

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Modal Sosial

2.1.1.1 Pengertian Modal Sosial

Schlepphorts et al., (2020) dalam **Devi Ayu Lestari (2021)** Modal Sosial (social capital) yang dimaksud adalah berupa sumber daya aktual serta potensial yang diperoleh melalui suatu jaringan hubungan. yang dibangun oleh individu atau unit sosial. **Yani et al (2020)** dalam **Devi Ayu Lestari (2021)** juga menyatakan bahwa hubungan sosial antar individu atau organisasi akan memfasilitasi pertukaran pengetahuan dan informasi serta berbagi nilai dan kepercayaan yang dapat melengkapi kebutuhan satu sama lain untuk mencapai tujuan.

Cohen, West, & Aiken (2014) dalam **Abdi Sakti Walenta (2019)** merumuskan definisi modal sosial sebagai setiap hubungan yang timbul dan dikonsolidasikan melalui kepercayaan, saling pengertian dan nilai-nilai umum yang mengikat anggota kelompok untuk memungkinkan pelaksanaan kegiatan bersama secara efektif dan efisien. Kolaborasi menjadi kunci modal sosial.

Khoirur Rozaq (2022), menyatakan pendekatan positivis modal sosial yaitu sebuah jaringan sosial yang mencakup hubungan timbal balik untuk membangun kepercayaan dalam suatu kelompok.

Dari beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa modal sosial merupakan sebuah jejaring sosial untuk bekerja sama, bertukar pengetahuan dan informasi yang saling menguntungkan untuk membangun kepercayaan dan

kebersamaan dalam suatu usaha. Modal sosial menjadi modal utama yang harus dimiliki oleh seorang pelaku UMKM, sehingga meningkatkan jiwa kewirausahaannya agar dapat menjalankan roda usahanya

2.1.1.2 Unsur-Unsur Modal Sosial

Menurut Hasbullah dalam Thomas Santoso (2020), Pandangan orang-orang yang berkepentingan dengan modal sosial adalah jika modal sosial dimanfaatkan, maka ia akan menyebabkan hasil ekonomi. Hasil atau manfaat tersebut antara lain:

1. Bertukar pengetahuan secara lebih baik, karena adanya hubungan kepercayaan yang mantap, kerangka acuan bersama, dan adanya tujuan bersama.
2. Biaya transaksi yang lebih rendah, karena keberadaan tingkat kepercayaan yang tinggi dan semangat kerja sama (baik di dalam organisasi maupun antara organisasi dan konsumen dan mitranya).
3. Tingkat pergantian pegawai menjadi lebih rendah, hal ini akan mengurangi biaya pemutusan hubungan kerja (PHK) dan mengurangi biaya penyewaan dan pelatihan karyawan, menghindari kemacetan akibat pergantian karyawan, dan memelihara pengetahuan organisasi yang berharga.
4. Kesatuan tindakan yang lebih besar karena adanya stabilitas organisasi dan pengertian bersama (shared understanding).

2.1.1.3 Indikator Modal Sosial

Indikator Modal Sosial menurut **Wihardja & Harjanti (2016)**, meliputi:

1. Kepercayaan

Membangun kepercayaan adalah salah satu cara perusahaan mengembangkan bisnisnya. Kepercayaan tercipta untuk membangun hubungan baik dengan pemasok dan pelanggan. Kerja sama tidak akan berhasil jika tidak didasari rasa saling percaya. Kepercayaan juga dapat memperkuat hubungan dalam suatu perusahaan. Kepercayaan yang kuat dapat meningkatkan kinerja bisnis, meningkatkan loyalitas bahkan bersaing dengan bisnis lain. Kepercayaan bisa datang dari pelanggan, karyawan dan mitra bisnis. Ketika sebuah perusahaan menetapkan dan menegakkan harapan yang baik terhadap karyawan dan relasi, hal tersebut dapat membuat karyawan dan relasi mempercayai perusahaan. Untuk membangun kepercayaan yang kuat, kedua belah pihak harus saling percaya.

2. Norma – Norma

Norma merupakan seperangkat aturan yang disepakati dan harus dipatuhi oleh anggota kelompok tertentu. Perusahaan menerapkan norma yang berbeda kepada karyawan, pemasok dan konsumennya, norma dibuat dan dilakukan sesuai dengan kebutuhan yang ada pada kegiatan bisnis.

Norma tertulis biasanya berupa peraturan atau perjanjian yang berlaku selama berlangsungnya hubungan kerjasama. Norma tertulis lebih bersifat mengikat atau harus dipatuhi karena bersifat tertulis, jadi sanksi bagi pihak yang melanggar sudah jelas.

Norma tidak tertulis biasanya terdiri dari kebiasaan yang muncul dalam suatu kelompok. Perusahaan menggunakan system kekeluargaan dalam kegiatan

usahanya. Dalam hal ini norma menjaga hubungan sosial antara penjual, pembeli, dan karyawan. Kepatuhan pelaku usaha terhadap norma-norma dapat meningkatkan solidaritas dan mengembangkan kerja sama dengan mengacu pada norma-norma yang menjadi patokan dan sesuai kesepakatan mereka.

3. Jaringan Bisnis

Jaringan merupakan faktor utama bagi perusahaan untuk mengembangkan jaringannya. Jaringan yang kuat dan luas sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk memudahkan akses informasi. Bagi perusahaan, sangat penting untuk menjaga jaringan yang ada agar tidak kehilangan hubungan bisnis dan mengalami penurunan omzet. Perusahaan dapat berusaha mendapatkan toko atau area baru untuk memperluas jaringannya. Jaringan kuat dapat terbentuk dari beberapa orang yang tingkat komunikasinya tinggi (sering bertemu/berkomunikasi) atau dari hubungan yang telah lama terjalin. Jaringan kuat dapat berasal dari pemasok, mitra bisnis, investor, pelanggan lama, teman lama ataupun keluarga tapi apabila tingkat komunikasi mereka rendah jaringan itu akan menjadi jaringan lemah.

2.1.2 Kompetensi Kewirausahaan

2.1.2.1 Pengertian Kompetensi Kewirausahaan

Reniaty (2013) dalam **Putri & Handayani (2019)** menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan adalah suatu kesatuan dari pengetahuan (knowledge), kecakapan (ability), dan keterampilan (skill), yang bersifat dinamis yang ditunjukkan oleh pengusaha/organisasi sehingga perilakunya membawa kesuksesan yang berkelanjutan pada perusahaannya.

Iffan & Suharlin (2022) menyatakan bahwa Kompetensi Kewirausahaan merupakan sebuah kemampuan dan keterampilan yang dikembangkan dari pengetahuan seseorang untuk menciptakan visi yang strategis dalam pengembangan bisnis. Perusahaan menggunakan kemampuan dan keterampilan tersebut agar memiliki keunggulan dibandingkan dengan yang lain.

Ismail et al (2015) menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan adalah menentukan keterampilan, pengetahuan, kemampuan seseorang. Pengetahuan, kemampuan dan keterampilan ini secara langsung mempengaruhi hasil, karena wirausaha selalu berorientasi pada hasil.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa kompetensi kewirausahaan adalah kemampuan, keterampilan, maupun pengetahuan tentang kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang pengusaha yang diterapkan di dalam perusahaan agar mencapai tujuan usaha yang di inginkan.

2.1.2.2 Kompetensi Yang Harus Dimiliki Seorang Wirausaha

Dalam jurnal (Sultan, 2015, p. 425) disebutkan bahwa seorang wirausaha harus memiliki kemampuan (ability) atau kompetensi (competency), antara lain:

1. Self Knowledge

Yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan ditekuni.

2. Imagination

Yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengandalkan sukses masa lalu.

3. Practical Knowledge

Memiliki pengetahuan praktis misalnya pengetahuan teknik, desain,

processing, pembukuan, administrasi dan pemasaran.

4. Search skill

Yaitu kemampuan untuk kemampuan dan bereaksi.

5. Foresight

Yaitu kemampuan untuk berpandangan jauh kedepan.

6. Computation Skill

Yaitu kemampuan berhitung dan kemampuan memprediksi keadaan masa yang akan datang.

7. Communication Skill

Yaitu kemampuan untuk berkomunikasi, bergaul, dan berhubungan dengan orang lain.

2.1.2.3 Indikator Kompetensi Kewirausahaan

Menurut **Asep Kurniawan dan Yun Yun (2018)** kompetensi kewirausahaan dapat diukur menggunakan indikator sebagai berikut:

1. Kompetensi Melihat Peluang

Menjadi seorang wirausaha harus mempunyai kemampuan untuk mengenali dan menciptakan peluang usaha, seorang wirausaha harus berfikir positif dan kreatif agar usahanya semakin berkembang. Contohnya dengan cara menganalisis kebutuhan pasar.

2. Kompetensi Mengelola

Usaha Seorang wirausaha harus memahami kiat, cara, proses, dan pengelolaan semua sumber daya secara efektif dan efisien. Termasuk uang, waktu, pengembangan pasar dan sebagainya. Contohnya dalam bidang keuangan,

seorang wirausaha harus memiliki kemampuan dalam mengatur pembelian, penjualan, pembukuan, dan perhitungan laba/rugi.

3. Kompetensi dalam Menentukan Strategi

Yaitu mengetahui strategi / cara bersaing. Ia harus dapat mengungkap kekuatan (Strength), Kelemahan (Weakness), peluang (Opportunity), dan ancaman (Threat) dirinya dan pesaing.

4. Kompetensi dalam Menjalin Hubungan

Yaitu kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal, seperti kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan dengan pihak lain. Ia harus mengetahui hubungan interpersonal secara sehat.

5. Kompetensi Membuat Komitmen

Untuk memiliki komitmen tinggi, seorang wirausaha harus mempunyai kekuatan pribadi sebagai modal utama dalam berwirausaha. Untuk memiliki modal seperti itu, seorang wirausaha harus belajar, bekerja, dan berkemauan keras.

2.1.3 Kinerja UMKM

2.1.2.1 Pengertian Kinerja UMKM

Wardoyo et al (2015) dalam **Devi Ayu Lestari, dkk (2021)**, menyatakan bahwa Kinerja Usaha dimaknai sebagai suatu tingkat pencapaian atau prestasi perusahaan dalam periode waktu tertentu.

Moeheriono (2012:95) dalam **Zulfikar & Novianti (2018)**, menyatakan bahwa Kinerja Usaha merupakan gambaran tingkat pencapaian aksi suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan tujuan, sasaran, visi, dan misi organisasi yang dituangkan dalam suatu perencanaan strategis organisasi.

Mulyadi dalam **Irawati & Hadi (2013)**, menyatakan bahwa Kinerja mengacu pada keberhasilan pribadi dalam mencapai tujuan bisnis dari empat dimensi keuangan, pelanggan, proses dan pertumbuhan

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut maka dapat disimpulkan bahwa Kinerja UMKM merupakan suatu pencapaian sebuah usaha atau wirausaha dalam mewujudkan tujuan keberhasilan usaha dari beberapa waktu tertentu.

2.1.1.2 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja bisnis menurut **Li (2009)** dalam **Ernani (2014:118)** diantaranya yaitu:

1. Karakteristik pribadi, termasuk dalam kelompok ini adalah penelitian yang berfokus pada sifat dan motif wirausaha yang membedakan diri kerja dengan kewirausahaan.
2. Karakteristik psikologi, menekankan pada pentingnya karakteristik individu, seperti kebutuhan untuk berprestasi, mengambil resiko, kreativitas dan inovasi.
3. Modal manusia, seperti tingkat pendidikan, pengalaman kerja, pengalaman, keterampilan dan pengetahuan teknis.
4. Pendekatan perilaku yang menunjukkan kompetensi identitas dan menentukan karakteristik seorang manajer yang sukses.

2.1.1.3 Indikator Kinerja UMKM

Terdapat 3 indikator yang digunakan pada penelitian **Eka Ludiya & Asep Kurniawan (2020)**, sebagai berikut:

1. Pertumbuhan Penjualan

Proses merupakan hal yang sangat penting setelah suatu produk di produksi.

Perusahaan harus dapat menggunakan strategi pemasaran agar produk tersebut bisa terjual.

2. Pertumbuhan Pendapatan

Pendapatan perusahaan harus signifikan. Karena dengan adanya pertumbuhan pendapatan bisa digunakan oleh perusahaan untuk mengembangkan bisnis yang dimilikinya.

3. Pertumbuhan Pangsa Pasar

Pangsa Pasar adalah persentase penjualan sebuah perusahaan dari total bisnis atau seberapa besar persentase pasar yang dikuasai oleh perusahaan tertentu.

2. Hasil Penelitian Terdahulu

Selanjutnya daftar penelitian dan teori sebelumnya yang dikemukakan atau diajukan dapat disajikan untuk mendukung penelitian ini sehingga dapat dibedakan keorsinilitasan penelitian ini.

Tabel 2 1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Onky Anugerah Susanto, Gendut Sukarno (2022) ISSN: 2656-4351	Analisis Kompetensi Entrepreneurial, Strategi Kewirausahaan dan Modal Sosial Terhadap Kinerja Usaha Pada UMKM Mebel di Kota Surabaya	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable kompetensi kewirausahaan dan modal sosial memiliki peran penting dan berpengaruh secara simultan terhadap kinerja usaha	Penggunaan variabel Kompetensi Entrepreneurial, Modal Sosial dan kinerja usaha	Objek yang diteliti

No	Penulis	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
2	Devi Ayu Lestari, dkk (2021) ISSN: 2721-1819	Kinerja UMKM Ditinjau Dari Budaya Organisasi, Orientasi Kewirausahaan, Manajemen Kualitas Total, dan Modal Sosial	Hasil penelitian menunjukkan modal sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM	Penggunaan variable modal sosial dan kinerja UMKM	Penggunaan variable budaya organisasi, orientasi kewirausahaan dan manajemen kualitas total
3	Yazied Kamal Fanani, Dhiah Fitriyati (2021) ISSN: 2720-9660	Pengaruh Modal Insani dan Modal Sosial Terhadap Kinerja UMKM Makanan dan Minuman di Surabaya	Hasil penelitian menunjukkan modal sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM	Penggunaan variabel modal sosial dan kinerja UMKM	Penggunaan variable modal sosial
4	Eka Ludiya, Asep Kurniawan (2020)	Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Pada UMKM Bidang Fashion di Kota Cimahi	Hasil penelitian menunjukkan kompetensi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha UMKM	Penggunaan variabel kompetensi kewirausahaan dan kinerja UMKM	Objek yang diteliti
5	Muhammad Reza Aulia (2020) ISSN: 2579-7476	Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Kedai Kopi Skala Mikro dan Kecil di Kota Medan	Hasil penelitian menunjukkan kompetensi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha	Penggunaan variabel kompetensi kewirausahaan dan kinerja usaha	Objek yang diteliti
6	Ahmad Yani, dkk (2020) ISSN: 779-787	The Impact of Social Capital, Entrepreneurial Competence on Business Performance: An Empirical Study of SMEs	Hasil penelitian menunjukkan modal sosial dan kompetensi kewirausahaan memiliki pengaruh secara simultan terhadap kinerja bisnis	Penggunaan variabel kompetensi kewirausahaan, modal sosial, dan kinerja UMKM	Objek yang diteliti
7	Sorayah Nasip, dkk (2017)	The Influence of Entrepreneurial Orientation and Social Capital on The Business Performance Among Women	Hasil penelitian menunjukkan modal sosial berpengaruh secara parsial terhadap kinerja usaha	Penggunaan variable modal sosial terhadap kinerja usaha	Tidak ada variable kompetensi kewirausahaan

No	Penulis	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		Entrepreneurs Along West Coast Sabah, Malaysia			
8	Olamide Oluwabusola Akintimehin, dkk (2019)	Social capital and its effect on business performance in the Nigeria informal sector	Hasil penelitian menunjukkan modal sosial memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis	Penggunaan variable modal sosial terhadap kinerja usaha	Tidak ada variable kompetensi kewirausahaan
9	Sultan Jemal (2020) ISSN: 2664-3596	Effect of Entrepreneurial Mindset, Entrepreneurial Competence on Performance of Small and Medium Entreprise, Evidence From Literature Review	Hasil penelitian menunjukkan kompetensi kewirausahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha	Penggunaan variable kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja usaha	Tidak ada variable modal sosial
10	Tulo Zizile, Chimucheka Tendai (2018)	The Importance Of Entrepreneurial Competencies On The Performance Of Women Entrepreneurs In South Africa	Hasil penelitian menunjukkan kompetensi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kinerja usaha	Penggunaan variable kompetensi kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha	Tidak ada variabel modal sosial

2.2 Kerangka Pemikiran

Era globalisasi yang terjadi saat ini memberikan dampak yang menyeluruh di bidang perdagangan sehingga pelaku usaha larut dalam persaingan yang semakin ketat. Pelaku usaha harus terus meningkatkan kinerja usahanya agar mampu berkompetisi memenangkan persaingan. Kinerja usaha dapat dipengaruhi oleh beberapa factor yang pertama adalah modal sosial yang memegang peranan penting dalam pengembangan kinerja usahanya. Karena dalam bisnis UMKM akan berjalan dengan lebih baik jika didukung oleh kerjasama dengan pihak yang dapat

memberikan *feedback* yang baik bagi keberlangsungan usaha seperti pemasok, investor, komunitas, pemerintah, serta organisasi lainnya. Sehingga dengan modal sosial, wirausaha dapat mengembangkan kinerja usaha yang dijalankannya.

Kesuksesan kewirausahaan juga ditentukan oleh kompetensi yang dimilikinya. Wirausaha yang memiliki pengetahuan, kemampuan, kreativitas dan mampu menangkap peluang adalah faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha tidak hanya di tahap awal tetapi juga di masa yang akan datang, dan hal tersebut menjadi insentif untuk mendorong menciptakan kesuksesan seorang wirausaha.

Peneliti menemukan beberapa persamasalahan yang terjadi pada *Coffee Shop* Kecamatan Cobleng diantaranya pelaku usaha belum meningkatkan Kinerja Usaha yang optimal dalam menjalankan usahanya, sehingga mengakibatkan menurunnya performa penjualan. Pelaku usaha *Coffee Shop* Kecamatan Cobleng tidak dapat mengoptimalkan Kompetensi Kewirausahaan sehingga mengakibatkan strategi pemasaran yang ada menjadi tidak optimal, dan juga kurang meningkatkan Modal Sosial yang optimal dengan unit usaha lain, sehingga akses perluasan pasar menjadi rendah.

Setiap wirausaha tentu akan berusaha untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dan menimalisir kegagalan dalam usahanya, sehingga untuk mencapai keberhasilan dapat dengan cara memperbarui semangat dalam berwirausaha dan mendorong wirausaha untuk meningkatkan Kinerja Usahanya melalui Kompetensi Kewirausahaan dan Modal Sosial.

2.1.1 Hubungan Modal Sosial Terhadap Kinerja UMKM

Dalam penelitian yang dilakukan oleh **Yazied Kamal dan Dhiah (2018)**, hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial berpengaruh positif akan kinerja UMKM makanan dan minuman di Surabaya. Demikian pula dalam penelitian yang dilakukan oleh **Devi Ayu Lestari, et al (2021)**, penelitiannya menemukan bahwa modal sosial ber-pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal ini berarti bahwa semakin baik modal sosial yang dimiliki pelaku UMKM, salah satunya berupa pengusaha harus mahir membangun hubungan Kerjasama yang baik dengan relasi, maupun pelanggan yang sangat membantu dalam meningkatkan kinerja UMKM. Sementara penelitian **Felicio, et al (2020)** tidak menemukan adanya pengaruh Modal Sosial terhadap kinerja usaha.

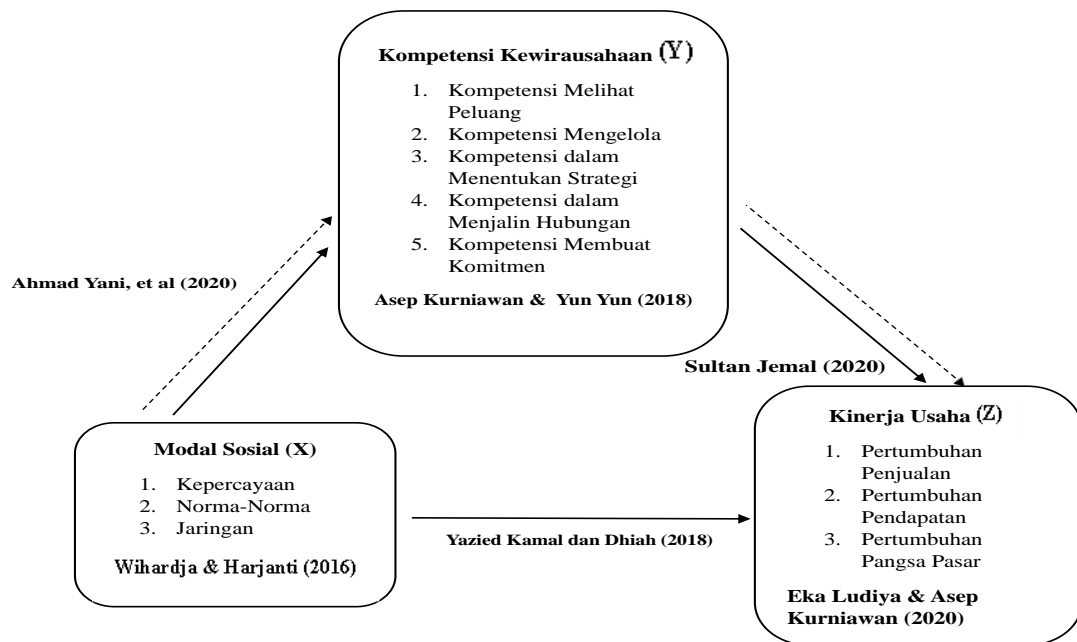
2.2.2 Hubungan Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM

Dalam penelitian yang dilakukan oleh **Sultan Jemal (2020)**, hasil penelitian menemukan bahwa kompetensi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Artinya, Kompetensi Kewirausahaan memiliki peran penting terhadap Kinerja Usaha. Demikian pula pada penelitian yang dilakukan oleh **Eka Ludiya dan Asep Kurniawan (2020)**, menemukan bahwa kompetensi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha pada UMKM bidang fashion di kota Cimahi. Karena semakin tinggi Kompetensi kewirausahaan yang dimiliki oleh Pengusaha UMKM maka semakin meningkat pula kinerja usaha yang dijalankan. Sementara pada penelitian yang dilakukan oleh **Muhammad Reza Aulia (2020)**, kompetensi kewirausahaan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

2.2.3 Hubungan Pengaruh Modal Sosial dan Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM

Pada penelitian **Onky Anugrah & Gendut Sukarno (2022)**, hasil penelitian menemukan bahwa kompetensi kewirausahaan dan modal sosial baik secara parsial maupun simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM Mebel di Kota Surabaya. Begitu pula dalam penelitian yang dilakukan oleh **Ahmad Yani., et al (2020)**, penelitiannya menemukan bahwa modal sosial berpengaruh signifikan terhadap kompetensi kewirausahaan dan modal sosial berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis melalui kompetensi kewirausahaan. Penelitian ini juga berarti bahwa wirausaha UKM di Kota Bekasi Jawa Barat dapat meningkatkan cita-citanya dengan memperoleh keunggulan bersaing dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan bagi usahanya melalui pengaruh modal sosial, kompetensi wirausaha terhadap kinerja usahanya. Artinya kompetensi kewirausahaan dan modal sosial dapat meningkatkan kinerja usaha karena hubungan atau jaringan usaha dapat menghasilkan ide atau gagasan baru karena kerjasama antara pelaku usaha dan pihak lain dapat bekerja sama dengan tujuan meningkatkan kinerja usaha.

Berdasarkan dari uraian di atas menunjukkan adanya keterlibatan Kompetensi Kewirausahaan, Modal Sosial dan Kinerja UMKM. Berdasarkan kajian pustaka serta kerangka pemikiran, maka peneliti membuat pola hubungan antar variabel yang akan diteliti tersebut ke dalam paradigma penelitian. Berikut adalah paradigma penelitiannya:



Gambar 2. 1
Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Karena hipotesis bersifat dugaan sementara, maka hipotesis yang dijelaskan dalam teori harus memiliki arti yang jelas dalam pengujian hubungan yang dinyatakan. Oleh karena itu hipotesis penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

Sub Hipotesis

H1: Diduga Modal Sosial memiliki pengaruh terhadap Kompetensi Kewirausahaan pada *Coffee Shop* Kecamatan Coblong Bandung

H2: Diduga Modal Sosial memiliki pengaruh terhadap Kinerja UMKM pada *Coffee Shop* Kecamatan Coblong Bandung

H3: Diduga Kompetensi Kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap Kinerja UMKM pada *Coffee Shop* Kecamatan Coblong Bandung

H4: Diduga Modal Sosial memiliki pengaruh terhadap Kinerja UMKM melalui Kompetensi Kewirausahaan pada *Coffee Shop* Kecamatan Coblong Bandung.