

**PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN *NETWORKING*
PADA KINERJA WIRAUSAHAWAN MUSLIM DI
SURABAYA, SIDOARJO DAN GRESIK**

ARTIKEL ILMIAH

Di ajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Sarjana
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh ;

AFNI NURMALA DEWI

NIM: 2015710114

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PERBANAS

SURABAYA

2019

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama : Afni Nurmala Dewi
Tempat tanggal lahir : Surabaya, 06 Februari 1996
NIM : 2015710114
Program Studi : Ekonomi Syariah
Program pendidikan : Sarjana
Konsentrasi : Ekonomi Syariah
Judul : Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan dan *Networking* Terhadap Kinerja Wirausahawan Muslim di Surabaya, Sidoarjo dan Gresik

Disetujui dan diterima baik oleh:

Dosen Pembimbing,

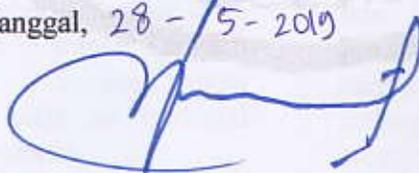
Tanggal, 24-5-2019



(Dra.Ec. Sri Lestari Kurniawati, M.S.)

Ketua program Studi Sarjana Ekonomi Syariah

Tanggal, 28-5-2019



(Dr. Dra. Ec. Wiwik Lestari, M.Si)

**THE EFFECTS OF ENTREPRENEURIAL KNOWLEDGE AND NETWORKING ON
THE PERFORMANCE OF MUSLIM ENTREPRENEURS
IN SURABAYA, SIDOARJO, AND GRESIK**

Afni Nurmala Dewi
STIE Perbanas Surabaya
Email: 2015710114@students.perbanas.ac.id

ABSTRACT

This study aims to determine the direct effects of entrepreneurial knowledge and networking on the performance of entrepreneurs. The population in this study were entrepreneurs in Surabaya, Sidoarjo, and Gresik. The number of samples used by the researcher was 146 entrepreneurs. Sampling was done by using a purposive sampling method. Primary data was collected through questionnaires to respondents namely business owners, based on research instruments. The data analysis method used in this study was Multiple Regression. According to the results of hypothesis testing, entrepreneurial knowledge and networking have significant positive effects on the performance of entrepreneurs. This indicates that the stronger entrepreneurial knowledge and networking a business has, the better performance a business may improve.

Keywords: *Entrepreneurial Knowledge, Networking, Entrepreneurial Performance*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki jumlah penduduk terbanyak di dunia. Indonesia menempati peringkat ke 4 dunia setelah Cina, India dan Amerika Serikat sebagai negara dengan penduduk terbanyak. Selain memiliki sumber daya alam yang sangat melimpah, Indonesia juga salah satu negara dengan penyumbang sumber daya manusia paling banyak di dunia. Terbukti bahwa tiap tahun Indonesia selalu mengirimkan tenaga kerja ke berbagai negara di Asia maupun dunia.

Pertumbuhan penduduk di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat. Jumlah penduduk Indonesia mencapai 237 juta orang per tahun 2010 (BPS, 2010).

Setiap tahun pertumbuhan penduduk di Indonesia naik sebesar 1,3 persen, itu artinya setiap tahun ada tambahan 3 juta orang (BPS, 2010). Besarnya jumlah penduduk ini mempunyai arti bahwa pemerintah harus menyiapkan lapangan kerja (BPS, 2018).

Seiring dengan pertambahan jumlah penduduk dan perubahan era pada industrialisasi menimbulkan masalah baru juga di dalamnya. Masalah tersebut antara lain menipisnya lapangan pekerjaan, jumlah pencari kerja yang mayoritas merupakan lulusan sarjana meningkat sedangkan lapangan pekerjaan yang ada semakin menipis yang berakibat pada pengangguran. Pengangguran dan kemiskinan masih menjadikan masalah besar di Indonesia, hal ini terjadi karena penawaran kesempatan kerja tidak

sebanding dengan permintaan atau banyaknya pengangguran yang ada. Menurut data statistik pada Agustus 2017 jumlah pengangguran di Indonesia mengalami kenaikan 10.000 orang dari Agustus 2016 sebesar 7,03jt orang menjadi 7,04jt orang (BPS, 2017). Data ini menunjukkan bahwa jumlah pengangguran masih relatif tinggi. Namun, jumlah pengangguran dan kemiskinan ini dapat diatasi dan diperkecil dengan keberanian membuka usaha-usaha baru atau berwirausaha. Hal tersebut masih menunjukkan bahwa tingkat pengangguran di Indonesia masih cukup tinggi. Menurut para ahli, suatu negara dapat dinyatakan sebagai negara maju salah satu indikatornya adalah minimal 2 persen dari jumlah penduduknya melakukan wirausaha.

Pada dasarnya manusia memiliki kebutuhan hidup setiap harinya dan harus memiliki materi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Untuk mendapatkan materi yang cukup manusia perlu bekerja secara formal ataupun informal. Pekerjaan formal didapatkan ditempat orang lain yang usahanya sudah berkembang dan memiliki aturan yang sudah ditetapkan oleh sang pemilik, sedangkan bekerja secara informal adalah orang yang bekerja sendiri dengan mengatur jam kerjanya sendiri serta mengerjakannya sesuai dengan keinginan dan kemampuannya sendiri.

Bekerja secara informal bisa dilakukan dengan cara berbisnis atau berwirausaha sendiri. Dalam kehidupan sehari-hari kata bisnis sudah tidak asing lagi. Bisnis adalah kegiatan yang menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Barang dan jasa akan didistribusikan pada masyarakat yang membutuhkan, dari kegiatan inilah pelaku bisnis akan mendapatkan keuntungan atau profit. Bisnis dilakukan secara terus menerus dan memunculkan pemikiran bahwa bisnis hanya untuk mencari keuntungan semata

tanpa memikirkan bagaimana cara mendapatkannya.

Islam mengatur semua kegiatan manusia termasuk dalam melakukan muamalah dengan memberikan batasan apa saja yang boleh dilakukan (Halal) dan apa saja yang tidak diperbolehkan (Haram). Dalam Islam, bisnis yang dilakukan harus berlandaskan sesuai syariah atau Islamic law, karena bisnis tidak hanya bertujuan mendapatkan profit saja tetapi juga harus mempertimbangkan kedua belah pihak sehingga dapat membawa kemaslahatan bagi penjual dan pembeli. Semua hukum dan aturan yang ada dilakukan untuk menjaga pebisnis agar mendapatkan rejeki yang halal dan di ridhai oleh Allah SWT serta terwujudnya kesejahteraan distribusi yang merata.

Seorang manusia yang unggul adalah manusia yang taqwa kepada Allah akan menjalankan bisnis dengan membawa keseimbangan dalam hidupnya, imbang dalam hal dunia dan akhirat. Islam melalui Rasulullah, mengajarkan bagaimana bisnis seharusnya dilakukan. Mulai dari etika berbisnis sampai penggunaan harta yang diperoleh. Allah SWT menyuruh hamba-hambanya bahkan mewajibkan untuk mencari harta-kekayaan. Seperti yang dijelaskan dalam Al- Quran surat al-Mulk [67]: ayat 15

Agar mampu bertahan di lingkungan bisnis, maka diperlukannya peningkatan dalam kinerja usaha. Kinerja yang optimal ialah mampu meningkatkan keuntungan, mampu mengembangkan modal, lebih cermat dalam mengambil keputusan dan membaca peluang dan mampu menjaga kestabilan persaingan bisnis (Nurlaela, 2015). Sehingga hal ini menjadi penting khususnya dalam melakukan penilaian kinerja wirausahawan Muslim. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi hasil dari kinerja usaha ialah pengetahuan dan networking.

Pengetahuan dan ilmu tentang bisnis sangatlah mempunyai posisi penting dalam kinerja usaha. Perusahaan yang efektif

dalam memperoleh pengetahuan akan mampu menciptakan dan mempertahankan keunggulan bersaing dalam ekonomi berbasis pengetahuan, sementara yang lain akan mengalami kesulitan mempertahankan posisi bersaing mereka. Pemanfaatan pengetahuan yang efektif tidak hanya akan menciptakan keunggulan bersaing, tetapi meningkatkan kinerja organisasi (Fifi Surya dan Devie, 2013). Adapun hasil studi yang menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh secara langsung dan positif terhadap kinerja perusahaan (Rita Indah Mustikowati, 2014).

Selain pengetahuan, networking juga memiliki peran yang sama pentingnya dalam kinerja usaha dan mempertahankan usaha. Di era milenial, zaman yang serba canggih menggunakan berbagai peralatan yang serba modern membuat para pebisnis pintar-pintar memutar otak untuk dapat tetap bertahan dan menginovasi usahanya. Pada saat ini dalam pemasaran sudah sangat maju tidak hanya dengan melalui media cetak saja, dengan memanfaatkan media sosial yang sedang banyak digandrungi para anak muda hingga orang dewasa (instagram, facebook, twitter). Pada hasil studi di Ota, Nigeria menyatakan bahwa social network berpengaruh signifikan terhadap business performance (Ogunnaike, Olaleke Oluseye and Kehinde, Oladele Joseph, 2013).

Berdasarkan uraian di atas penelitian ini dilakukan karena ingin mengetahui pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan pengaruh networking terhadap wirausahawan Muslim. Maka dari itu peneliti mengambil topik “PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN DAN NETWORKING TERHADAP KINERJA WIRAUSAHAWAN MUSLIM DI SURABAYA, SIDOARJO DAN GRESIK”.

LANDASAN TEORI

Pengetahuan Kewirausahaan

Pengetahuan (*knowledge*) dalam kehidupan manusia sehari-hari sering diartikan sebagai usaha untuk mengetahui keadaan atau gejala yang ada di sekitarnya, rasa ingin tahu ini mendorong manusia untuk mendapatkan penjelasan atau informasi mengenai keadaan atau gejala tersebut (Kodrat, David S. & Wina Christina, 2015).

Kewirausahaan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai resiko yang mungkin dihadapinya (Suryana, 2014:2).

Proses kewirausahaan menuntut kemauan seorang usahawan untuk mengambil resiko dengan penuh perhitungan sehingga dapat mengatasi rintangan untuk mencapai kesuksesan yang diharapkan. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain (Kasmir, 2013:11).

Merujuk pada penelitian terdahulu Nisa Noor Wahid (2017), Fifi Surya Dewi Kusuma dan Devie (2013) dan Rita Indah Mustikowati (2014), indikator yang digunakan untuk mengukur pengetahuan kewirausahaan adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan Menyusun Laporan Keuangan

Pengetahuan menyusun laporan keuangan mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha, termasuk bagi usaha kecil. Informasi akuntansi dapat menjadi dasar yang andal bagi pengambilan keputusan ekonomis dalam pengelolaan usaha kecil, antara lain keputusan pengembangan pasar, penetapan harga dan lain-lain.

Kewajiban penyelenggaraan akuntansi bagi usaha kecil sebenarnya telah tersirat dalam Undang-undang usaha kecil no. 9 tahun 1995 dalam Undang-undang perpajakan. Pemerintah maupun komunitas akuntansi telah menegaskan pentingnya pencatatan dan penyelenggaraan akuntansi bagi usaha kecil menengah. Kemampuan menyusun laporan keuangan yang dimiliki pelaku UMKM lebih ditekankan pada kemampuan intelektual.

2. Pengetahuan Pelaksanaan Inovasi Produk

Inovasi merupakan pengenalan dan aplikasi yang disengaja dalam pekerjaan, tim kerja atau organisasi mengenai ide, proses, produk atau prosedur yang baru dalam pekerjaan, tim kerja atau organisasi, yang dirancang untuk menguntungkan pekerjaan, tim kerja atau organisasi tersebut (Cynthia, Hendra, 2014). Inovasi dalam kewirausahaan terbagi atas dua tipe inovasi yang membentuk keuntungan bagi suatu usaha dengan cara yang berbeda yaitu inovasi produk dan inovasi proses (Cynthia, Hendra, 2014).

Inovasi produk merupakan produk atau jasa baru yang diperkenalkan ke pasar. Perusahaan yang mampu melakukan inovasi dipercaya mampu meningkatkan kinerja, namun juga dipercaya dapat membantu suatu usaha dalam menghadapi persaingan di lingkungan industri yang terus berkembang (Lianto, 2015).

3. Pengetahuan Tentang Risiko Bisnis yang Dijalankan

Risiko dapat dikelompokkan ke dalam dua tipe yakni risiko murni dan risiko spekulatif. Risiko murni adalah hanya mempunyai satu kemungkinan kerugian dan tidak mempunyai kemungkinan untung, sedangkan risiko spekulatif adalah suatu kemungkinan terjadi kerugian di samping itu ada kemungkinan terjadi kerugian dan di samping itu ada kemungkinan mendapatkan keuntungan. Dalam hal ini ada dua risiko yang harus dipertimbangkan oleh perusahaan, yaitu:

1. Risiko Operasional yang dimaksud adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mampu menutupi *operating cost*. (Syamsuddin 2017:107).
2. Risiko Keuangan adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mampu menutup biaya-biaya finansialnya.

Networking

Jejaring Wirausaha adalah kemampuan ikatan jejaring (*networkties*) menghubungkan para pelaku dengan berbagai usaha misal *partner* usaha, teman, agen, mentor untuk mendapatkan sumberdaya yang dibutuhkan misalnya informasi, uang, dukungan moral para pelaku jejaring (Enny, Guruh, 2013).

Jaringan bisnis bisa dalam bentuk asosiasi perdagangan atau asosiasi klub yang menyediakan *platform* bagi pengusaha untuk bertemu dan mendiskusikan masalah bisnis, meskipun dalam suasana yang santai.

Informasi diperoleh akibat adanya komunikasi, jadi dapat disimpulkan bahwa adanya informasi didahului dengan adanya komunikasi antara dua individu atau kelompok. Komunikasi dengan informasi dibutuhkan untuk kelangsungan produsen perusahaan, lembaga maupun kemajuan sebuah instansi. Data dan informasi dibutuhkan untuk menunjang berjalannya sebuah proses bisnis. Mempromosikan produk dengan menggunakan *website* akan lebih banyak menguntungkan, juga mempermudah proses pengembangan dan dapat menghemat biaya. Konsumen lebih mudah memilih produk tanpa harus datang langsung.

Merujuk pada penelitian terdahulu dari Enny Susilowati M. dan Guruh Taufan (2013) dan Ogunnaike, Olaleke Oluseye dan Kehinde, Oladele Joseph (2013), indikator yang digunakan untuk mengukur networking sebagai berikut:

1. Pengoperasian sosial media dalam bisnis.

2. Hubungan dengan jejaring pendukung (pengusaha sejenis, pemerintah dan lembaga keuangan).
3. Hubungan dengan pemasok dan konsumen.

Kinerja Usaha

Menilai seberapa baik aktivitas dan proses yang dilakukan perusahaan merupakan hal yang mendasar dalam meningkatkan profitabilitas, sehingga untuk itu perlu digunakan ukuran kinerja yang dirancang untuk menilai seberapa baik hasil akhir yang dicapai. Dengan adanya pengukuran kinerja akan dapat dilakukan pengevaluasian dengan membandingkan kinerja yang ditetapkan dengan yang sesungguhnya. Dari hasil perbandingan tersebut, manajemen dapat mengetahui seberapa besar penyimpangan yang terjadi dan seberapa jauh kemajuan yang telah tercapai dan tidak tercapai, sehingga dapat diambil tindakan untuk mengatasinya.

Peningkatan kinerja pada usaha mikro kecil dan menengah akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat karena UMKM adalah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya, dan merupakan aspek yang menentukan keberhasilan suatu UMKM dalam persaingan dunia usaha yang semakin ketat (Nisa Noor Wahid, 2017). Tingkat kinerja yang dicapai UMKM merupakan indikator seberapa efisien UMKM tersebut dalam mengkombinasikan sumberdaya ekonomisnya. Meskipun UMKM mempunyai peran yang strategis, mengembangkan kinerja UMKM bukan hal yang mudah.

Kesulitan dalam mengukur kinerja merupakan salah satu kendala bagi pengusaha dalam mengevaluasi kinerjanya. Hal ini disebabkan karena pengusaha UMKM banyak berfokus pada kegiatan operasionalnya sehingga pencatatan akuntansi dan pelaporan keuangan seringkali terabaikan. Tanpa pencatatan akuntansi dan pelaporan

keuangan yang baik, evaluasi kinerja operasional UMKM tidak mudah dilakukan. Hal ini dibuktikan oleh hasil penelitian Harahap (2014) dan Nurlaela (2015) yang menyebutkan bahwa kemampuan menyusun laporan keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM.

Merujuk pada penelitian terdahulu dari Enny Susilowati M. dan Guruh Taufan (2013), indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja wirausahawan Muslim sebagai berikut:

1. Pendapatan yang dihasilkan usaha yang dijalankan.
2. Pertumbuhan omzet usaha yang dijalankan.

Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Wirausahawan Muslim

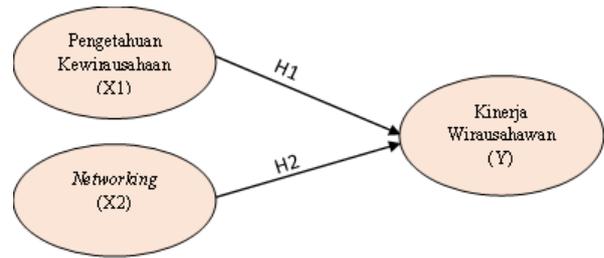
1. Pengetahuan Kewirausahaan adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang yang mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif (Siti Nurbaya dan Dr. Moerdiyanto, 2012). Pada penelitian Fifi Surya Dewi Kusuma dan Devie (2013), menyatakan bahwa *knowledge management* berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan pada perusahaan di Surabaya. Hasil ini memberi makna bahwa penerapan *Knowledge Management* yang baik akan mampu meningkatkan kinerja perusahaan, baik kinerja keuangan maupun kinerja operasionalnya pula.
2. Pada penelitian Rita Indah Mustikowati (2014), menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh secara langsung dan positif terhadap kinerja perusahaan. Hasil ini memberi makna bahwa semakin baik orientasi kewirausahaan yang dimiliki seperti perilaku inovatif, perilaku proaktif dan pengambilan resiko, maka pencapaian kinerja perusahaan juga akan semakin baik. Dengan orientasi kewirausahaan yang semakin kuat maka akan

membantu perusahaan dalam menciptakan ide baru, membuka peluang untuk melakukan penetrasi pasar dan melakukan percobaan meskipun beresiko, sehingga pada akhirnya dapat menjadi pemimpin pasar dengan melaksanakan strategi dan tujuan jangka panjang.

Pengaruh *Networking* Terhadap Kinerja Wirausahawan Muslim

Pada penelitian Enny Susilowati M dan Guruh Taufan (2013), menyatakan bahwa jejaring wirausaha berpengaruh positif terhadap Kinerja UKM. Hasil ini memberi makna bahwa informasi dan pengetahuan mempercepat pemahaman yang lebih baik mengenai pengembangan hubungan yang kuat dan flexibel dengan para pelanggan, dan juga dengan anggota-anggota rantai pemasok yang lain. Hubungan yang lebih dekat dengan pemasok akan memberikan kontribusi yang cukup kuat terhadap kinerja perusahaan, antara lain efisiensi biaya, peningkatan kualitas, reliabilitas, dan pemenuhan kebutuhan input yang selalu tersedia setiap saat. Selain itu pemasok dapat meningkatkan sumber informasi tentang pengembangan pasar, teknologi baru, pergerakan para pesaing.

Pada penelitian Ogunnaike, Olaleke Oluseye dan Oladele Joseph Kehinde (2013), menyatakan bahwa jaringan elektronik berpengaruh positif terhadap kinerja usaha. Hasil ini memberi makna bahwa sistem berbasis jaringan elektronik sangat penting dan dapat membawa kesuksesan dalam bisnis. Suatu usaha harus dilibatkan dalam jejaring social yang mana akan meningkatkan bisnis dan media sosial yang tepat harus digunakan untuk mendapatkan informasi terkini dan relevan untuk kesuksesan dalam bisnis.



Gambar 1
Kerangka Penelitian

METODE PENELITIAN

Berdasarkan teknik penelitian yang dilakukan, maka data yang diperoleh pada penelitian ini tergolong data primer karena peneliti secara langsung mengumpulkan data dengan *survey* ke lapangan menggunakan penyebaran kuisioner kepada responden yang telah ditentukan untuk dijadikan sampel penelitian. Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat obyek penelitian dilakukan Syofian Siregar (2013). Di dalam penelitian ini, kuisioner yang disebar menggunakan skala Likert.

Dalam mendapatkan hasil yang tepat sesuai dengan tujuan dan rumusan masalah maka peneliti memberikan batasan agar penelitian tidak menyimpang dan fokus pada variabel yang diteliti. Batasan pada penelitian ini yakni penelitian hanya terbatas pada variabel independen yaitu Pengetahuan Kewirausahaan dan *Networking*; variabel dependen yaitu Kinerja Wirausaha Muslim; serta populasi penelitian hanya pada wirausaha di Surabaya, Sidoarjo dan Gresik.

Sampel dalam penelitian ini adalah pelaku wirausaha Muslim. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah *non probability sampling* dengan *judgement sampling*. Menurut Mudrajad Kuncoro (2013:139), *judgement sampling* merupakan teknik memilih sampel berdasarkan penilaian terhadap beberapa karakteristik anggota sampel yang disesuaikan dengan maksud penelitian.

Instrumen penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu uji validitas dan uji

reliabilitas. Uji validitas konstruk (*Construct Validity*) berguna untuk mengetahui sah atau valid tidaknya suatu kuisioner. Suatu angket dapat dikatakan valid apabila pertanyaan ada dalam kuisioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh peneliti dengan melihat nilai dari *convergent validity* dan *discriminant validity*. Uji reliabilitas berguna untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten, apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama (Syofian Siregar, 2013:55). Untuk mengetahui apakah variabel yang diteliti *reliable* maka diukur menggunakan uji statistik *Cronbach's Alpha*.

Teknik analisis data pada penelitian ini terdapat lima tahapan yaitu analisis deskriptif, analisis statistik, analisis regresi linier berganda dan pengujian hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

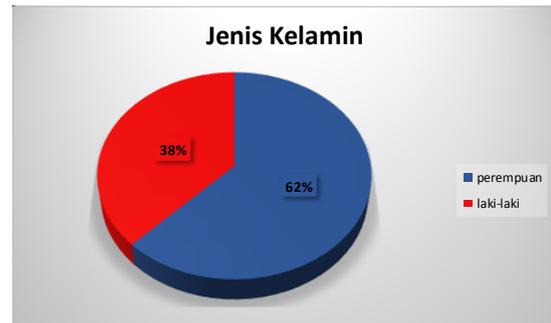
Berdasarkan penyebaran kuisioner kepada responden, data yang berhasil dikumpulkan dari kuisioner dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1
Tingkat Pengembalian Kuisioner

Keterangan	Jumlah Kuisioner
Kuisioner yang disebarkan	150
Kuisioner yang tidak kembali	(4)
Kuisioner yang kembali	146
Kuisioner yang digunakan untuk diolah	146

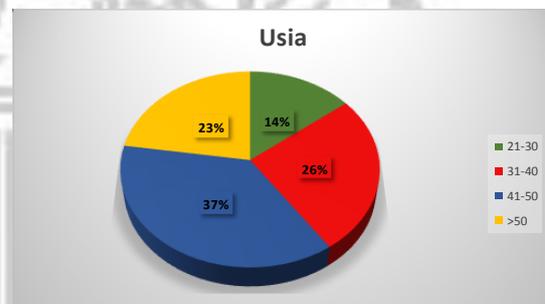
Dari kuisioner yang digunakan untuk diolah maka peneliti mengklasifikasikan sesuai dengan karakteristik penelitian yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Berdasarkan Jenis Kelamin



Pada penelitian ini yang terdiri dari responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 62 persen atau sebanyak 91 responden lebih banyak dari responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 38 persen atau sebanyak 55 responden.

2. Berdasarkan Usia



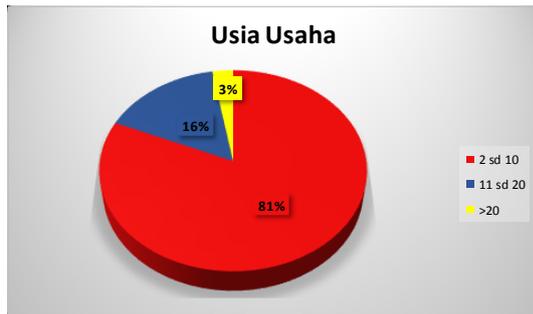
Proporsi usia responden didominasi dengan rentang usia 41 sampai dengan 50 tahun yakni sebesar 37 persen atau sebanyak 54 responden.

3. Berdasarkan Pendidikan Terakhir



Dapat dilihat bahwa sebagian besar responden memiliki latar belakang pendidikan Perguruan Tinggi sebesar 49,3 persen atau sebanyak 72 responden. Sedangkan proporsi terkecil pendidikan terakhir dalam penelitian ini yaitu SD sebesar 0,7 persen atau sebanyak 1 responden.

4. Berdasarkan Usia Usaha



Proporsi terbesar usia usaha responden di dominasi oleh rentang usia 2 sampai dengan 10 tahun yakni sebesar 81 persen atau sebanyak 119 responden.

Analisis Data

Pada analisis data ini akan membahas uji validitas, uji reliabilitas dan analisis deskriptif yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dan uji reliabilitas sampel besar pada penelitian ini menggunakan data sebanyak 146 data. Menyatakan bahwa semua item variabel pengetahuan kewirausahaan dan variabel *networking* memiliki nilai yang menunjukkan semua item tersebut valid karena memiliki nilai signifikansi $<0,05$. Kemudian hasil uji reliabilitas memiliki hasil yang reliabel karena menunjukkan nilai *Cronbach's Alpha* $>0,6$.

2. Analisis Statistik - Analisis Regresi Linier Berganda

Pada bagian ini, analisis regresi dilakukan untuk menjawab pengaruh pengetahuan kewirausahaan dan *networking* terhadap kinerja wirausahawan. Hasil dari analisis regresi linier berganda untuk mengetahui apakah pengetahuan kewirausahaan dan *networking* secara simultan. Dapat di tunjukkan melalui tabel berikut:

Tabel 2

Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	7.835	2.338	
	PK	0.233	0.092	0.231
	N	0.215	0.077	0.226

Koefisien regresi untuk variabel Pengetahuan Kewirausahaan dan *Networking* yang dimiliki para pelaku usaha yaitu sebesar 0.233 dan 0.215, hal ini menunjukkan jika pengetahuan dan *networking* dihubungkan dengan kinerja maka akan mengalami kenaikan.

3. Pengujian Hipotesis

A. Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara variabel pengetahuan kewirausahaan dan *networking* terhadap variabel kinerja wirausahawan dengan menggunakan aplikasi SPSS:

Tabel 3
Hasil Uji Simultan

ANOVA ^a				
Model		df	F	Sig.
1	Regression	2	4.507	0.013 ^b
	Residual	143		
	Total	145		

Dapat di lihat dari nilai signifikan yaitu sebesar $0.013 < 0.05$ yang artinya secara simultan variabel pengetahuan kewirausahaan dan *networking* berpengaruh signifikan terhadap kinerja wirausahawan Muslim. Kemudian di lihat dari nilai F_{hitung} yang lebih besar dari F_{tabel} yakni sebesar $4.507 > 2.99$ dengan nilai df adalah 2 maka H_0 ditolak, yang berarti bahwa variabel pengetahuan kewirausahaan dan *networking* bersama-sama mempengaruhi variabel kinerja wirausahawan.

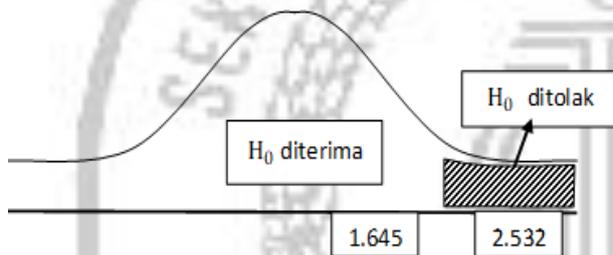
B. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial (uji t) pada penelitian ini digunakan untuk mengetahui secara parsial pengaruh dari variabel pengetahuan kewirausahaan dan *networking* terhadap kinerja wirausahawan. Tabel di bawah ini menunjukkan hasil uji parsial dari variabel pengetahuan kewirausahaan dan *networking* terhadap variabel kinerja wirausahawan Muslim dengan menggunakan aplikasi SPSS:

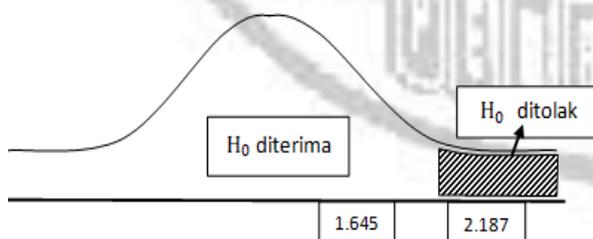
Tabel 4

Hasil Uji Parsial (Uji t)

Model	t hitung	t tabel	Keterangan
Pengetahuan Kewirusahaan	2.532	1.645	H ₀ ditolak
<i>Networking</i>	2.187	1.645	H ₀ ditolak



Diketahui bahwa dengan nilai taraf signifikansi sebesar 0.05 dengan t_{tabel} sebesar 1.645 dan t_{hitung} sebesar 2.532 maka diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$, artinya variabel pengetahuan kewirausahaan mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap kinerja wirausahawan Muslim.



Diketahui bahwa dengan nilai taraf signifikansi sebesar 0.05 dengan t_{tabel} sebesar 1.645 dan t_{hitung} sebesar 2.187 maka diperoleh $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.187 > 1.645$), artinya variabel *networking* mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap kinerja wirausahawan Muslim.

C. Uji Koefisien Determinasi

Uji R square digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model variabel pengetahuan kewirausahaan dan *networking* terhadap variabel kinerja wirausahawan Muslim dengan menggunakan aplikasi SPSS:

Tabel 5

Hasil Perhitungan Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.476 ^a	0.227	0.131	2.710

Diketahui nilai R square 0,227 yang artinya 22,7% variasi yang terjadi pada kinerja wirausahawan dipengaruhi secara simultan oleh pengetahuan kewirausahaan dan *networking*.

KESIMPULAN dan KETERBATASAN

Kesimpulan dari penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pengetahuan kewirausahaan dan *networking*, secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja wirausahawan.
2. Pengetahuan kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja wirausahawan. Hal ini dapat diartikan bahwa semakin baik pengetahuan kewirausahaan maka kinerja wirausahawannya semakin baik pula.
3. *Networking* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja wirausahawan. Hal ini dapat diartikan bahwa semakin baik *networking* yang dimiliki maka kinerja wirausahawannya semakin baik pula. mudah melakukan pembelian apabila diajak oleh teman.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Adapun keterbatasan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Responden dalam penelitian ini masih banyak yang belum memahami tentang pengetahuan kewirausahaan karena

mayoritas responden mendirikan usaha dengan otodidak dan hanya mendapatkan pengetahuan seputar usahanya dari orang tua (usaha keluarga).

2. Responden dalam penelitian ini masih banyak yang belum bisa dalam penyusunan laporan keuangan.
3. Penyebaran kuisisioner yang dilakukan beberapa dilakukan dengan menitipkan kuisisioner kepada teman-teman.
4. Responden kurang serius mengisi kuisisioner karena merasa pertanyaan merupakan privasi, sehingga mempengaruhi jawaban responden.
5. R square dalam penelitian ini sebesar 22,7 persen yang menunjukkan variabel pengetahuan kewirausahaan dan networking berpengaruh terhadap kinerja wirausahawan Muslim, sisanya 77, 3 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar variabel yang diteliti.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan dari hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa saran yang dapat diberikan oleh

DAFTAR PUSTAKA

- Cynthia V. D., Hendra N. T., 2014 "Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk, Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Usaha Nasi Kuning Di Kota Manado". *Jurnal Emba*. Vol.2 No.3. Hal. 1214-1224.
- Enny Susilowati M. dan Guruh Taufan. 2013. *Pengembangan Jejaring Wirausaha dan Pembelajaran Eksploratif Sebagai Upaya Meningkatkan Kinerja Perekonomian Unit Usaha Kecil Menengah di Semarang*.
- Fifi Surya Dewi Kusuma Dan Devie. 2013. *Analisa Pengaruh Knowledge Management Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan*

peneliti agar dapat bermanfaat bagi penelitian selanjutnya. Saran-saran tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan para pelaku usaha lebih mempelajari lagi tentang pengetahuan kewirausahaan dan memahami dengan baik agar menghasilkan kinerja lebih baik lagi.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan memperluas daerah penelitian agar hasil penelitian menjadi lebih baik.
3. Melakukan pendampingan dalam pengisian kuisisioner untuk mengantisipasi kurangnya keseriusan dalam pengisian dan pemahaman pertanyaan yang ada dalam kuisisioner oleh responden.
4. Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambah variabel yang dapat mempengaruhi kinerja wirausahawan seperti strategi dan religiusitas.

- Harahap, Yenni R. 2014. "Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Yang Dimiliki Pelaku Ukm Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Ukm. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*. Vol.14, No.1, Maret. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Imam Ghozali. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Spss 21 Up Date Pls Regresi*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Kasmir. 2013. *Kewirausahaan*. Jakarta : Pt Rajagrafindo Persada.
- Kodrat, David S. & Wina Christina. 2015. *Entrepreneur Sebuah Ilmu*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Lianto, Benny, Rinawiyanti, E.D., Dan Soeharsono, Fendy. 2015. *Studi Keterkaitan Kapabilitas Inovasi*

- Dan Kinerja Inovasi Ukm Alas Kaki Di Mojokerto. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*. (4)1: H: 9-20.
- Mudrajad Kuncoro. 2013. *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*. Edisi 4. Jakarta : Erlangga.
- Nisa Noor Wahid. 2017. "Pengaruh Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Dan Motivasi Terhadap Kinerja Ukm Di Kota Tasikmalaya". *Jurnal Akuntansi* Vol 12, Nomor 1.
- Nurlaela, Siti. 2015. "Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan Usaha Kecil Menengah Pengaruhnya Terhadap Kinerja Ukm Kerajinan Gitar Di Kabupaten Sukoharjo". *Jurnal Paradigma* Vol 12, No. 2.
- Ogunnaike, Olaleke Oluseye and Kehinde, Oladele Joseph. 2013. Social networking and business performance: The case of selected entrepreneurs in Ota, Nigeria. *Journal of Business Administration and Management Sciences Research* Vol. 2(5), pp. 116-122.
- Poerwadarminta, W.J.S. 2013. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Rita Indah Mustikowati. 2014. *Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Dan Strategi Bisnis Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Ukm Sentra Kabupaten Malang)*. MODERNISASI, Volume 10, Nomor 1.
- Siti Nurbaya dan Dr Moerdiyanto. 2015. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kesiapan Berwirausaha Siswa Kelas XII SMKN Barabai Kabupaten Hulu Sungai Tengah Kalimantan Selatan*. Yogyakarta: Hal 1-21
- Suryana.2014. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- Syofian Siregar. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual & Spss*. Jakarta : Kencana.Saputri, M. E. (2016). *Pengaruh Perilaku Konsumen terhadap Pembelian Online Produk Fashion pada Zalora Indonesia*. *Jurnal Sosioteknologi*, 1-7.
- Suhari, Y., Redjeki, R. S., & Handoko, W. T. (2012). *Perilaku Konsumen Online (Pengaruh Nilai, Kepuasan, dan Inersia terhadap Loyalitas)*. *Jurnal Teknologi Informasi*, 46-58.
- Suryani, T. (2013). *Perilaku Konsumen di Era Internet. Implikasinya pada Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Verina, E., Yulianto, E., & Latief, W. A. (2014). *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian pada Toko Fashion di Jejaring Sosial Facebook*. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 1-10.
- Wulandari, D. N., Santoso, B., & Athar, H. S. (2017). *Etika Bisnis E-Commerce berdasarkan Maqashid Syariah pada Marketplace Bukalapak.com*. *Jurnal Magister Manajemen*, 1-13.
- Yulianti, L. N., & Simanjuntak, S. (2011). *Persepsi Manfaat dan Risiko dalam Perilaku Pembelian Konsumen Online Shop*. *Jurnal Ilmu Keluarga dan Konsumen*, 173-181.
- Zein, S. E. (2017). *Ushul Fiqh (1st ed.)*. Jakarta: Kencana.