

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. *The Big Five Personality*

The Big five personality ini merupakan pendekatan yang digunakan oleh psikolog dalam menilai atau melihat kepribadian dari seseorang. Pada awalnya teori ini diperkenalkan pertama kali oleh Goldberg pada tahun 1981. Tetapi dalam perkembangannya, teori *big five* berawal dari Cartell (Srivastava & John, 1999) , yang menggunakan multidimensional model struktur kepribadian Allport dan Odbert. Costa dan McCrae menyebut teori *big five personality* dengan sebutan *five factor model*. Teori ini diteliti atau dibuat berdasarkan pendekatan yang sederhana sehingga tidak hanya peneliti saja yang memahami bagian dasar kepribadian atau unit-unit yang digunakan, tetapi juga orang pada umumnya atau orang (Pervin, 2005). Teori *big five* bukan berasal dari perspektif teori mengenai kepribadian, akan tetapi berasal dari analisis tentang bahasa sehari-hari yang digunakan oleh seseorang dalam menggambarkan dirinya dan orang lain. Meskipun *big five* bukan merupakan teori mengenai kepribadian, namun dalam buku yang ditulis oleh Jhon, Robins, & Pervin (2008) dikatakan bahwa secara implisit menggunakan teori dasar dari *trait theory*, yang mana setiap individu digambarkan memiliki karakteristik masing-masing dalam hal pikiran, perasaan, dan perilaku.

The Big Five Theory diklasifikasikan oleh Costa dan McCrae menjadi 5 dimensi yaitu *extroversion*, *agreeableness*, *conscientiousness*, *neuroticism*, dan *openness to experience* (Brehm,2002).

1. *Extraversion*

Extraversion merupakan penilaian terhadap kuantitas dan intensitas interaksi interpersonal, level aktivitasnya, kebutuhan untuk didukung, kemampuan untuk berbahagia (Costa & McCrae 1985;1990;1992 dalam Pervin & John, 2001). Dalam dimensi ini, dibagi menjadi 2 jenis kepribadian seseorang yaitu *ekstrovert* (menikmati berinteraksi dengan orang-orang, ramah, energik, ambisius, dll) dan *introvert* (tenang, kurang berinteraksi dengan orang lain, lebih senang dengan kesendirian) (Robbins;2001).

Jhon dan Srivastava (1999) menyatakan bahwa individu yang memiliki *extraversion* yang tinggi memiliki sifat yaitu :

- a. “Banyak bicara
- b. Tidak merasa terlindungi
- c. Energik
- d. Suka mengembangkan bakat yang dimiliki
- e. Tidak pemalu
- f. Mudah bergaul dan supel”

2. *Agreeableness*

Agreeableness mengukur kualitas orientasi seseorang dari lemah lembut sampai antagonis dalam berfikir, perasaan dan perilaku (Costa & McCrae 1985;1990;1992 dalam Pervin & John, 2001). Jhon dan Srivastava

menyatakan bahwa seseorang yang mempunyai tingkat *agreeableness* memiliki sifat :

- a. “Tidak mencari kesalahan orang lain
- b. Tidak egois dan penolong
- c. Tidak menyukai keributan dengan orang lain
- d. Pemaaf
- e. Dapat dipercaya
- f. Tidak mudah bergaul
- g. Suka bekerja sama dengan orang lain”

3. *Conscientiousness*

Dimensi ini mengukur kemampuan seseorang didalam organisasi, berkaitan dengan ketekunan dan motivasi dalam mencapai tujuan sebagai perilaku langsungnya (Costa & McCrae 1985;1990;1992 dalam Pervin & John, 2001). *Conscientiousness* menggambarkan kontrol terhadap lingkungan sosial, berfikir sebelum bertindak, menunda kepuasan, mengikuti peraturan dan norma, pekerja yang handal, terencana, terorganisir, memprioritaskan tugas, ramah, dan suka bekerja sama.

Jhon dan Srivastava (1999) menyatakan bahwa seseorang yang memiliki skor tinggi dalam *conscientiousness* memiliki sifat :

- a. “Mengerjakan pekerjaan dengan hati-hati
- b. Tidak ceroboh
- c. Pekerja yang handal
- d. Mengerjakan pekerjaan dengan tuntas
- e. Melaksanakan segala hal dengan efisien
- f. Termasuk orang yang salalu membuat rencana yang baik
- g. Tidak mudah terpengaruh”

4. *Neuroticism*

Trait ini menilai kestabilan dan ketidakstabilan emosi. Mengidentifikasi kecenderungan individu apakah mudah mengalami stres, mempunyai ide-ide yang tidak realistis, mempunyai *coping response* yang mal-adaptif (Costa & McCrae 1985;1990;1992 dalam Pervin & John, 2001). *Neuroticism* berkaitan dengan rasa toleransi yang rendah dalam menghadapi stres atau memancing rasa permusuhan (Eysenck, 1967).

Neuroticism menggambarkan orang-orang yang memiliki emosional yang tidak stabil yang pada umumnya berupa rasa khawatir dan rasa tidak aman. Jika dicontohkan kedalam kehidupan sehari-hari, orang yang memiliki *neuroticism* yang rendah (memiliki skor *neuroticism* yang rendah) lebih cenderung ceria dan memiliki rasa puas terhadap hidupnya. Jhon dan Srivastava (1999) mengatakan bahwa seseorang yang memiliki *neuroticism* yang tinggi memiliki sifat yaitu :

- a. “Depresi dan sedih
- b. Tidak dapat mengatasi stress dengan baik
- c. Mudah marah
- d. Memiliki rasa khawatir yang berlebihan
- e. Mood berubah-ubah
- f. Tidak dapat tenang pada saat tegang
- g. Mudah gugup”

5. *Openness*

Dimensi ini menilai usahanya secara proaktif dan penghargaannya terhadap pengalaman demi kepentingannya sendiri. Menilai bagaimana ia

menggalinya sesuatu yang baru dan tidak biasa (Costa & McCrae 1985;1990;1992 dalam Pervin & John, 2001). Menurut Jhon & Srivastava (1999), seseorang yang memiliki *openness to experience* yang tinggi memiliki sifat yaitu :

- a. “Mempunyai ide-ide baru
- b. Memiliki rasa ingin tahu yang tinggi
- c. Pindah dan tipe orang pemikir
- d. Memiliki imajinasi yang tinggi dan kreatif
- e. Menyukai bidang seni”

2.1.2. Motivasi Akademik

Motivasi adalah istilah yang menggambarkan sesuatu hal yang membuat seseorang melakukan tindakan, membuat mereka tetap melakukannya, dan membantu mereka dalam menyelesaikan tugas tugasnya (Pintrich,2003). Motivasi dibutuhkan dalam berbagai bidang yang berkenaan mengenai kegiatan seseorang, baik dalam bidang pekerjaan yaitu dalam perusahaan, sampai ke ranah pendidikan. Motivasi kerja dapat diartikan sebagai kemampuan berjuang ke tingkat yang lebih tinggi guna mencapai tujuan (Robbin, 2007). Selain itu terdapat pula Teori Hierarki Kebutuhan Maslow, yaitu dapat didefinisikan sebagai suatu kesenjangan atau pertentangan yang dialami antara satu kenyataan dengan dorongan yang ada dalam diri.

Abraham Maslow (Mangkunegara, 2005) mengemukakan bahwa hierarki kebutuhan manusia adalah sebagai berikut :

1. “Kebutuhan fisiologis, yaitu kebutuhan untuk makan, minum, perlindungan fisik, bernapas, seksual. Kebutuhan ini merupakan kebutuhan tingkat terendah atau disebut pula sebagai kebutuhan yang paling dasar
2. Kebutuhan rasa aman, yaitu kebutuhan akan perlindungan diri dari ancaman, bahaya, pertentangan, dan lingkungan hidup
3. Kebutuhan untuk rasa memiliki (sosial), yaitu kebutuhan untuk diterima oleh kelompok, berafiliasi, berinteraksi, dan kebutuhan untuk mencintai serta dicintai
4. Kebutuhan akan harga diri, yaitu kebutuhan untuk dihormati dan dihargai oleh orang lain
5. Kebutuhan untuk mengaktualisasikan diri, yaitu kebutuhan untuk menggunakan kemampuan, skill dan potensi. Kebutuhan untuk berpendapat dengan mengemukakan ide-ide, gagasan dan kritik terhadap sesuatu”

Selain itu juga terdapat Teori Keadilan yang mana teori ini merupakan daya penggerak yang memotivasi semangat kerja seseorang. Teori ini melihat perbandingan seseorang dengan orang lain sebagai referensi berdasarkan input dan juga hasil atau kontribusi masing-masing karyawan (Robbins, 2007).

Motivasi merupakan faktor yang penting dalam berbagai bidang, terutama pada bidang pendidikan. Hal ini penting terutama pada mata pelajaran yang dianggap siswa sebagai mata pelajaran yang susah. Menurut Pintrich and Zusho (2002), motivasi akademik diartikan sebagai proses internal yang menghasut dan mempertahankan kegiatan yang bertujuan untuk mencapai tujuan akademik tertentu. *Self-determination theory* sendiri mengatakan bahwa motivasi akademik bersifat multidimensi, dan terdiri dari tiga jenis global motivasi: *intrinsic motivation*, *extrinsic motivation* dan *amotivation* (Deci & Ryan, 2002).

Menurut Ryan & Deci (2000), *motivation* dibagi menjadi 3 jenis berdasarkan *locus of causality* yaitu *extrinsic motivation*, *intrinsic motivation* dan *amotivation*.

a. *“Intrinsic motivation*

Intrinsic motivation merupakan motivasi yang timbul dari dalam diri individu mengenai kesenangan untuk dirinya sendiri dan melakukan kegiatan untuk dirinya sendiri. Motivasi ini dapat meningkat apabila terdapat *psychological needs of autonomy, relatedness, and competence* dan didukung oleh lingkungan sosial sekitarnya (Ryan & Deci, 2000).

b. *Extrinsic motivation*

Extrinsic motivation dorongan dari dalam diri individu dalam melakukan sesuatu yang bukan untuk kepentingan dirinya sendiri (Deci,1975). Individu yang termotivasi ekstrinsik bertindak karena memperoleh dorongan yang bersifat eksternal (Ryan & Deci,2000).

c. *Amotivation*

Amotivation muncul ketika seseorang mendapatkan hasil yang tidak sesuai antara usaha yang telah seseorang keluarkan dengan hasil yang di dapatkan serta mereka tidak termotivasi secara *intrinsic* dan *extrinsic*. Dengan kata lain *amotivation* dapat diartikan tidak memiliki motivasi (Ryan & Deci, 2000).”

2.1.3. Kinerja Akademik

Kinerja akademik merupakan hasil dari pembelajaran atau edukasi yang didapatkan seorang siswa. Dalam penelitian Komarraju pada tahun 2009 menyimpulkan bahwa kinerja akademik dipengaruhi oleh *the big five personality*. Siswa yang mempunyai *extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism*, dan *openness* yang lebih dari siswa lain memiliki tingkat nilai yang tinggi.

Penelitian lain menyatakan bahwa kinerja akademik dipengaruhi dengan adanya motivasi akademik seperti yang di simpulkan oleh Asghar Hazrati. Semakin

tinggi motivasi akademik dari siswa, maka nilai yang akan didapat akan sebanding dengan tingkat motivasi akademiknya. Dengan adanya motivasi akademik yang tinggi dalam diri siswa, maka secara tidak langsung menyebabkan rasa ingin tahu meningkat dan pemahaman dalam memahami suatu konsep akan semakin mudah.

Dapat disimpulkan bahwa kinerja akademik merupakan hasil belajar siswa dalam hal ini adalah nilai akhir. Kinerja akademik dapat dipengaruhi oleh *personality* serta motivasi dari siswa.

2.1.4. Pengaruh Antar Variabel dan Pengembangan Hipotesis

2.1.4.1. Hubungan *The Big Five Personality* terhadap Kinerja Akademik

Ralf Cares (2012) menyatakan bahwa secara keseluruhan *the big five personality* mempengaruhi kinerja akademik. Dimensi dari *the big five personalitas* yang mempunyai dampak yang kuat terhadap motivasi akademik adalah *conscientiousness*, hal ini disebabkan karena *conscientiousness* mempunyai hubungan dengan sifat kerja keras dan disiplin. Hasil penelitian selanjutnya mengatakan bahwa dimensi *neuroticism*, *agreeableness*, dan *conscientiousness* mempunyai pengaruh positif terhadap motivasi akademik. Sedangkan *extraversion* dan *openness* mempunyai pengaruh yang negatif. Berdasarkan penjelasan tersebut maka hipotesis yang diajukan adalah :

$H_1 =$ *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial terhadap kinerja akademik pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{1a} =$ *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{1b} =$ *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Program Studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{1c} =$ *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{1d} =$ *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{1e} =$ *Openness* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

2.1.4.2. Hubungan antara *The Big Five Personality* terhadap Motivasi Akademik

The big five personality dalam Srivastava & Jhon (1999) diartikan sebagai teori yang menilai kepribadian manusia dilihat dari 5 dimensi yaitu *extroversion*, *agreeableness*, *conscientiousness*, *neuroticism*, dan *openness*. Setiap individu memiliki jenis kepribadian yang berbeda-beda, dan juga setiap individu tidak hanya memiliki hanya satu dimensi dalam *the big five personality* melainkan memiliki keseluruhan hanya saja tidak ada kesamaan antar individu (John, Robins, & Pervin, 2008).

Dalam lingkup pendidikan, *the big five personality* dapat mempengaruhi motivasi akademik. Sebagai mana yang dinyatakan oleh Pintrich and Zusho (2002), motivasi akademik diartikan sebagai proses internal yang menghasut dan mempertahankan kegiatan yang bertujuan untuk mencapai tujuan akademik tertentu. Dalam motivasi akademik terdapat 3 jenis yaitu *intrinsic motivation*, *extrinsic motivation*, dan *amotivation* (Deci & Ryan, 2002).

Payne (2007) menyatakan bahwa siswa yang memiliki tingkat *conscientiousness*, *extraversion*, dan *openness* yang tinggi memiliki *learning goal orientation* yang tinggi pula. Komarraju (2005) mengungkapkan hubungan antara *the big five personality* dengan motivasi akademik memiliki hubungan yang kuat dalam menjelaskan motivasi akademik.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Komarraju ditahun yang berbeda yaitu pada tahun 2009, meneliti peranan dari *the big five personality* dalam memprediksi motivasi akademik terhadap kinerja akademik yang dilakukan di universitas dengan 308 mahasiswa sebagai sampel. Dalam studi ini ditemukan bahwa adanya pengaruh yang kuat antara *the big five personality* dengan motivasi akademik. Dalam penelitian ini, Komarraju (2009) mengungkapkan bahwa, setiap dimensi dari *the big five personalitas* memiliki dampak yang berbeda terhadap 3 (tiga) *subscale* yang paling berpengaruh dari motivasi akademik yaitu :

- a. Dimensi *neuroticism* dan *extraversion* mempunyai hubungan positif terhadap *avoidance*.
- b. *Openness to experience* dan *extraversion* memiliki hubungan yang positif terhadap *learning*.
- c. Dimensi yang berdampak positif terhadap *achievement* adalah *conscientiousness, neuroticism, openness to experience*.

Dari hasil penelitian yang telah diungkap diatas, peneliti menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan secara umum antara dimensi *the big five personality* dengan motivasi akademik. Sehingga diajukanlah hipotesis sebagai berikut :

H₂ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial

terhadap *intrinsic motivation* pada mahasiswa Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga.

H_{2a} = *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2b} = *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2c} = *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2d} = *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2e} = *Openness* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₃ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial

terhadap *extrinsic motivation* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3a} = *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3b} = *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3c} = *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3d} = *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3e} = *Openness* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga

H_4 = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial dan

terhadap *amotivation* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{4a} = *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{4b} = *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{4c} = *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{4d} = *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{4e} = *Openness* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

2.1.4.3. Hubungan antara Motivasi Akademik terhadap Kinerja Akademik

Motivasi akademik memiliki dampak secara positif terhadap kinerja akademik apabila seseorang memiliki tingkat *conscientiousness* yang tinggi (Caers R, 2012). Penelitian lain menyebutkan bahwa terdapat pengaruh langsung antara motivasi akademik dengan kinerja akademik secara signifikan (Nikki, 2012). Dapat dikatakan bahwa secara keseluruhan motivasi akademik mempunyai dampak yang positif terhadap kinerja akademik. Peneliti berasumsi bahwa jika motivasi akademik tinggi, maka hal ini akan berdampak dengan meningkatnya kinerja akademik.

Penelitian lain yang berkaitan dengan motivasi akademik dan kinerja akademik adalah penelitian dari Komarraju (2009). Dimana penelitiannya mengambil sampel sebanyak 308 mahasiswa. Dalam penelitiannya, Komarraju menyimpulkan bahwa hanya *intrinsic motivation* yang signifikan terhadap kinerja akademik. Dari hasil penelitian Komarraju ini peneliti menyimpulkan bahwa dorongan motivasi dari dalam diri seseoranglah yang mempunyai pengaruh yang kuat dalam mendapatkan kinerja akademik yang tinggi.

Berdasarkan penjelasan diatas serta adanya keterkaitan dengan dibuktikan oleh penelitian terdahulu maka hipotesis yang diajukan adalah :

$H_5 =$ *Intrinsic motivation* berpengaruh langsung secara signifikan terhadap kinerja akademik mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₆ = *Extrinsic motivation* berpengaruh langsung secara signifikan terhadap kinerja akademik mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₇ = *Amotivation* berpengaruh langsung secara signifikan terhadap kinerja akademik mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

2.1.4.4. Hubungan antara *The Big Five Personality*, Motivasi Akademik, dan Kinerja Akademik.

Personality dari seseorang dapat mempengaruhi Motivasi seseorang tersebut salah satunya pada bidang akademik atau pendidikan (Komarraju;2005). Dalam penelitiannya, Komarraju mengungkapkan adanya pengaruh yang kuat antara *personality* dengan motivasi akademik. Selain itu peneliti lain mengungkapkan adanya pengaruh antara *the big five personality* dengan kinerja akademik yang mana hal ini diungkapkan oleh Maureen (2005).

Asghar *et.al* (2011) menjelaskan tentang adanya hubungan *the big five personality* terhadap kinerja akademik yang di mediasi oleh motivasi akademik. Dalam penelitiannya dimensi yang digunakan hanya *conscientiousness* dan *openness*. Hasil dari penelitian tersebut adalah adanya pengaruh yang signifikan antara *conscientiousness* dengan *intrinsic* dan *extrinsic* motivation. Sedangkan *openness*

hanya berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation*. Dan dalam penelitiannya, motivasi akademik memediasi antara *conscientiousness* dan *openness* terhadap kinerja akademik.

Berdasarkan penjelasan diatas maka hipotesis yang diajukan adalah :

H₈ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh terhadap kinerja akademik mahasiswa dengan *intrinsic motivation* sebagai variabel intervening pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₉ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh terhadap kinerja akademik mahasiswa dengan *extrinsic motivation* sebagai variabel intervening pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₁₀ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh terhadap kinerja akademik mahasiswa dengan *amotivation* sebagai variabel intervening pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

2.2. Penelitian Terdahulu

Mengacu pada penelitian sebelumnya oleh Ralf Caers (2012) yang meneliti mengenai “*Unraveling the impact of the Big Five personality traits on kinerja akademik: The moderating and mediating effects of self-efficacy and motivasi akademik*”, maka peneliti melakukan penelitian yang mengadopsi penelitian Ralf Caers (2012) dengan pengembangan yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh dari variable *the big five personality*, motivasi akademik terhadap kinerja akademik.

Ralf caers (2012) melakukan penelitian pada Universitas di Belgia dengan sampel yang diambil sebanyak 375 siswa. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa adanya hubungan positif antara *the big five personality trait*, motivasi akademik terhadap kinerja akademik dan *self-efficacy* sebagai variabel moderasi. Dalam dimensi *The big five personality* pada penelitian Ralf caers (2009) *neuroticism*, *conscientiousness*, dan *agreeableness* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja akademik, Sedangkan *extraversion* dan *openness* memiliki pengaruh negatif terhadap kinerja akademik. Pengaruh dimensi *the big five personalty traits* terhadap Motivasi akademik adalah *neuroticisim*, *agreeableness*, *openness* memiliki pengaruh yang negatif, sedangkan *extraversion* dan *conscientiousness* memiliki pengaruh yang positif.

Persamaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama meneliti mengenai *the big five personality traits*, motivasi akademik, dan kinerja akademik. Pada penelitian ini juga melakukan penelitian pada universitas dan mahasiswa sebagai sampelnya dengan menggunakan pengukuran *hierarchical multiple regression*. Sedangkan perbedaan pada penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah terletak pada variabel *self-efficacy*, yang mana pada penelitian ini tidak digunakan pada kerangka konseptual yang akan diteliti. Jika pada penelitian terdahulu, dimensi yang digunakan sebagai hipotesis hanyalah 2 dimensi yaitu neuroticism dan *conscientiousness* tetapi pada penelitian ini akan meneliti secara keseluruhan dari dimensi yang ada pada *the big five personality traits* tanpa mengikutsertakan *self-efficacy* sebagai variabel moderasi. Pada penelitian terdahulu meneliti *conscientiousness* dapat memperkuat dari hubungan motivasi akademik dengan kinerja akademik tetapi dalam penelitian ini akan diteliti pengaruh langsung dari *the big five personality traits* terhadap kinerja akademik.

2.3. Hipotesis dan Kerangka Konseptual

2.3.1. Hipotesis

Berdasarkan landasan teori dan penjelasan di atas maka hipotesis yang diajukan adalah :

$H_1 =$ *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial

terhadap kinerja akademik pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{1a} = *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{1b} = *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{1c} = *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{1d} = *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{1e} = *Openness* berpengaruh signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_2 = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial

terhadap *intrinsic motivation* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2a} = *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2b} = *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2c} = *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2d} = *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{2e} = *Openness* berpengaruh signifikan terhadap *intrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₃ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial dan terhadap *extrinsic motivation* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3a} = *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3b} = *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3c} = *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3d} = *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H_{3e} = *Openness* berpengaruh signifikan terhadap *extrinsic motivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga

$H_4 =$ *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh signifikan secara parsial dan terhadap *amotivation* pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{4a} =$ *Extraversion* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{4b} =$ *Agreeableness* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{4c} =$ *Conscientiousness* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{4d} =$ *Neuroticism* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

$H_{4e} =$ *Openness* berpengaruh signifikan terhadap *amotivation* mahasiswa pada mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga

H₅ = *Intrinsic motivation* berpengaruh langsung secara signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₆ = *Extrinsic motivation* berpengaruh langsung secara signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₇ = *Amotivation* berpengaruh langsung secara signifikan terhadap Kinerja akademik mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

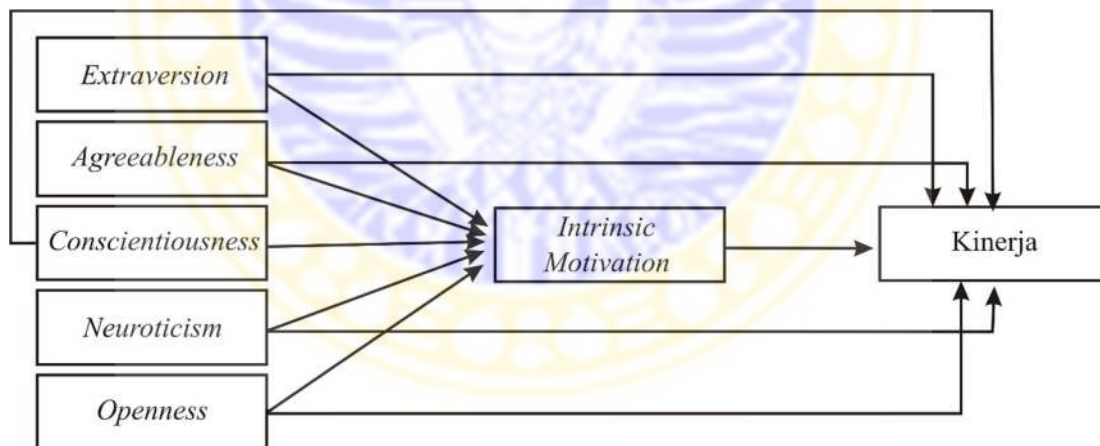
H₈ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh terhadap kinerja akademik mahasiswa dengan *intrinsic motivation* sebagai variabel intervening pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₉ = *The Big Five Personality (extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness)* berpengaruh terhadap kinerja akademik mahasiswa dengan *extrinsic motivation* sebagai variabel intervening pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

H₁₀ = *The Big Five Personality* (*extraversion, agreeableness, conscientiousness, neuroticism, dan openness*) berpengaruh terhadap kinerja akademik mahasiswa dengan *amotivation* sebagai variabel intervening pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Airlangga.

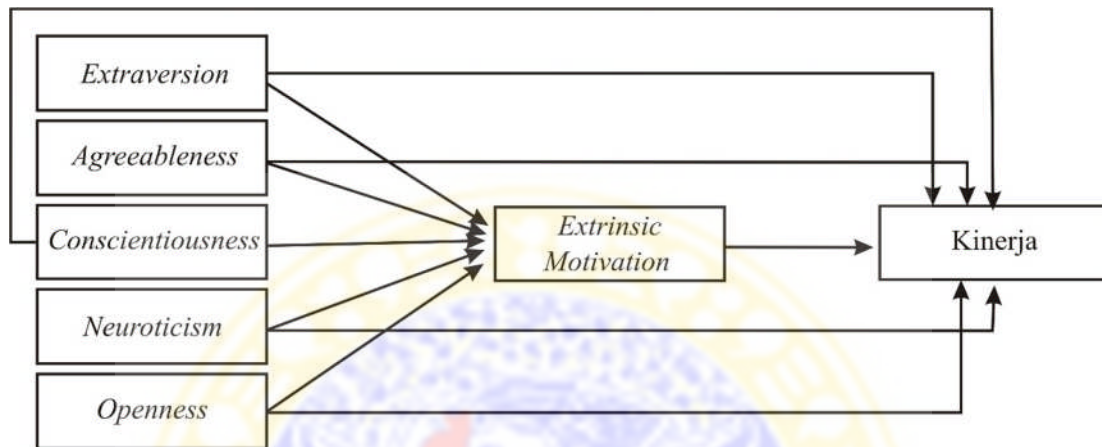
2.3.2. Kerangka Konseptual

2.3.2.1. Model 1 Pengaruh *The Big Five Personality* Terhadap Kinerja Akademik Dengan *Intrinsic Motivation* Sebagai Variabel Intervening



2.3.2.2. Model 2 Pengaruh *The Big Five Personality* Terhadap Kinerja Akademik

Dengan *Extrinsic Motivation* Sebagai Variabel Intervening



2.3.2.3 Model 3 Pengaruh *The Big Five Personality* Terhadap Kinerja Akademik

Dengan *Amotivation* Sebagai Variabel Intervening

