BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Kajian Pustaka

2.1.1. Perilaku Kewirausahaan

2.1.1.1. Pengertian Perilaku Kewirausahaan

Definisi perilaku kewirausahaan adalah suatu kegiatan atau aktifitas organisme (makhluk hidup) yang bersangkutan. Oleh sebab itu, dari sudut pandang biologis semua makhluk hidup mulai dari tumbuh – tumbuhan, binatang sampai dengan manusia itu berperilaku, karena mereka mempunyai aktifitas masing – masing. Sehingga yang dimaksud perilaku manusia, pada hakikatnya adalah tindakan atau aktifitas manusia dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain: berjalan, berbicara, tertawa, bekerja, kuliah, menulis, membaca dan sebagainya. Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud perilaku (manusia) adalah semua kegiatan atau aktifitas manusia, baik yang dapat diamati langsung maupun yang tidak dapat diamati pihak luar (Notoatmodjo 2003 hal 114).

perilaku dapat dibedakan menjadi dua yaitu :

1) Perilaku tertutup adalah respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk terselubung atau tertutup (covert). Respon atau reaksi terhadap stimulus ini

masih terbatas pada perhatian, persepsi, pengetahuan / kesadaran, dan sikap yang terjadi belumbisa diamati secara jelas oleh orang lain.

K2) Perilaku terbuka adalah respon seseorang terhadap stimulus dalam bentuk tindakan nyata atau terbuka. Respon terhadap terhadap stimulus tersebut sudah jelas dalam bentuk tindakan atau praktek (practice).

2.1.1.2 Upaya Pengembangan Perilaku Kewirausahaan

Perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang wirausaha pada kenyataannya memang perlu dikembangkan, misalnya dengan menambah pengetahuan wawasan. Penambahan pengetahuan dan wawasan itu seharusnya dilakukan secara bertahap dan terus menerus melalui proses belajar.

Terkadang setiap proses belajar itu tidak disadari sebagai alat dalam mengembangkan perilaku kewirausahaan, karena biasanya itu dianggap sebagai bagian dari pengalaman. Padahal pengalaman itu sendiri dapat dijadikan cermin untuk selalu menentukan yang terbaik dimasa yang akan datang. Dengan pengalaman-pengalaman itu pula setiap wirausaha diharapkan selalu belajar dan belajar untuk menambah pengetahuannya.

Umpan balik dan evaluasi dari pelanggan mengenai jasa dan pelayanan wirausaha terhadap pelanggan merupakan hal yang terpenting dari dalam keempat proses tersebut. Hal ini disebabkan karena dari umpan balik tersebut setiap wirausaha akan selalu mampu menilai diri sendiri dan memperbaiki kekurangan-kekurangan, baik pembentukan profil pribadi,penugasan,pelatihan,pengembangan maupun dari aspek pemasarannya.

2.1.1.3 Indikator Perilaku Kewirausahaan

Menurut **B.N Marbun (2009:63)** sikap dan perilaku yang harus dimiliki seorang wirausahawan adalah sebagai berikut:

1. Percaya Diri

   Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif, dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam. Juga tingkat sosialnya tinggi, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi lagi ialah kedekatannya dengan Allah Swt. Diharapkan wirausahawan seperti ini betul-betul dapat menjalankan usahanya secara mandiri,jujur,dan disenangi oleh semua relasinya.

2. Beorientasi pada Tugas dan Hasil

   Orang ini tidak mengutamakan prestise terlebih dulu. Akan tetapi, ia mengutamakan pada prestasi kemudian setelah berhasil prestisenya akan naik. Anak muda yang selalu memikirkan prestise lebih dulu dan prestasi kemudian, tidak akan mengalami kemajuan.

3. Pengambilan Resiko

Watak selalu menyukai tantangan dalam wirausaha seperti persaingan, harga turun naik, barang tidak laku, dan sebagainya harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang, membuat pertimbangan dari segala macam segi, maka berjalanlah terus dengan tidak lupa berlindung kepada-Nya

Tabel 2.1

Indikator Perilaku Kewirausahaan

NO	CIRI	WATAK
1	**Percaya diri**	*Keyakinan, ketidaktergantungan, individualistis, dan optimisme.*
2	**Berorientasi pada tugas dan hasil**	*Kebutuhan untuk berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan kuat, energetik dan inisiatif.*
3	**Pengambilan resiko**	*Kemampuan untuk mengambil resiko yang wajar dan suka tantangan.*

Sumber : Dari H. Buchari Alma : Untuk mahasiswa dan umum.

Ahli lain yang mengemukakan mengenai Perilaku Kewirausahaan ini, diantaranya adalah menurut **Suryana (2003:31)** bahwa :

1. Keinovasian yaitu usaha untuk menciptakan, menemukan dan menerima ide-ide baru.
2. Keberanian menanggung resiko, yaitu usaha untuk menimbang dan menerima resiko dalam pengambilan keputusan dan dalam menghadapi ketidakpastian.

3. Kemampuan Manajerial, yaitu usaha-usaha yang dilakukan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yaitu :
    a. Usaha perencanaan
    b. Usaha untuk mengkoordinir
    c. Usaha untuk menjaga kelancaran usaha
    d. Usaha untuk mengawasi dan mengevaluasi usaha

Dari indikator-indikator perilaku kewirausahaan diatas, penulis mengacu pada pendapat yang dikemukakan oleh **B.N Marbun (2009:63)** karena terdapat salah satu faktor yang mempengaruhi penilaian pimpinan perusahaan dalam menuju keberhasilan usaha lebih kuat.

2.1.1.4. Faktor-Faktor Perilaku Kewirausahaan

A.Faktor-faktor Kewirausahaan (entrepreneurship) ditentukan oleh motif berprestasi (achievement), optimisme (optimism), sikap-sikap nilai (value attitude) dan status kewirausahaan (entrepreneurial status) atu keberhasilan. Sedangkan menurut Ibnoe Soedjono dan Roopke, proses kewirausahaan atau tindakan kewirausahaan (entrepreneurial action) merupakan fungsi dari property right (PR), competency/ability(C), incentive(I), dan external environment (E). Perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor itu adalah hak kepemilikan (property right, PR), kemampuan/kompetensi (competency/ability, C), dan insentif (incentive), sedangkan faktor eksternalnya meliputi:

Kemampuan berwirausaha (entreprenerial) merupakan fungsi dari perilaku

kewirausahaan dalam mengkombinasi kreativitas, inovasi, kerja keras, keberanian menghadapi risiko untuk memperoleh peluang. Kewirausahaan,Suryana (2000:34) B.Modal proses kewirausahaan Proses kewirausahaan dimulai dengan adanya inovasi. Inovasi adalah kegiatan kreatif untuk menciptakan suatu konsep yang baru untuk keperluan baru untuk diwujudkan dan diimplementasikan menjadi bisnis yang sukses. Inovasi adalah suatu fungsi khusus dari kewirausahaan, kegiatan yang membawa sumber daya dengan kapasitas baru untuk menciptakan kesejahteraan. Hal terpenting dari inovasi adalah gagasan, penerapan, dan kegunanaan. Inovasi tersebut dipengaruhi oleh faktor eksternal dan internal. Secara internal inovasi dipengaruhi oleh faktor yang berasal dari individu seperti: locus of control, toleransi, nilai-nilai, pendidikan, dan pengalaman. Sedangkan secara eksternal seperti: pendidikan, sosiologi, organisasi, kebudayaan dan lingkungan.

Pada tahap perintisan kewirausahaan, maka pertmbuhan kewirausahaan sangat tergantung pada kemampuan pribadi, organisasi dan lingkungan. Faktor yang berasal dari pribadi ialah komitmen, visi, kepemimpinan, dan kemampuan manajerial. Faktor yang berasal dari organisasi antara lain: kelompok, struktur budaya dan strategi. Faktor lingkungan antara lain: pesaing, pelanggan, pemasok dn lembaga-lembaga keuangan yang akan membantu dana. “Mengembangkan Spirit Entrepreneur Muda Indonesia”, Arman, Bustanul dan Muh. Noer (1-23)

C.Proses Kewirausahaan Proses kewirausahaan meliputi hal-hal yang lebih dari sekedar melaksanakan kegiatan pemecahan masalah dalam sebuah posisi manajemen. Seorang wirausaha perlu mencari, mengevaluasi serta

mengembangkan peluang-peluang dangan jalan mengatasi sejumlah kekuatan yang menghalangi penciptaan sesuatu hal yang baru.

Proses aktual itu sendiri memiliki empat fase khusus, yaitu:

1) Identifikasi dan Evaluasi Peluang Yang Ada

Evaluasi peluang merupakan elemen yang paling kritikal dari proses kewirausahaan karena memungkinkan seorang wirausaha apakah produk atau servis khusus dapat menghasilkan hasil yang diperlukan untuk sumber-sumber yang bermanfaat bagi seorang wirausaha guna mengidentifikasi peluang-pelung bisnis:

a)Para Konsumen

b) serikat dagang

c) para anggota sistem distribusi

d) orang-orang yang berkecimpung dalam bidang teknik

2)Kembangkan Rencana Bisnis

Dalam hal mempersiapkan rencana bisnis adalah penting untuk memahami persoalan-persoalan inti yang terlibat di dalamnya. Karakteristik-karakteristik dan besarnya segmen pasar, syarat-syarat produksi, rencana finansial, rencana organisasi, dan syarat finansial.

3)Sumber-sumber Daya Yang Diperlukan

Sumber-sumber daya yang diperlukan untuk mewujudkan peluang yang ada perlu di ketahui proses tersebut dimulai dengan tindakan penilaian sumber-sumber daya wirausaha yang dimiliki. Dalam konteks ini buakn saja perlu diidentifikasi para pensuplai alternatif sumber-sumber daya tersebut. Tetapi pula kebutuhan serta

keinginan mereka. Melalui pemahaman kebutuhan para pensuplai sumber-sumber daya tersebut, seorang wirausaha dapat menstruktur sebuah persetujan (a deal) yang memungkinkannya mendapatkan sumber-sumber daya tersebut dengan biaya rendah.

4.Laksanakan Manajemen Usaha Tersebut

Setelah sumber-sumber daya dicari, maka sang wirausaha perlu mengaktifkannya melalui implementasi rencana bisnisnya. Hal tersebut mencakup kegiatan yang mengimplementasi sebuah gaya dan struktur manajemen. Winardi, Entrepreneur& Entrepreneurship(188-193)

D. Ciri-ciri Penting Tahap Permulaan dan Pertumbuhan Kewirausahaan

Pada umumnya proses pertumbuhan kewirausahaan berkembang melalui tiga proses,yaitu:

(1) Proses imitasi dan duplikasi (imitating and duplicating). Pada tahap ini, wirausaha mulai meniru ide-ide orang lain, misalnya: memulai usaha barunya dimulai dengan meniru usaha orang lain, dalam menciptakan jenis barang yang dihasilkan meniru yang sudah ada.

(2) Proses duplikasi dan pengembangan (duplicating and development). Pada tahap ini, wirausaha mulai mengembangkan ide barunya. Dalam tahap duplikasi produksi, wirausaha mulai mengembangkan produksinya melalui deversifikasi dan diferensiasi dengan model sendiri.

C. Proses penciptaan atau disebut proses inovasi dan kreasi yang dimulai dengan teknik produksi baru, mencari bahan baku baru, organisasi usaha baru, dan metode pemasaran baru seperti halnya proses inovasi dari schumpeter(1934).

D. Dilihat prosesnya, Zimmerer (1996: 15-16) membagi tahap perkembangan wirausaha menjadi dua, yaitu: (a) Tahap awal (perintisan) (b) Tahap pertumbuhan

E.Langkah Menuju Keberhasilan Wirausaha

Untuk menjadi wirausaha yang sukses, pertama-tama harus memiliki ide atau visi bisnis (business vision) yang jelas, kemudian ada kemauan dan keberanian untuk menghadapi risiko baik waktu maupun uang. Apabila ada kesiapan dalam menghadapi risiko, langkah berikutnya adalah membuat perencanaan usaha, mengorganisasikan dan menjalankannya. Agar usaha berhasil, selain harus kerja keras sesuai urgensinya, wirausaha harus mampu mengembangkan hubungan, baik dengan mitrausaha maupun dengan semua pihak yang terkait dengan kepentingan perusahaan.

2.1.2. Strategi Bisnis

2.1.2.1. Pengertian Strategi Bisnis

Menurut *Hamel* dan *Prahalad* (Rangkuti, 2000, p4) strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian perencanaan strategi hampir selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi”, bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Tetapi kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (core competencies). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

2.1.2.2. Faktor-Faktor Strategi bisnis

Menurut Arthur A. Thompson and Strickland dalam bukunya yang bertajuk Strategic Management: Concepts and Cases, terdapat sejumlah faktor yang perlu diperhatikan ketika kita melakukan proses penyusunan strategi perusahaan. Faktor-faktor itu adalah sbb:

Pertimbangan Regulasi dan Kebijakan Pemerintah

Semua organisasi beroperasi dalam kelompok masyarakat yang lebih luas. Apa yang dapat dan tidak dapat dilakukan dalam kebijakan strategi perusahaan selalu dibatasi oleh regulasi, kebijakan dan peraturan pemerintah.

Kondisi Persaingan dan Daya Tarik Industri Secara Keseluruhan
Kondisi persaingan dan dan daya tarik industri secara keseluruban merupakan faktor penentu strategi yang besar. Strategi perusahaan harus disesuaikan dengan sifat dan kombinasi faktor-faktor kompetisi – harga, kualitas produk, fitur kinerja, layanan, garansi, dan lain-lain. Apabila kondisi persaingan meningkat secara signifikan, maka perusahaan harus meresponnya dengan tindakan strategis untuk melindungi posisinya.

Peluang Pasar dan Ancaman Eksternal bagi perusahaan
Peluang bisnis dan perkembangan eksternal memberikan merupakan pengaruh dalam proses penyusunan strategi. Strategi perusahaan harus dengan sengaja diarahkan untuk menangkap peluang pertumbuhan yang terbaik. Strategi juga harus memberikan respon terhadap ancaman eksternal demi stabilitas kinerja perusahaan di masa datang.

Kekuatan Sumber Daya Perusahaan, Kompetensi, dan Kemampuan Kompetitif

Salah satu pertimbangan internal penentu strategi yang terpenting adalah apakah perusahaan memiliki sumber daya, kompetensi dan kemampuan yang dibutuhkan untuk melaksanakan strategi dengan optimal. Faktor-faktor inilah yang memungkinkan perusahaan untuk memperbesar penguasaan pasar, mendukung daya kompetitif perusahaan dalam arena pasar, dan menjadi dasar strategi perusahaan.

Ambisi Pribadi, Filsafat Perusahaan, dan Kepercayaan Etis Manajer

Pilihan strategi biasanya juga dipengaruhi oleh ambisi dan visi pendiri/pemilik perusahaan. Setiap business owner memiliki pandangan yang berbeda-beda mengenai bagaimana cara bersaing, bagaimana memposisikan perusahaan, serta image apa yang ingin dibentuk.

2.1.2.3. Indikator Strategi Bisnis

beberapa strategi bisnis perusahaan dalam pengambilan langkahnya.

1. Seorang manajer harus mampu mengidentifikasi setiap masalah sehingga ia mampu merumuskan apa alternatif yang harus diambil dalam menyelesaikan masalah tersebut. Namun, alternatif tersebut harus mampu ia analisa dari berbagai sudut pandang sehingga bisa diambil satu kesimpulan pasti.

2. Kepuasan konsumen yang utama harus bisa bertahan hingga seumur hidup atau jangka panjang merupakan tugas terbesar yang ditanggungnya. Strategi bisnis

terutama dalam penyajian produk adalah yang harus bisa manajemen bisnis suguhkan.

3. Selain menyajikan produk memuaskan, menyajikan harga terbaik pun akan membuat konsumen bertahan dalam jangka yang panjang dengan produknya. Maka, strategi untuk penentuan harga wajib manajer bisnis pikirkan dan rencanakan.

Selain berhubungan langsung dengan keputusan dan kepuasan konsumen, harga juga berhubungan langsung dengan persaingan pasar. Tapi, jaman sekarang ini masyarakat sudah pintar dalam memilih produk.

Mereka tidak akan menolak harga mahal untuk produk yang pantas. Jadi, memantaskan produk memang penting. Bukti produk yang nyata akan membuat harga dijadikan nomor dua oleh mereka.

2.1.3. Meningkatkan Kinerja Perusahaan

2.1.3.1. Pengertian Meningkatkan Kinerja Perusahaan

Menurut Algifari (2003:118) Pada dasarnya kinerja yang baik adalah kinerja yang mengikuti tata cara atau prosedur sesuai standar yang telah ditetapkan.Akan tetapi didalam kinerja tersebut mesti harus memiliki beberapa kriteria agar meningkatnya produktiitas sehingga apa yang diharapkan Perusahan tersebut biasa berjalan sesuai apa yang di inginkan.Tentunya itu semua tidaklah muda membalikan telapak tangan akan mesti ada peran langsung ke ikut sertaan dalam manajemen untuk bisa mengkontrol dan memberikan teknik cara agar

bagaimana bisa terjaminnya mutu dan kualitas sehingga karyawan bisa dengan mudah bekerja tanpa ada rasa terbebenani dan hubungan antara pihak manajemen dengan bawahan semakin kuat.Tanpa disadari akhir-akhir ini mungkin di setiap perusahaan ada pihak manajemen yang maunya menang sendiri,akan tetapi pihak manajemen juga tidak bisa menyalahi bawahannya.Untuk dari itulah pihak manajemen terkait mesti turun langsung kelapangan agar bisa melihat bagaimana menciptakan teknik yang baik serta meningkatkan loyalitas karyawan terhadap perusahaan.

2.1.3.2. Faktor – Faktor Meningkatkan Kinerja Perusahaan

Menurut Loeke (dalam Sule, 2002: 211), cara meningkatkan kinerja perusahaan dilihat dari kepuasan atau ketidakpuasan konsumen pada perbedaan antara apa yang diharapkan.Disamping itu ada beberapa hal yang mesti dijadikan pondasi bagi setiap manajemen untuk bisa menciptakan kinerja yang maksimal diantaranya :

1.Pihak manajemen harus mengetahui betul bagaimana teknik pengerjaan

2.Pihak manajemen harus mngetahui betul bagaimana kendala-kendala yang dihadapi

3.Pihak manajemen harus turun langsung kelapangan,tujuannya agar menciptakan hubungan baik antar manajemen dengan karyawan

4.Pihak manajemen harus bisa memahami bagaimana tingkat kesulitan dari setiap proses

5.Pihak manajemen harus bisa menemukan teknik agar produktivitas bisa berjalan baik.

2.1.3.3. Indikator Meningkatkan Kinerja Perusahaan

Indikator untuk meningkatkan kinerja perusahaan secara individu ada enam indikator menurut (Robbins, 2006:260)yaitu:

1. **Kualitas**. Kualitas kerja diukur dari persepsi pengusaha terhadap kualitas pekerjaan yang dihasilkan serta kesempurnaan tugas terhadap keterampilan dan kemampuan pengusaha.
2. **Efektivitas**. Merupakan tingkat penggunaan sumber daya organisasi (tenaga, uang, teknologi, bahan baku) dimaksimalkan dengan maksud menaikkan hasil dari setiap unit dalam penggunaan sumber daya.
3. **Kemandirian**. Merupakan tingkat seorang karyawan yang nantinya akan dapat menjalankan fungsi kerjanya Komitmen kerja. Merupakan suatu tingkat dimana karyawan mempunyai komitmen kerja dengan instansi dan tanggung jawab karyawan terhadap kantor.

2.1.4. Hasil Penelitian Sebelumnya

Selanjutnya untuk mendukung penelitian ini, dapat di sajikan daftar penelitian terdahulu dan teori yang sudah dijabarkan atau dikemukakan sehingga dapat membedakan keorisinalitasan penelitian ini

Tabel 2.1.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	HasilPenelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Rahayu Puji Suci Fakultas Ekonomi, Universitas Widyatama	Peningkatan Kinerja Melalui perilaku Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis di Studi pada Industri Kecil Menengah Bordir di Jawa Timur	Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis	Penggunaan variabel perilaku perusahaan sebagai variabel independen dan strategi bisnis sebagai variabel dependen	Penggunaan variabel kemampuan wirausaha sebagai variabel independen,sedangkan peneliti menggunakan variabel motivasi sebagai variabel independen
2	Surrahman, Pengaruh kewirausahaan	Variabel kewirausahaan dan inovasi tidak	1.Posisi variabelnya berbeda	1.Menggunakan variabel	

	terhadap proses inovasi dan dampaknya terhadap daya saing (2007)	berpengaruh terhadap daya saing	2.Metode yang digunakan	yang sama 2. Meneliti objek penelitian yang sama	
3	Ernani Hadiyati, Perilaku Wirausaha Industri Keramik Berskala Kecil untuk Meningkatkan Daya Saing Produk di Malang (2008	Perilaku wirausaha dapat meningkatkan daya saing industry	1.Metode yang digunakan	1.Menggunakan indikator yang sama 2. Meneliti objek yang sama	
4	Ernani Hardiyati, Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap	Kreativitas dan inovasi berpengaruh terhadap kewriausahaan usaha kecil	1.Metode yang digunakan 2. Penggunaan variabel	1.Salah satu variabel sama	

	Kewirausahaan Usaha Kecil (2010)				
5	Bagas prakosa, pengaruh orientasi pasar, inovasi dan Orientasi pembelajaran terhadap kinerja Perusahaan untuk mencapai keunggulan Bersaing (2008)	Orientasi pasar, inovasi dan orientasi pembelajaran merupakan faktor yang berpengaruh terhadap mencapai keunggulan bersaing	1.Metode yang digunakan 2. Penggunaan variabel yang berbeda	1. salah satu variabel yang digunakan sama 2 objek yang diteliti sama	

2.2. Kerangka Pemikiran

2.2.1. Keterkaitan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Meningkatkan Kinerja Perusahaan

Perilaku kewirausahaan dapat berpengaruh terhadap berdampak pada kinerja perusahaan menurut Suci Rahayu P (2009). Kemampuan manajemen sangatlah penting untuk setiap orang, dimana dapat digunakan dalam kegiatan sehari-hari terutama ketika bekerja. Kemampuan manajemen merupakan salah

satu hal yang 3 penting dalam berjalannya proses bisnis di perusahan. Hal ini terkait dengan bagaimana atasan mengatur, memberikan arahan kepada bawahan agar sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.perilaku kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan serta secara sengaja atau tidak melalui inovasi dan gagasan kreatif yang diwujudkan dan dilaksanakan untuk mencapai kinerja usaha yang menguntungkan (Suci Rahayu P, 2009).Kinerja perusahaan merupakan hasil operasional perusahaan dengan lingkungan yang tidak pasti. Perusahaan harus mampu mencari peluang-peluang baru.

2.2.2. Keterkaitan StrategiBisnis Terhadap Meningkatkan Kinerja Perusahaan

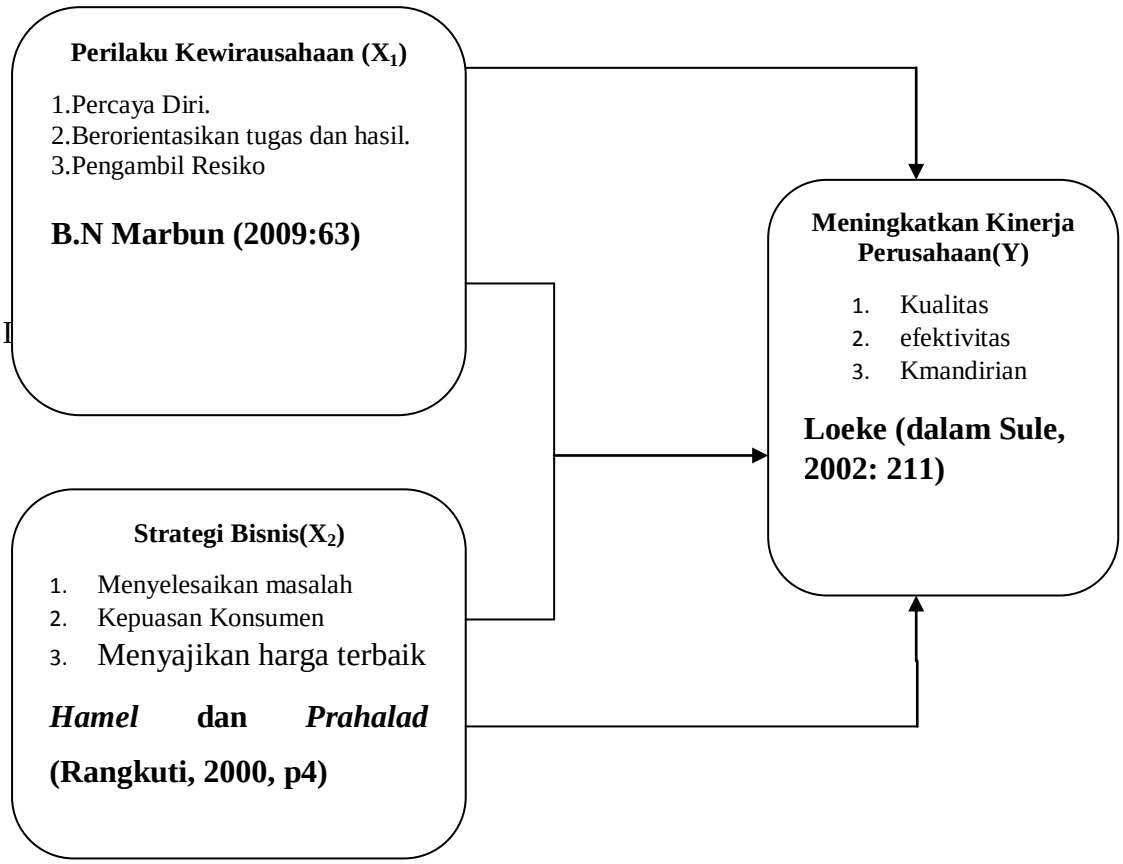
Eastlack & McDonald (2000) menemukan bahwa kinerja perusahaan akan lebih baik pada perusahaan yang melibatkan proses strategi bisnis. Penemuan tersebut menunjukkan terdapat keyakinan pada para manajer bahwa strategis bisnis dapat memberikan kemanfaatan terhadap perusahaan yang dipimpinnya (Hopkins and Hopkins,2007).

Keahlian dalam strategi bisnis ini termasuk didalamnya adalah pengetahuan dan keahlian untuk penerapan strategis bisnis. Pada penelitian yang terdahulu ditemukan bahwa kompetensi dalam strategis bisnis dapat menentukan derajat perusahaan untuk menerapkan perencanaan strategis bisnis (Higgins dan Vince,2003).

2.2.3. Keterkaitan Perilaku Kewirausahaan dan Strategi Bisnis Terhadap Meningkatkan Kinerja Perusahaan

perilaku kewirausahaan berpengaruh secara positif dan signifikan serta secara sengaja atau tidak melalui inovasi dan gagasan kreatif yang diwujudkan dan dilaksanakan untukk mencapai kinerja usaha yang menguntungkan Kinerja perusahaan merupakan hasil operasional perusahaan dengan lingkungan yang tidak pasti. Perusahaan harus mampu mencari peluang-peluang baru. Keahlian dalam strategi bisnis ini termasuk didalamnya adalah pengetahuan dan keahlian untuk penerapan strategis bisnis. Pada penelitian yang terdahulu ditemukan bahwa kompetensi dalam strategis bisnis dapat menentukan derajat perusahaan untuk menerapkan perencanaan strategis bisnis (Higgins dan Vince,2003). Menggunakan asumsi, tujuan dan pedoman tersebut, unit bisnis dan unit operasi lainnya membuat rangcangan pertama dari strategis bisnis, yang mungkin memasukkan rencana operasi yang berbeda dari yang dimasukkan dalam rencana sekarang, seperti perubahan dalam taktik pemasaran; dengan didukung alasan. Staf unit bisnis melakukan banyak pekerjaan analitis, tetapi manajer unit bisnis membuat keputusan akhir

Berikut ini adalah skema paradigma dari penelitian ini:



Gambar: 2.1 Skema Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2011:64) menjelaskan tentang hipotesis sebagai berikut :

> "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis

juga dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik".

Hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul dan harus diuji secara empiris. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis penelitian adalah sebagai berikut:

Sub Hipotesis:

1 : Variabel Perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap meningkatkan kinerja perusahaan Sentra Kain Cigondewah.

2 : Variabel Strategi bisnis berpengaruh terhadap meningkatkan kinerja perusahaan Sentra Kain Cigondewah.

Hipotesis Utama:

Terdapat pengaruh Perilaku kewirausahaan dan Strategi bisnis terhadap kinerja perusahaan Sentra Kain Cigondewah.