

## 4. METODE PENELITIAN

### 4.1 Analisis Deskriptif Profil Responden

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan para pemilik atau pemegang peran kunci yang terlibat dalam pengambilan keputusan manajerial dan operasional dari UMKM yang berada di Kota Surabaya sebagai objek dalam penelitian. Data yang ada dalam penelitian ini diperoleh dengan menggunakan *google form* dengan total responden sebanyak 103 orang dengan kriteria UMKM harus berada di Kota Surabaya dan telah berdiri selama lebih dari 1 (satu) tahun. Jenis UMKM yang dimiliki dapat beraneka ragam, mulai dari bisnis kuliner atau *food and beverage* (F&B), *fashion*, otomotif, agribisnis, dan jenis bisnis UMKM lainnya. Setelah mendapatkan 103 orang responden, peneliti melakukan pengelompokan kriteria responden seperti dari jenis kelamin, pendidikan terakhir, usia, jenis UMKM, omset per tahun, dan lokasi UMKM yang dapat terbagi menjadi 5 bagian kota Surabaya (Surabaya Pusat, Surabaya Timur, Surabaya Barat, Surabaya Utara, dan Surabaya Selatan). Tabel 4.1 berikut akan menggambarkan bagaimana profil responden yang ada dalam penelitian ini.

**Tabel 4.1 Profil Responden**

Karakteristik	Jumlah	Persentase
<b>Jenis Kelamin</b>		
Pria	63	61,2%
Wanita	40	38,8%
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>
<b>Pendidikan Terakhir</b>		
SD	1	1%
SMP	2	1,9%
SMA	36	35%
Sarjana (S1, S2, S3)	64	62,1%
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>
<b>Usia</b>		
20-30 tahun	29	28,2%
31-40 tahun	42	40,8%
41-50 tahun	25	24,3%
>50 tahun	7	6,8%
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>
<b>Jenis UMKM</b>		
<i>Food and Beverage</i> (Kuliner)	45	43,7%
<i>Fashion</i>	16	15,5%
Otomotif	15	14,6%
Agribisnis	5	4,9%

Lainnya	22	21,3%
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>
<b>Omset per tahun</b>		
Kurang dari Rp 300.000.000	42	40,8%
Rp 300.000.000 – Rp 2.499.999.999	33	32%
Rp 2.500.000.000 – Rp 50.000.000.000	26	25,2%
Lebih dari Rp 50.000.000.000	2	1,9%
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>
<b>Lokasi UMKM</b>		
Surabaya Pusat	26	25,2%
Surabaya Timur	16	15,5%
Surabaya Barat	29	28,2%
Surabaya Utara	14	16,6%
Surabaya Selatan	18	17,5%
<b>Total</b>	<b>103</b>	<b>100%</b>

Sumber: Lampiran 3

Dalam penelitian ini profil responden dibagi menjadi beberapa hal seperti jenis kelamin, pendidikan terakhir, usia, jenis UMKM, omset per tahun, dan lokasi UMKM. Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa menurut jenis kelamin, responden didominasi jenis kelamin pria dengan jumlah 63 orang atau sebesar 61,2%, sedangkan responden dengan jenis kelamin wanita berjumlah 40 orang atau sebesar 38,8%.

Menurut pendidikan terakhir, responden paling banyak memiliki tingkat pendidikan terakhir di tingkat Sarjana (S1, S2, S3) dengan jumlah 64 orang atau dengan tingkat persentase 62,1% sedangkan tingkat pendidikan SD menjadi tingkat pendidikan paling sedikit, yaitu sebanyak 1 orang atau dengan tingkat persentase 1%.

Menurut usia, penelitian ini didominasi oleh responden dengan usia 31-40 tahun sebesar 40,8% atau sebanyak 42 orang, kemudian usia 20-30 tahun sebesar 28,2% atau sebanyak 29 orang, diikuti usia 41-50 tahun sebesar 24,3% atau sebanyak 25 orang, dan usia >50 tahun sebagai responden dengan jumlah paling sedikit sebanyak 7 orang atau sebesar 6,8% dari total responden.

Jenis UMKM yang dimiliki oleh para responden paling banyak adalah *Food and Beverage* dengan total 43,7% dari seluruh responden atau sebanyak 45 orang, dan diposisi kedua adalah UMKM yang bergerak dibidang di luar *Food and Beverage* (Kuliner)/*fashion*/otomotif/agribisnis dengan total 21,3% dari seluruh responden atau sebanyak 22 orang, serta 15,5% atau sebanyak 16 orang dari bidang *fashion*, kemudian UMKM yang bergerak di bidang otomotif dengan total 14,6% dari seluruh responden atau sebanyak 15 orang, dan UMKM dalam bidang agribisnis sebanyak 5 orang atau 4,9%.

Sedangkan menurut omset per tahun, responden dibagi menjadi 4 dengan omset per tahun terbanyak berada di kurang dari Rp 300.000.000 sebesar 40,8% atau sebanyak 42 orang, diikuti peringkat kedua dengan omset per tahun Rp 300.000.000 – Rp 2.499.999.999 sebesar 32% atau sebanyak 33 orang, kemudian omset per tahun Rp 2.500.000.000 – Rp 50.000.000.000 sebesar 25,2% atau sebanyak 26 orang, dan terakhir omset per tahun sebanyak lebih dari Rp 50.000.000.000 dengan jumlah responden sebesar 1,9% atau sebanyak 2 orang.

Menurut lokasi UMKM, responden terbanyak berada di Surabaya Barat dengan jumlah 29 orang atau setara 28,2%, disusul Surabaya Pusat dengan jumlah 26 orang atau setara 25,2%, kemudian Surabaya Selatan dengan jumlah 18 orang atau setara 17,5%, keempat berada di daerah Surabaya Timur dengan jumlah 16 orang atau setara 15,5%, dan terakhir UMKM yang berada di daerah Surabaya Utara dengan jumlah 14 orang atau setara 16,6% dari total 100% responden.

#### 4.2 Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

Analisis deskriptif dalam penelitian ini adalah menggunakan nilai rata-rata atau *mean* untuk melihat bagaimana respon atau tanggapan responden terhadap setiap pernyataan dari masing-masing variabel dalam kuesioner yang mereka isi

##### 4.2.1 Analisis Deskriptif Variabel *Entrepreneurial Skill*

**Tabel 4.2 Rata-rata deskripsi variabel *Entrepreneurial Skill***

<i>Item Code</i>	Indikator	<i>Mean (Rata-rata)</i>	Simpangan Baku	Kategori
ES 1	Saya orang yang kreatif dan inovatif	4,204	0,817	Tinggi
ES 2	Saya berani mengambil resiko untuk mengembangkan bisnis saya	3,922	1,180	Tinggi
ES 3	Saya menyiapkan rencana cadangan untuk mengantisipasi kegagalan	4,709	0,633	Sangat tinggi
ES 4	Saya pandai melihat peluang untuk kemajuan bisnis saya	4,320	0,861	Sangat tinggi
	<b>Total</b>	<b>4,370</b>		<b>Sangat tinggi</b>

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 4.2 di atas, dapat dilihat bahwa indikator yang memiliki rata-rata atau *mean* tertinggi sebesar 4,790 adalah “Saya menyiapkan rencana cadangan untuk mengantisipasi kegagalan” dengan *item code* ES 3. Artinya, sebagian besar responden menyiapkan rencana cadangan untuk mengantisipasi kegagalan dalam menjalankan UMKM mereka. Sedangkan

indikator yang memiliki simpangan baku tertinggi adalah ES 2 yaitu “Saya berani mengambil resiko untuk mengembangkan bisnis saya” dengan nilai 1,127. Hal ini dapat diartikan bahwa indikator ES 2 merupakan indikator dengan jawaban paling beragam dari responden. Indikator dalam variabel *entrepreneurial skill* dikategorikan sangat tinggi sehingga dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa responden yaitu para pelaku UMKM memiliki *entrepreneurial skill* yang baik.

#### 4.2.2 Analisis Deskriptif Variabel *Entrepreneurial Networking*

**Tabel 4.3 Rata-rata deskripsi variabel *Entrepreneurial Networking***

<i>Item Code</i>	Indikator	<i>Mean (Rata-rata)</i>	Simpangan Baku	Kategori
EN 1	Saya aktif mengikuti kegiatan-kegiatan dengan rekan bisnis saya	4,291	1,001	Sangat tinggi
EN 2	Saya memiliki rekan bisnis dari berbagai kalangan latar belakang yang berbeda-beda	4,359	0,857	Sangat tinggi
EN 3	Saya sering bertukar informasi dengan rekan bisnis saya	4,447	0,809	Sangat tinggi
	<b>Total</b>	4,366		Sangat tinggi

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 4.3 di atas, diketahui bahwa indikator yang memiliki rata-rata atau *mean* tertinggi adalah “Saya sering bertukar informasi dengan rekan bisnis saya” (*item code* EN 3) dengan *mean* sebesar 4,447. Artinya, mayoritas dari responden sering melakukan pertukaran informasi dengan rekan bisnis mereka. Sementara nilai simpangan baku terbesar sebesar 1,001 dimiliki oleh indikator “Saya aktif mengikuti kegiatan-kegiatan dengan rekan bisnis saya” dengan *item code* EN 1 dimana artinya indikator EN1 merupakan indikator dengan jawaban paling beragam dari responden. Indikator dalam variabel *entrepreneurial networking* dikategorikan sangat tinggi sehingga dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa responden yaitu para pelaku UMKM memiliki *entrepreneurial networking* yang luas, dan baik.

#### 4.2.3 Analisis Deskriptif Variabel *SME Performance*

**Tabel 4.4 Rata-rata deskripsi variabel *SME Performance***

<i>Item Code</i>	Indikator	<i>Mean (Rata-rata)</i>	Simpangan Baku	Kategori
SMEP 1	Tingkat kepuasan pelanggan bisnis saya meningkat dari tahun sebelumnya	4,495	0,736	Sangat tinggi
SMEP 2	Pelanggan saya memiliki loyalitas terhadap produk atau jasa yang saya tawarkan	4,291	0,746	Sangat tinggi

SMEP 3	Tingkat pertumbuhan penjualan bisnis saya meningkat dari tahun sebelumnya	4,495	0,709	Sangat tinggi
<b>Total</b>		4,427		Sangat tinggi

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 4.4 di atas, indikator “Tingkat kepuasan pelanggan bisnis saya meningkat dari tahun sebelumnya” dengan *item code* SMEP 1 dan indikator “Tingkat pertumbuhan penjualan bisnis saya meningkat dari tahun sebelumnya” dengan *item code* SMEP 3 memiliki rata-rata atau *mean* tertinggi dengan nilai *mean* yang sama yaitu sebesar 4,495. Sementara indikator “Pelanggan saya memiliki loyalitas terhadap produk atau jasa yang saya tawarkan” atau dengan *item code* SMEP 2 memiliki simpangan baku 0,746 yang artinya indikator SMEP 2 merupakan indikator dengan jawaban paling beragam dari responden. Indikator dalam variabel *SME Performance* dikategorikan sangat tinggi sehingga dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM yang dimiliki para responden memiliki *SME Performance* yang baik.

#### 4.2.4 Analisis Deskriptif Variabel *Entrepreneurial Competencies*

Tabel 4.5 Rata-rata deskripsi variabel *Entrepreneurial Competencies*

<i>Item Code</i>	Indikator	<i>Mean (Rata-rata)</i>	Simpangan Baku	Kategori
EC 1	Saya dapat mengidentifikasi apa produk atau jasa yang dibutuhkan pelanggan	4,320	0,779	Sangat tinggi
EC 2	Saya dapat membangun kepercayaan dengan pelanggan untuk jangka waktu yang panjang	4,388	0,815	Sangat tinggi
EC 3	Saya dapat bernegosiasi dengan orang lain	4,340	0,898	Sangat tinggi
EC 4	Saya dapat memahami dan memperbaiki kelemahan dalam diri saya	4,505	0,695	Sangat tinggi
<b>Total</b>		4,388		Sangat tinggi

Sumber: Lampiran 4

Berdasarkan tabel 4.5 di atas, indikator *entrepreneurial competencies* dengan nilai rata-rata (*mean*) tertinggi berada pada indikator “Saya dapat memahami dan memperbaiki kelemahan dalam diri saya” dengan *item code* EC 4 dengan nilai rata-rata sebesar 4,505. Sementara *entrepreneurial competencies* dengan nilai simpangan baku tertinggi ditempati oleh indikator “Saya dapat bernegosiasi dengan orang lain” dengan *item code* EC 3 dengan nilai 0,898. Hal ini menunjukkan bahwa indikator EC 4 merupakan indikator dengan jawaban paling beragam dari responden. Indikator dalam variabel *entrepreneurial competencies* dikategorikan sangat

tinggi sehingga dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa responden yaitu para pelaku UMKM memiliki *entrepreneurial competencies* yang baik.

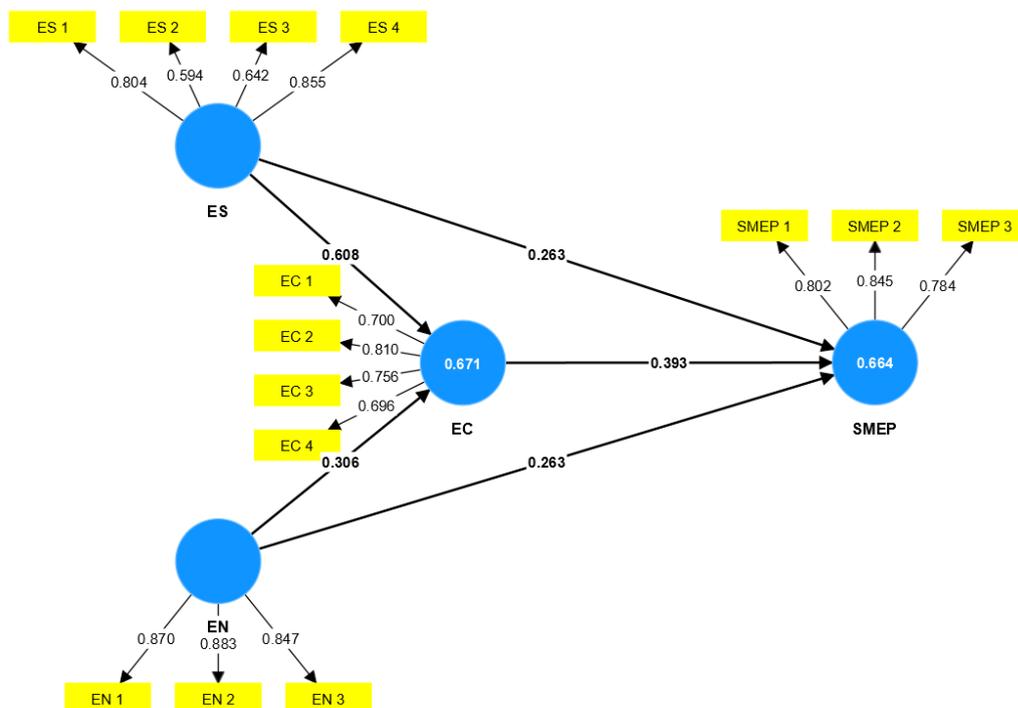
### 4.3 Analisis Model *Partial Least Square*

Peneliti akan menggunakan 2 (dua) jenis pengujian dalam menganalisis model *Partial Least Square*, yaitu pengujian *outer model* dan *inner model*. Pengujian pertama yaitu *outer model* dilakukan untuk mengetahui bagaimana validitas dan reliabilitas dari indikator-indikator yang digunakan dalam penelitian terhadap variabel laten masing-masing indikator. Sedangkan pengujian *inner model* dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari setiap variabel yang ada dalam penelitian.

#### 4.3.1 Analisa *Outer Model*

##### 4.3.1.1 *Convergent Validity*

*Convergent validity* dalam penelitian ini dapat dilihat dari nilai *outer loading* yang dapat berkisar mulai dari 0,5 sampai 0,6 yang dapat dikatakan cukup (Vinzi *et al*, 2010) dan AVE atau *average variance extracted* dalam PLS dengan nilai minimum sebesar  $>0,5$  atau dengan arti lebih dari 50% varian *items* membentuk konstruk, dan apabila sebuah konstruk memiliki nilai  $>0,5$  maka dapat dinyatakan valid (Hair *et al*, 2018).



Gambar 4.1 Hasil Uji Validitas Konvergen

Tabel 4.6 Nilai *Outer Loading* dan AVE

Variabel dan Nilai AVE	Indikator	Nilai Outer Loading	Keterangan
<b>Entrepreneurial Skill-ES</b> (AVE = 0,536)	ES1	0,804	Valid
	ES2	0,594	Valid
	ES3	0,642	Valid
	ES4	0,855	Valid
<b>Entrepreneurial Networking-EN</b> (AVE = 0,751)	EN1	0,870	Valid
	EN2	0,883	Valid
	EN3	0,847	Valid
<b>SME Performance-SMEP</b> (AVE = 0,657)	SMEP1	0,802	Valid
	SMEP2	0,845	Valid
	SMEP3	0,784	Valid
<b>Entrepreneurial Competencies-EC</b> (AVE = 0,551)	EC1	0,700	Valid
	EC2	0,810	Valid
	EC3	0,756	Valid
	EC4	0,696	Valid

Sumber: Lampiran 5

#### 4.3.1.2 *Discriminant Validity*

Pengujian selanjutnya adalah *discriminant validity*, dimana dalam penelitian ini *discriminant validity* dapat dilihat dari nilai *cross loading* dari setiap indikator terhadap variabel laten. Apabila nilai dari *cross loading* dari variabel laten yang dituju lebih besar dari variabel laten lain, maka indikator tersebut dapat dikatakan sebagai sebuah *discriminant validity* yang baik. Nilai dari *cross loading* penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.7 Nilai *Cross Loading*

Indikator	ES	EN	SMEP	EC	Keterangan
ES1	<b>0,804</b>	0,339	0,556	0,633	Valid
ES2	<b>0,594</b>	0,339	0,368	0,498	Valid
ES3	<b>0,642</b>	0,423	0,566	0,523	Valid
ES4	<b>0,855</b>	0,465	0,576	0,614	Valid
EN1	0,441	<b>0,870</b>	0,527	0,514	Valid
EN2	0,531	<b>0,883</b>	0,610	0,628	Valid
EN3	0,475	<b>0,847</b>	0,582	0,527	Valid
SMEP1	0,577	0,513	<b>0,802</b>	0,657	Valid
SMEP2	0,614	0,578	<b>0,845</b>	0,638	Valid
SMEP3	0,546	0,520	<b>0,784</b>	0,568	Valid
EC1	0,561	0,386	0,536	<b>0,700</b>	Valid
EC2	0,648	0,624	0,710	<b>0,810</b>	Valid
EC3	0,517	0,413	0,496	<b>0,756</b>	Valid
EC4	0,572	0,456	0,498	<b>0,696</b>	Valid

Sumber: Lampiran 5

Berdasarkan hasil *cross loading* pada tabel 4.7 di atas, dapat dilihat bahwa terdapat hasil validitas diskriminan yang baik, dimana hal ini dibuktikan dengan item pernyataan pada variabel laten memiliki nilai korelasi lebih tinggi dibandingkan dengan variabel lainnya. Artinya nilai item pernyataan sudah mendapat nilai tertinggi di variabelnya.

#### 4.3.1.3 Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas dapat dilakukan dengan melihat besarnya *composite reliability* dan *cronbach alpha*, dimana suatu kuesioner dapat dikatakan reliabel jika memiliki nilai *composite reliability* >0,7 dan *cronbach alpha* >0,6 (Cepeda-Carrion *et al.*, 2019).

**Tabel 4.8 Nilai *Composite Reliability* dan *Cronbach Alpha***

Variabel	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cronbach Alpha</i>	Keterangan
ES	0,819	0,700	Reliabel
EN	0,901	0,835	Reliabel
SMEP	0,852	0,739	Reliabel
EC	0,830	0,728	Reliabel

Sumber: Lampiran 5

Berdasarkan tabel 4.8 dapat dilihat bahwa semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini telah memenuhi standar nilai dari *composite reliability* yaitu >0,7 dan *cronbach alpha* sebesar >0,6. Hal ini berarti semua variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dikatakan reliabel.

#### 4.3.2 Analisa *Inner Model*

##### 4.3.2.1 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Pengujian *inner model* dapat dilakukan dengan melihat nilai *R-square* atau koefisien determinasi, dimana hal ini menggambarkan besarnya pengaruh setiap variabel terhadap variabel lain berdasarkan model penelitian. Besarnya  $R^2$  dilihat dari rentang nilai 0 (nol) hingga 1 (satu), dimana semakin tinggi nilai  $R^2$  maka semakin baik, dan semakin besar pengaruh yang didapatkan dari *dependent variable*.

**Tabel 4.9 Nilai  $R^2$**

Variabel	<i>R-square</i>	<i>R-square adjusted</i>
EC	0,671	0,665
SMEP	0,664	0,653

Sumber: Lampiran 5

Berdasarkan Tabel 4.9 di atas, nilai koefisien determinasi dari *SME Performance* adalah sebesar 0,664. Hal ini berarti variabel *SME Performance* dapat dijelaskan oleh variabel *entrepreneurial skill* dan *entrepreneurial networking* melalui *entrepreneurial competencies* sebesar 66,4%. Selain itu, nilai koefisien determinasi dari variabel *entrepreneurial competencies* adalah sebesar 0,671. Hal ini berarti bahwa variabel *SME Performance* dapat dijelaskan oleh variabel *entrepreneurial competencies* sebesar 67,1%.

#### 4.3.2.2 Relevansi Prediktif (Q<sup>2</sup>)

Menurut Hair *et al* (2019) relevansi prediktif adalah metode yang digunakan untuk melihat apakah *inner model* dalam penelitian dapat memberikan relevansi prediktif yang bernilai baik atau tidak. Suatu penelitian dapat dikatakan baik jika model relevansi prediktif berada lebih dari 0 (nol).

$$\begin{aligned}
 Q^2 &= 1 - (1 - R^2 \text{ SME Performance}) \times (1 - R^2 \text{ Entrepreneurial Competencies}) \\
 &= 1 - (1 - 0,653) \times (1 - 0,665) \\
 &= 1 - (0,347) \times (0,335) \\
 &= 1 - 0,012 \\
 &= 0,988
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan yang dapat dilihat di atas bahwa nilai dari Q<sup>2</sup> berada lebih dari 0 (nol) sehingga dapat dikatakan bahwa dalam penelitian ini memberikan relevansi prediktif yang bernilai baik.

#### 4.4 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggunakan metode *bootstrapping* pada aplikasi SmartPLS4.0 dengan melihat nilai *t-statistic* dan *p-values*. Penelitian ini menggunakan tingkat kepercayaan yang diterapkan yaitu 95% dari alpha ( $\alpha$ ) atau kesalahan sebesar 5% atau setara dengan 0,05 dari nilai *t-statistic* sebesar 19,96 untuk hipotesis *two tailed*.

**Tabel 4.10 Hasil *path coefficient***

	<i>Original Sample</i>	<i>Standard Deviation</i>	<i>T-Statistic</i>	<i>P-Values</i>	<i>Keterangan</i>
ES → SMEP	0,263	0,131	2,008	0,045	Diterima
EN → SMEP	0,263	0,122	2,153	0,031	Diterima
ES → EC	0,608	0,092	6,592	0,000	Diterima
EN → EC	0,306	0,087	3,534	0,000	Diterima
EC → SMEP	0,393	0,104	3,775	0,000	Diterima

Sumber: Lampiran 5

**Tabel 4.11 Hasil *specific indirect effect***

	<i>Original Sample</i>	<i>Standard Deviation</i>	<i>T-Statistic</i>	<i>P-Values</i>	<i>Keterangan</i>
ES → EC → SMEP	0,239	0,078	3,040	0,002	Diterima
EN → EC → SMEP	0,120	0,042	2,880	0,004	Diterima

Sumber: Lampiran 5

Berdasarkan tabel 4.11 dan tabel 4.12 di atas yang memberikan hasil dari *path coefficient* dan *specific indirect effect*, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa:

1. Uji hipotesis pertama

Hipotesis pertama menunjukkan bahwa *entrepreneurial skill* memiliki pengaruh terhadap *SME Performance*. Hal ini dapat dilihat dari nilai *t-statistic* sebesar 2,008 yang lebih besar dari 1,96 dan *p-values* sebesar 0,045 yang kurang dari 0,05. Maka dari itu, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *entrepreneurial skill* mempengaruhi *SME Performance* **diterima**.

2. Uji hipotesis kedua

Hipotesis kedua menunjukkan bahwa *entrepreneurial networking* memiliki pengaruh terhadap *SME Performance*. Hal ini dapat dilihat dari nilai *t-statistic* sebesar 2,153 yang lebih besar dari 1,96 dan *p-values* sebesar 0,031 yang kurang dari 0,05. Maka dari itu, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *entrepreneurial networking* mempengaruhi *SME Performance* **diterima**.

3. Uji hipotesis ketiga

Hipotesis ketiga menunjukkan bahwa *entrepreneurial skill* memiliki pengaruh terhadap *entrepreneurial competencies*. Hal ini dapat dilihat dari nilai *t-statistic* sebesar 6,592 yang lebih besar dari 1,96 dan *p-values* sebesar 0,000 yang kurang dari 0,05. Maka dari

itu, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *entrepreneurial skill* mempengaruhi *entrepreneurial competencies* **diterima**.

4. Uji hipotesis keempat

Hipotesis keempat menunjukkan bahwa *entrepreneurial networking* memiliki pengaruh terhadap *entrepreneurial competencies*. Hal ini dapat dilihat dari nilai *t-statistic* sebesar 3,534 yang lebih besar dari 1,96 dan *p-values* sebesar 0,000 yang kurang dari 0,05. Maka dari itu, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *entrepreneurial networking* mempengaruhi *entrepreneurial competencies* **diterima**.

5. Uji hipotesis kelima

Hipotesis kelima menunjukkan bahwa *entrepreneurial competencies* memiliki pengaruh terhadap *SME Performance*. Hal ini dapat dilihat dari nilai *t-statistic* sebesar 3,775 yang lebih besar dari 1,96 dan *p-values* sebesar 0,000 yang kurang dari 0,05. Maka dari itu, hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *entrepreneurial competencies* mempengaruhi *SME Performance* **diterima**.

6. Uji hipotesis keenam

Hipotesis keenam menunjukkan bahwa *entrepreneurial skill* memiliki pengaruh terhadap *SME Performance* melalui *entrepreneurial competencies*. Hal ini dapat dilihat dari nilai *t-statistic* sebesar 3,040 yang lebih besar dari 1,96 dan *p-values* sebesar 0,002 yang kurang dari 0,05. Maka dari itu, hipotesis keenam yang menyatakan bahwa *entrepreneurial skill* memiliki pengaruh terhadap *SME Performance* melalui *entrepreneurial competencies*, **diterima**.

7. Uji hipotesis ketujuh

Hipotesis ketujuh menunjukkan bahwa *entrepreneurial networking* memiliki pengaruh terhadap *SME Performance* melalui *entrepreneurial competencies*. Hal ini dapat dilihat dari nilai *t-statistic* sebesar 2,880 yang lebih besar dari 1,96 dan *p-values* sebesar 0,004 yang kurang dari 0,05. Maka dari itu, hipotesis keenam yang menyatakan bahwa *entrepreneurial networking* memiliki pengaruh terhadap *SME Performance* melalui *entrepreneurial competencies*, **diterima**.

## 4.5 Pembahasan

### 4.5.1 Pengaruh *Entrepreneurial Skill* terhadap *SME Performance*

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *entrepreneurial skill* berpengaruh positif terhadap *SME performance* pada UMKM di Kota Surabaya karena memiliki nilai *p-value* <0,05 yaitu sebesar 0,045 yang artinya tingkat kesalahannya rendah, dan *t-statistic* sebesar 2,008 atau *t-statistic* >1,96 yang artinya *entrepreneurial skill* berpengaruh signifikan dan berbanding lurus dengan *SME performance*. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu seperti dari Bird, 1995; Cooper *et al*, 1994; Lerner & Almor, 2002; Mitchelmore & Rowley, 2010; dan dari Chandler & Jansen, 1992 yang menyatakan bahwa *entrepreneurial skill* yang dapat dilihat dari beberapa faktor seperti kreativitas, inovatif, berani mengambil resiko, menyiapkan rencana cadangan, dan pandai dalam melihat peluang berpengaruh positif terhadap *SME performance* karena dengan kemampuan atau *skill* yang dimiliki seorang *entrepreneur* maka dapat membawa organisasi dalam hal ini UMKM mencapai *SME performance* yang baik, dan hal ini juga sesuai dengan *upper echelons theory* (UFT) atau salah satu perspektif dalam dunia manajemen strategik yang diungkapkan oleh Waldman, *et al* (2004) bahwa pemimpin atau *Chief Executive Officers* (CEO) dalam suatu organisasi memiliki dampak atau pengaruh terhadap *performance* dari sebuah perusahaan atau usaha yang dipimpin atau kelola.

### 4.5.2 Pengaruh *Entrepreneurial Networking* terhadap *SME Performance*

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *entrepreneurial networking* berpengaruh positif terhadap *SME performance* pada UMKM di Kota Surabaya karena memiliki nilai *p-value* <0,05 yaitu sebesar 0,031 yang berarti tingkat kesalahan rendah, dan *t-statistic* sebesar 2,153 atau >1,96 yang berarti *entrepreneurial networking* berpengaruh signifikan dan berbanding lurus dengan *SME performance*. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa hipotesis diterima dan membuktikan bahwa *entrepreneurial networking* berpengaruh positif terhadap *SME performance* pada UMKM di Kota Surabaya. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu dari Ahmad *et al* (2010) yang menyatakan bahwa *entrepreneurial networking* yang dapat dilihat dari beberapa faktor seperti keaktifan dalam mengikuti kegiatan yang membangun dan mempertahankan relasi atau *entrepreneurial networking*, memiliki rekan bisnis yang berasal dari berbagai kalangan latar belakang berbeda, dan intensitas dalam berbagi informasi kepada rekan bisnis berpengaruh positif terhadap *SME performance* karena dengan adanya *entrepreneurial networking* yang luas, maka semakin besar kesempatan untuk

bekerjasama dan berkolaborasi dengan pelaku bisnis lainnya untuk saling mendukung satu sama lain dan dapat meningkatkan *SME performance* yang lebih baik.

#### **4.5.3 Pengaruh *Entrepreneurial Skill* terhadap *Entrepreneurial Competencies***

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *entrepreneurial skill* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial competencies* dengan melihat nilai *p-value* <0,05 yaitu sebesar 0,000 yang berarti memiliki tingkat kesalahan rendah, dan memiliki nilai *t-statistic* sebesar 6,592, dimana artinya *t-statistic* >1,96 dan berarti *entrepreneurial skill* berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial competencies*. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu dari Phelan & Sharpley (2012) dalam Al Mamun *et al* (2019) yang mengatakan bahwa seorang *entrepreneur* membutuhkan beberapa *entrepreneurial skill* untuk mengembangkan *entrepreneurial competencies* dalam diri mereka, sehingga ketika *entrepreneur* memiliki *skill* yang beragam, *competencies* yang dimiliki akan berjalan searah atau berkembang seperti dengan *skill* yang dimiliki.

#### **4.5.4 Pengaruh *Entrepreneurial Networking* terhadap *Entrepreneurial Competencies***

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *entrepreneurial networking* berpengaruh positif terhadap *entrepreneurial competencies* dengan nilai *p-value* <0,05 yaitu sebesar 0,000 yang berarti tingkat kesalahan rendah dan *t-statistic* sebesar 3,534 atau *t-statistic* >1,96 sehingga menunjukkan *entrepreneurial networking* berpengaruh signifikan terhadap *entrepreneurial competencies*. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu dari Larson (1992) melalui Al Mamun *et al* (2019) bahwa *entrepreneurial networking* merupakan bagian dari pertukaran yang mencakup organisasi (UMKM) dan berpengaruh terhadap kemampuan pribadi (kompetensi) dengan menggambarkan kemampuan dalam membangun relasi atau *entrepreneurial networking*.

#### **4.5.5 Pengaruh *Entrepreneurial Competencies* terhadap *SME Performance***

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *entrepreneurial competencies* berpengaruh positif terhadap *SME performance* pada UMKM di Kota Surabaya dengan nilai *p-value* <0,05 yaitu sebesar 0,000 yang artinya tingkat kesalahan rendah, dan *t-statistic* sebesar 3,775 atau >1,96 yang menunjukkan bahwa *entrepreneurial competencies* berpengaruh signifikan terhadap *SME performance* pada UMKM di Kota Surabaya. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu dari Man *et al*, 2002; Gerli *et al*, 2011 yang menyatakan bahwa *entrepreneurial competencies* yang terdiri dari beberapa hal seperti pengetahuan, kemampuan, dan keahlian dapat membantu organisasi atau UMKM menghasilkan

*performance* yang lebih unggul dibanding pesaing, sehingga *entrepreneurial competencies* berpengaruh signifikan terhadap *SME performance* secara positif.

#### **4.5.6 Pengaruh *Entrepreneurial Skill* terhadap *SME Performance* melalui *Entrepreneurial Competencies***

Hasil uji hipotesis dalam penelitian ini mendapatkan hasil bahwa *entrepreneurial skill* berpengaruh positif terhadap *SME performance* melalui *entrepreneurial competencies* pada UMKM di Kota Surabaya karena memiliki nilai *p-value* kurang dari 0,05 yaitu sebesar 0,002 dimana hal ini menunjukkan bahwa tingkat kesalahan rendah, begitupula nilai *t-statistic* yang sebesar 3,040 atau lebih dari 1,96 dimana hal ini menunjukkan *entrepreneurial skill* berpengaruh signifikan terhadap *SME Performance* melalui *entrepreneurial competencies*. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu dari Al Mamun *et al*, 2019 yang menyatakan bahwa *entrepreneurial skill* merupakan salah satu dari empat faktor *entrepreneurial competencies* yang mempengaruhi *SME performance* secara positif, dan berdasarkan penelitian terdahulu dari Al Mamun & Fasal (2018) dikatakan bahwa *entrepreneurial competencies* merupakan variabel intervening dari beberapa hal termasuk *SME performance*.

#### **4.5.7 Pengaruh *Entrepreneurial Networking* terhadap *SME Performance* melalui *Entrepreneurial Competencies***

Berdasarkan hasil penelitian, didapatkan hasil bahwa *entrepreneurial networking* berpengaruh positif terhadap *SME performance* melalui *entrepreneurial competencies* pada UMKM di Kota Surabaya karena memiliki nilai *p-value* <0,05 yaitu sebesar 0,004 yang berarti memiliki tingkat kesalahan rendah dan *t-statistic* sebesar 2,880 atau >1,96 yang berarti *entrepreneurial networking* berpengaruh signifikan terhadap *SME performance* melalui *entrepreneurial competencies*. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu dari Barney, 1991; Grant, 1991 yang mengatakan bahwa *entrepreneurial networking* berpengaruh positif terhadap *SME performance* dimana *entrepreneurial competencies* yang meliputi beberapa hal termasuk *entrepreneurial networking* merupakan salah satu faktor yang memiliki *value* dalam mendukung *SME performance* melalui *entrepreneurial competencies*. Sedangkan faktor-faktor dari kinerja *entrepreneur* tersebut dapat menjadi perwakilan atau gambaran dari *SME performance* sama seperti yang sudah dijelaskan menurut teori *upper echelon theory*.