiliki peran strategis sebagai mediasi budaya etnis terhadap kinerja UKM agribisnis. Perilaku kewirausahaan telah mampu memberikan dukungan yang berarti guna mentransformasi budaya etnik Papua guna meng-hasilkan kinerja. Perilaku kewirausahaan telah mampu mengevaluasi budaya etnik yang kurang sesuai dalam mengelola usaha untuk dikurangi dan memanfaatkan budaya etnik yang baik untuk mendukung pengelolaan usaha.	Menggunakan Perilaku Kewirausahaan sebagai variabel independen (X2), menggunakan Kinerja sebagai variabel dependen	Menggunakan Budaya Etnis sebagai variabel independen (X1)
10	Sri Hadiati	Perilaku Wirausaha Industri	Faktor internal berpengaruh signifikan	Menggunakan Perilaku Wirausaha	Menggunakan Daya Saing Produk

		Keramik Berskala Kecil untuk Meningkatkan Daya Saing Produk di Malang	terhadap daya saing industri keramik berskala kecil di Malang baik secara langsung maupun tidak langsung melalui strategi. Faktor internal dibentuk oleh variable-variabel penelitian dan pengembangan, pemasaran, produksi, sumber daya manusia, dan keuangan.	sebagai variabel independen	sebagai variabel dependen
11	Adinoto *Ultima Management*	Pengaruh Orientasi Pasar dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Kepekaan Perusahaan Dan Implikasinya Pada Kinerja Perusahaan: Studi pada Penyalur Sepeda Motor di Indonesia	Orientasi pasar tidak berpengaruh terhadap perilaku kewirausahaan, Orientasi pasar berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepekaan perusahaan. Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepekaan perusahaan.	Menggunakan Perilaku Kewirausahaan sebagai variabel independen (X2)	Menggunakan Orientasi Pasar sebagai variabel independen (X1), menggunakan Kepekaan Perusahaan

2.2 Kerangka Pemikiran

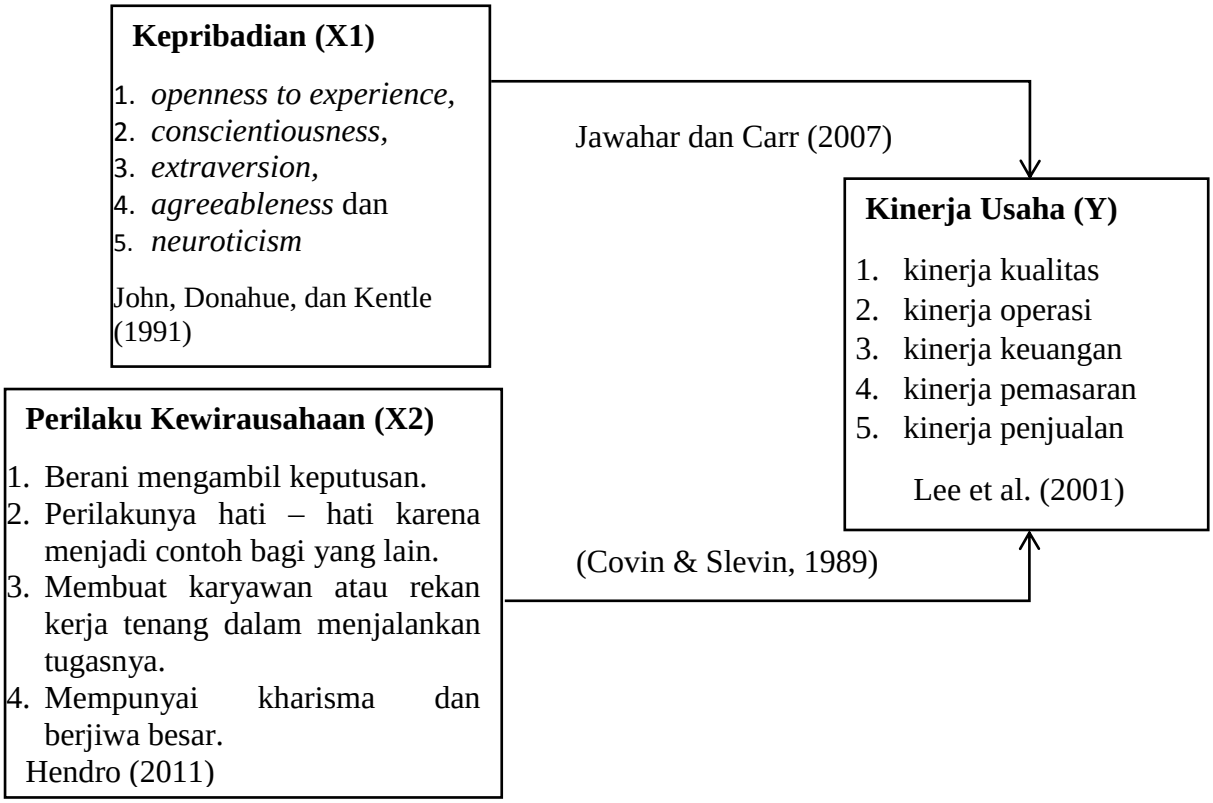
2.2.1 Keterkaitan Kepribadian terhadap Kinerja Usaha

Menurut Jawahar dan Carr (2007) menunjukan bahwa dimensi kepribadian khususnya *conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap kinerja kontekstual. Comeau dan Griffith (2005) menunjukan bahwa kepribadian menentukan terbentuknya perilaku positif seperti *Organizational Citizenship Behavior* (OCB). Nikolaou (2003) menyatakan bahwa dimensi kepribadian berpengaruh signifikan terhadap prestasi seseorang. Hasil penelitian yang dilakukan Lau dan Shaffer (1999) juga menunjukan bahwa kepribadian memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kesuksesan karir. Guthrie et. al (1998) menyatakan bahwa dimensi kepribadian menentukan kesuksesan seseorang dalam mengelola karirnya.

2.2.2 Keterkaitan Perilaku Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha

Menurut (Covin & Slevin, 1989) dalam Adinoto (2010) perilaku kewirausahaan berhubungan dengan inovasi, sikap proaktif dan risiko dan menciptakan cara –cara baru untuk mencapai kinerja perusahaan secara keseluruhan dengan melakukan inovasi menggunakan sumber daya perusahaan. Sumber daya organisasi meliputi uang, waktu, manusia, alat-alat, dan kompetensi.

Berdasarkan teori-teori tersebut yang telah dikemukakan pada bagian sebelumnya, maka dapatlah dibuat secara skematis kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat ditunjukkan sebagai berikut:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Umi Narimawati (2008:73)

> "Hipotesis adalah kesimpulan penelitian yang belum sempurna sehingga perlu disempurnakan dengan membuktikan kebenaran hipotesis itu melalui penelitian."

Berdasarkan uraian di atas maka penulis dapat menarik hipotesis yang dapat dijadikan sebagai dasar pemikiran dalam penelitian dan pengujian yang akan dilakukan. Hipotesis penulis adalah sebagai berikut :

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H1: Kepribadian berpengaruh terhadap kinerja usaha di Industri Rajutan Binong Jati Bandung.

H2: Perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha di Industri Rajutan Binong Jati Bandung.