

SOCIAL CAPITAL & KINERJA BISNIS : STUDI KASUS PADA PROJECT BISNIS MAHASISWA UNIVERSITAS CIPUTRA

Hendry Djyoyo Yuwono

Fakultas Manajemen Bisnis, Universitas Ciputra, Surabaya
E-mail: hendrydjoyo@gmail.com

Abstract: *The purpose of this research is to identify the influence of structural dimension, relational dimension, and cognitive dimension on business performance. The population of this study is 25 business projects, which are equivalent to 69 students of International Business Management study program at Ciputra University. Sample selection is based on census sampling method which uses the entire population as sample. This research uses quantitative approach and the research analysis method of Partial Least Square (PLS) with SmartPLS 3.0 software for data analysis. This research shows that structural dimension, relational dimension, and cognitive dimension significantly influence business performance. A coefficient determination (R^2) of 0.577 suggests that 57.7% of business performance (Y) construct variability can be explained by the structural dimension, relational dimension, and cognitive dimension (X_1 , X_2 , and X_3) construct variability. This research is specifically conducted towards students who possess and take advantage of their social capital in their start-up business projects in college. Therefore, this research can be useful as a reference and new knowledge on the influence of social capital on business performance. The benefits of this research are particularly relevant for students and people who have social capital to use in their business, particularly during the start-up phase.*

Keywords: Social Capital, Structural Dimension, Relational Dimension, Cognitive Dimension, Business Performance

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dimensi struktural, dimensi relasional, dan dimensi kognitif terhadap kinerja project bisnis mahasiswa di Universitas Ciputra. Populasi dari penelitian ini adalah 25 project bisnis yang setara dengan 69 mahasiswa jurusan *International Business Management* di Universitas Ciputra yang memiliki modal sosial dan diluar famiy business. Sampel diambil menggunakan metode sensus yaitu semua anggota populasi dijadikan sampel. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif menggunakan metode analisis *Partial Least Square* (PLS) dengan alat bantu perangkat lunak *SmartPLS* 3.0. Hasil dari penelitian ini mengatakan bahwa dimensi struktural, dimensi relasional, dan dimensi kognitif berpengaruh secara signifikan kinerja bisnis. Nilai koefisien determinasi (R^2) dalam penelitian ini sebesar 0,577 yang artinya 57,7% variabilitas konstruk kinerja bisnis (Y) dapat dijelaskan oleh variabilitas konstruk dimensi struktural, dimensi relasional, dan dimensi kognitif (X_1 , X_2 , dan X_3) sebesar 57,7%. Penelitian ini dilakukan secara spesifik kepada mahasiswa yang memiliki serta memanfaatkan modal sosial di project bisnisnya pada tahap start-up saat menjalani perkuliahan. Sehingga penelitian ini dapat bermanfaat sebagai acuan dan pengetahuan baru akan pengaruh modal sosial terhadap kinerja bisnis. Manfaat penelitian ini ditujukan khususnya bagi mahasiswa maupun pihak lain yang memiliki modal sosial pada bisnisnya pada tahap start-up.

Kata Kunci: Modal Sosial, Dimensi Struktural, Dimensi Relasional, Dimensi Kognitif, Kinerja Bisnis

PENDAHULUAN

Bisnis adalah organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk memperoleh laba (Ebert & Griffin, 2015). Para pelaku bisnis ini biasanya disebut *entrepreneur*. Dalam proses pengadaan barang atau jasa diperlukan sumber-sumber yang memadai seperti tenaga kerja, bahan baku, modal, dan lain-lain. Kemampuan berbisnis juga tidak kalah penting dalam proses eksekusi bisnis, yang mana hal ini mendasari peneliti dalam mendirikan bisnis skala mikro untuk proses pembelajaran serta untuk mendapat keuntungan. Peneliti bersama 4 anggota lainnya mendirikan *project* bisnis pada awal tahun 2013 di Surabaya yang bernama Panca Sejahtera.

Project bisnis di Universitas Ciputra ada yang memiliki modal sosial dan ada juga yang tidak memiliki modal sosial. Panca Sejahtera adalah salah satu *project* di Universitas Ciputra yang memiliki modal sosial. Tetapi, kinerja bisnis Panca Sejahtera tidak dapat dikatakan baik. Hal ini tidak sesuai dengan hasil penelitian Leana dan Pil (2006) dalam Oliveira (2013) yang mengatakan bahwa modal sosial memiliki dampak positif pada kinerja bisnis. Peneliti ingin mengetahui apa pengaruh modal sosial terhadap kinerja bisnis Panca Sejahtera serta *project* bisnis mahasiswa Universitas Ciputra lainnya.

Menurut Nahapiet dan Ghoshal (1998) dalam Muniady (2015) terdapat 3 dimensi dari modal sosial yaitu dimensi struktural, dimensi relational, dan dimensi kognitif. Dimensi struktural meliputi jumlah relasi, keberagaman relasi, dan jabatan relasi. Dimensi relational meliputi kepercayaan, kualitas relasi, hubungan timbal balik. Dimensi kognitif meliputi kesamaan visi, kesamaan ide, dan norma-norma.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dimensi struktural, dimensi relational, dan dimensi kognitif terhadap kinerja *project* bisnis mahasiswa di Universitas Ciputra. Populasi dari penelitian ini adalah 25 *project* bisnis yang setara dengan 69 mahasiswa jurusan *International Business Management* di Universitas Ciputra yang memiliki modal sosial dan diluar *family business*. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif menggunakan metode analisis *Partial Least Square* (PLS).

LANDASAN TEORI

Modal Sosial

Modal sosial merupakan sumber daya produktif yang bisa dinikmati oleh organisasi atau individu selama ada relasi, tetapi menghilang ketika relasi tidak ada lagi (Sukmawati dan Kartika, 2014). Banyak pengusaha sukses karena melakukan inovasi, tetapi yang sungguh sangat disayangkan, selama ini banyak pengusaha yang tidak menyadari bahwa kemampuannya dalam berbisnis dan kemampuan berinovasinya tidak terlepas dari faktor sosial yang ada disekitarnya, entah dari para anggota keluarga, lingkungan, lingkungan sekolah, rekan seprofesi, jaringan kinerja dalam usaha, dorongan keluarga, teman, dan rekan dalam bisnis (Suratna, 2013). Faktor sosial tersebut dapat diartikan sebagai modal sosial dalam berbisnis.

Menurut Tsai & Ghoshal, 2007 dalam Prasetyo & Harjanti, 2013, modal sosial adalah sumber daya relational yang melekat pada hubungan personal lintas sektoral, yang sangat berguna untuk perkembangan individual pada komunitas sosial organisasi. Modal sosial akan bernilai ekonomi saat dapat memberikan dampak positif bagi individu maupun kelompok, seperti untuk mengakses informasi, menemukan pekerjaan, merintis usaha, serta meminimalkan biaya transaksi (Mustofa 2013). Teori dari Nahapiet dan Ghoshal (1998) dalam Muniady (2015) membagi modal sosial menjadi 3 dimensi yaitu : 1.) Dimensi Struktural, 2.) Dimensi Relasional, 3.) Dimensi Kognitif.

Dimensi struktural

Dimensi struktural yang terdapat di modal sosial adalah pola hubungan yang terjadi antar pelaku (Oliveira, 2013). Dimensi ini menggambarkan sifat-sifat sistem sosial dan jaringan relasi (Wahyuningrum 2013). Elemen-elemen yang terdapat dalam dimensi struktural antara lain : 1.) Jumlah relasi yang dimiliki (Oliveira, 2013). 2.) Keragaman relasi yang dimiliki (Oliveira, 2013). 3.) Jabatan atau kekuatan relasi yang dimiliki (Oliveira, 2013).

Dimensi relational

Dimensi relational lebih menunjukkan karakteristik dari suatu hubungan yang terjadi diantara relasi. Dimensi relational ini dapat bergantung pada kualitas hubungan antar relasi (Muniady, 2015). Dimensi relational berdasarkan pada perilaku bukan berdasarkan pada struktural atau kedudukan. Inti dari dimensi ini adalah kepercayaan, relasi dapat diandalkan, tanggung jawab, dan *feedback* yang didapat (Oliveira, 2013).

Dimensi kognitif

Dimensi kognitif menunjukkan banyak unsur kesamaan yang harus ada dalam sebuah hubungan. Elemen-elemen yang terdapat dalam dimensi kognitif meliputi norma-norma kebersamaan, kode tindakan, dan kesamaan pandangan (Abbasi et al, 2011). Dengan adanya kesamaan tujuan serta kesamaan cara berpikir diantara para relasi, mengakibatkan kemudahan untuk mengakses informasi dan pengetahuan serta dapat menciptakan suatu peluang.

Kinerja bisnis

Kinerja adalah hasil kerja yang dicapai oleh seseorang atau kelompok dalam organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab, dalam upaya untuk mencapai tujuan organisasi secara legal, tidak melanggar hukum, dan sesuai dengan moral dan etika (Ghifary, 2013). Kinerja bisnis merupakan akumulasi dari hasil aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan itu sendiri (Prasetyo & Harjanti, 2013). Dalam penelitian ini, kinerja perusahaan dibagi menjadi 3 indikator sesuai teori Turner, (2011) yaitu inovasi perusahaan, profitabilitas, dan *outcomes of cost improvements*.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Menurut Sugiyono (2012), metode kuantitatif adalah pendekatan ilmiah yang memandang suatu realitas itu dapat diklasifikasikan, konkret, teramat dan terukur, hubungan variabelnya bersifat sebab akibat dimana data penelitiannya berupa angka-angka dan analisisnya menggunakan statistik.

Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah *project* mahasiswa Universitas Ciputra jurusan *International Business Management* (IBM) yang memiliki modal sosial dan di luar *family business*. Melalui identifikasi yang dilakukan oleh peneliti, dari total 130 *project* bisnis jurusan IBM angkatan 2012, terdapat 25 *project* atau setara dengan 69 mahasiswa yang memiliki modal sosial. Kriteria *project* yang terpilih sebagai sampel adalah *project* yang memiliki relasi yang andil dalam awal mula terbentuknya *project* bisnis mahasiswa. Metode penarikan sampel dalam penelitian ini adalah metode sensus yaitu semua anggota populasi dijadikan sampel (Sugiyono, 2012).

Pengumpulan data

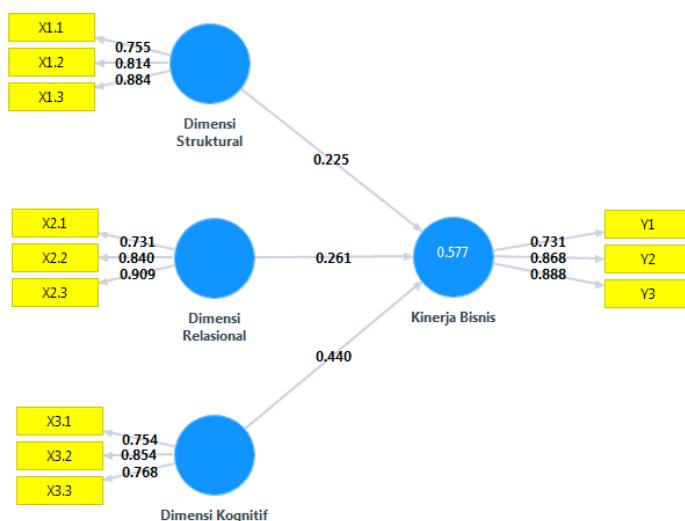
Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan membagikan kuesioner. Kuisoner tersebut memiliki pertanyaan yang bersifat langsung tertutup. Pertanyaan tersebut memiliki pilihan jawaban tertutup dengan menggunakan skala Likert. Skala Likert adalah teknik yang digunakan untuk mengukur sikap dan keyakinan individu dalam sebuah fenomena yang disebut juga skala pendapat (Sugiyono, 2012). Pilihan jawaban tersebut diberi skala 1-5 yang mewakili sangat tidak setuju, tidak setuju, netral, setuju, sangat setuju.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil dari kuisioner penelitian ini direkapitulasi ke dalam *Microsoft Excel* dan kemudian dilakukan proses analisis data menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS) dengan software *SmartPLS*. Berikut adalah langkah dalam proses analisis data menggunakan *SmartPLS*:

1. Membuat diagram jalur



Gambar 1. Model PLS

Sumber : Hasil Perhitungan *SmartPLS*

Keterangan :

X ₁	= Variabel “Dimensi Struktural”
X ₂	= Variabel “Dimensi Relasional”
X ₃	= Variabel “Dimensi Kognitif”
Y	= Variabel “Kinerja Bisnis”
X _{1.1} -X _{1.3}	= Indikator variabel “Dimensi Struktural”
X _{2.1} -X _{2.3}	= Indikator variabel “Dimensi Relasional”
X _{3.1} -X _{3.3}	= Indikator variabel “Dimensi Kognitif”
Y ₁ -Y ₃	= Indikator variabel “Kinerja Bisnis”

2. Evaluasi *model fit*

Setelah membuat diagram jalur, maka proses selanjutnya dalam tahapan pengolahan data adalah melakukan evaluasi *model fit* yang meliputi a) evaluasi *outer model*, dan b) evaluasi *inner model*.

a. Evaluasi *Outer Model*

i. Uji Validitas (Uji *Convergent Validity*)

Hasil perhitungan menunjukkan nilai *outer loading* yang lebih besar dari 0,7, yaitu X_{1.1} = 0,755, X_{2.1} = 0,731, X_{3.1} = 0,754, X_{1.2} = 0,814, X_{2.2} = 0,840, X_{3.2} = 0,854, X_{1.3} = 0,884, X_{2.3} = 0,909, Y₁ = 0,731, Y₂ = 0,868, Y₃ = 0,888. Tabel 1 menunjukkan nilai *Communality* yang lebih besar dari 0,5. Ukuran nilai *communality* sama dengan nilai AVE. Hasil perhitungan juga menunjukkan nilai AVE yang lebih dari 0,5. Sehingga semua *rule of thumbs Convergent Validity* sudah terpenuhi.

Tabel 1. Tabel *Communalities*

Variabel	Communalities	Hasil
X ₁	0,672	Valid
X ₂	0,689	Valid
X ₃	0,629	Valid
Y	0,692	Valid

ii. Uji *Discriminant Validity*

Pada Tabel 2 nilai korelasi *cross loading* menunjukkan nilai lebih dari 0,7 dan nilai *cross loading* variabel yang bersangkutan lebih besar dari nilai *cross loading* variabel lain yang tidak bersangkutan.

Tabel 2. Nilai Cross Loading

	Dimensi Kognitif	Dimensi Relasional	Dimensi Struktural	Kinerja Bisnis
X1.1	0,489	0,266	0,755	0,444
X1.2	0,538	0,361	0,814	0,494
X1.3	0,475	0,505	0,884	0,566
X2.1	0,165	0,731	0,358	0,282
X2.2	0,266	0,840	0,250	0,297
X2.3	0,438	0,909	0,491	0,615
X3.1	0,754	0,227	0,378	0,474
X3.2	0,854	0,382	0,607	0,638
X3.3	0,768	0,298	0,426	0,478
Y1	0,503	0,195	0,512	0,731
Y2	0,590	0,528	0,483	0,868
Y3	0,595	0,564	0,548	0,888

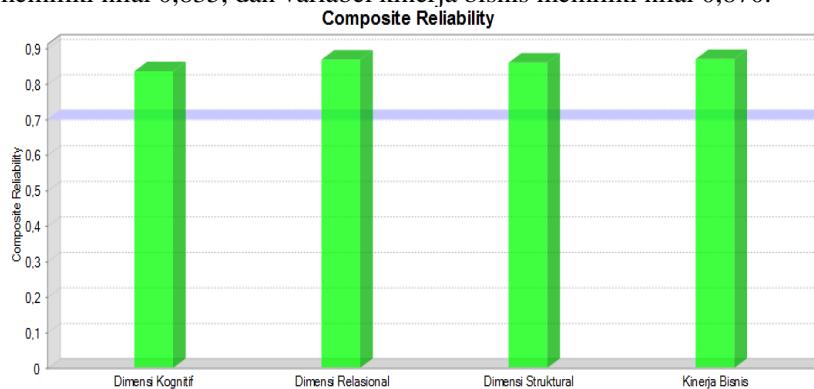
Syarat untuk mendapatkan *discriminant validity* lainnya adalah nilai akar AVE harus lebih besar dari korelasi variabel laten. Pada Tabel 3 terbukti bahwa nilai akar AVE pada variabel X₁, X₂, X₃ lebih besar dari korelasi variabel laten.

Tabel 3. Tabel Latent Variable Correlations Dibandingkan dengan Akar AVE

<i>Latent Variable Correlations</i>					Akar AVE	Hasil
	Y	X ₁	X ₂	X ₃		
Y	1,000					
X ₁	0,615	1,000			0,820	Valid
X ₂	0,538	0,470	1,000		0,830	Valid
X ₃	0,678	0,607	0,389	1,000	0,793	Valid

iii. Uji Reliabilitas (Uji Composite Reliability)

Gambar 2. menunjukkan bahwa nilai *Composite Reliability* lebih dari 0,7. Variabel dimensi struktural memiliki nilai 0,859, variabel dimensi relasional memiliki nilai 0,868, variabel dimensi kognitif memiliki nilai 0,835, dan variabel kinerja bisnis memiliki nilai 0,870.

**Gambar 2. Nilai Composite Reliability**

iv. Pengujian Hipotesis Outer Model

Pengujian hipotesis *outer model* dilakukan untuk melihat apakah indikator-indikator dapat mengukur variabelnya. Dalam perhitungan melalui *SmartPLS*, pengujian hipotesis *outer model* dilihat pada tabel t-statistik yang dihitung dengan metode *bootstrapping*. Nilai t-statistik semua indikator dalam variabel X₁, X₂, X₃, dan Y menunjukkan nilai yang lebih dari 1,96, maka dapat dikatakan bahwa semua indikator mampu mengukur variabelnya. Tabel 4 menunjukkan nilai t-statistik masing-masing indikator.

b. Evaluasi *inner model*

i. *Path Estimation dan Loadings*

Path estimation menghubungkan antara variabel laten (*path coefficient*) dan antara variabel laten dengan indikator atau *loading*. Path estimation yang dilihat adalah hasil dari *bootstrapping*. Dalam penelitian ini didapatkan nilai *path coefficient* untuk variabel $X_1 = 0,225$, variabel $X_2 = 0,261$, dan variabel $X_3 = 0,444$

Tabel 3. *Path Coefficients* dengan Metode *Bootstrapping*

	Original Sample (O)	T Statistics (O/STERR)	P Values
Dimensi Kognitif -> Kinerja Bisnis	0,440	5,978	0,000
Dimensi Relasional -> Kinerja Bisnis	0,261	3,255	0,001
Dimensi Struktural -> Kinerja Bisnis	0,225	2,162	0,031

Sedangkan nilai *loadings* dalam penelitian ini adalah nilai koefisien jalur pada *outer loadings* di kolom *Original Sample*.

Tabel 4. Nilai *Outer Loadings* dengan Metode *Bootstrapping*

	Original Sample (O)	T Statistics (O/STERR)	P Values
X1.1 <- Dimensi Struktural	0,755	5,176	0,000
X1.2 <- Dimensi Struktural	0,814	9,684	0,000
X1.3 <- Dimensi Struktural	0,884	38,225	0,000
X2.1 <- Dimensi Relasional	0,731	3,921	0,000
X2.2 <- Dimensi Relasional	0,840	5,275	0,000
X2.3 <- Dimensi Relasional	0,909	27,765	0,000
X3.1 <- Dimensi Kognitif	0,754	9,067	0,000
X3.2 <- Dimensi Kognitif	0,854	19,485	0,000
X3.3 <- Dimensi Kognitif	0,768	9,806	0,000
Y1 <- Kinerja Bisnis	0,731	6,724	0,000
Y2 <- Kinerja Bisnis	0,868	18,305	0,000
Y3 <- Kinerja Bisnis	0,888	26,884	0,000

ii. *Goodness of Fit / GoF*

Nilai GoF didapatkan dari hasil hitung akar *communality* dikalikan dengan R^2 . Tabel 5. menunjukkan hasil perhitungan nilai GoF, dimana semua variabel memiliki nilai GoF yang kurang dari 0,9.

Tabel 5. Tabel Perbandingan *Communality* Dengan *GoF*

	X ₁	X ₂	X ₃	Y
<i>Communality</i>	0,672	0,689	0,629	0,692
GoF = SQRT[comm x R ²]	0,622691	0,630518	0,602439	0,631889

iii. Koefisien Determinasi (R^2)

Penelitian ini memiliki hasil R^2 sebesar 0,577 yang berarti variabilitas konstruk Y dapat dijelaskan oleh variabilitas konstruk X₁, X₂, X₃ sebesar 57,7%, sisanya yaitu 42,3% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

iv. Uji Q Square (*Prediction Relevance* atau *Stone-Geisser's*)

Hasil perhitungan $Q^2 = 1 - (1 - 0,577) = 0,577$, menunjukkan bahwa nilai Q^2 memiliki nilai lebih dari 0, sehingga dapat dikatakan bahwa model memiliki *predictive relevance*. Nilai Q^2 juga menunjukkan besarnya keragaman dari data penelitian yang dapat dijelaskan oleh model struktural, yaitu sebesar 57,7%.

v. Uji f square (*Effect Size*)

Nilai f square pada penelitian menunjukkan bahwa variabel X₃ = 0,283 (efek medium), X₂ = 0,123 (efek kecil) dan X₁ = 0,068 (efek kecil).

vi. Pengujian Hipotesis *Path Coefficient*

Berdasarkan hasil *bootstrapping* didapatkan hasil t-statistik (Gambar 4.7) untuk menjawab hipotesis pada pengujian ini, jawaban hipotesis tersebut antara lain :

H1. Pengaruh dimensi struktural terhadap kinerja bisnis didapatkan hasil t-statistik = 2,109 yang mana nilainya lebih besar dari 1,96. Dapat dikatakan H_1 diterima karena variabel signifikan pada tingkat kepercayaan 95% dan dimensi struktural berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis.

H2. Pengaruh dimensi relasional terhadap kinerja bisnis didapatkan hasil t-statistik = 2,859 yang mana nilainya lebih besar dari 1,96. Dapat dikatakan H_1 diterima karena variabel signifikan pada tingkat kepercayaan 95% dan dimensi relasional berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis.

H3. Pengaruh dimensi kognitif terhadap kinerja bisnis didapatkan hasil t-statistik = 5,791 yang mana nilainya lebih besar dari 1,96. Dapat dikatakan H_1 diterima karena variabel signifikan pada tingkat kepercayaan 95% dan dimensi kognitif berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis.

Pembahasan

Melihat hasil perhitungan PLS pada penelitian ini ditemukan bahwa dimensi struktural memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis. Hasil ini mendukung penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Oliveira (2013) yang mengatakan bahwa dimensi struktural memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis. Jumlah dan keberagaman relasi memang dapat mempermudah pelaku bisnis dalam menggali informasi untuk kepentingan bisnisnya sehingga kinerja bisnis dapat meningkat. Jabatan relasi juga akan mempermudah akses dalam mendapatkan informasi. Informasi tersebut dapat berupa informasi yang inofatif, informasi mengenai keuangan perusahaan, serta informasi mengenai cara untuk menekan biaya.

Hasil perhitungan PLS pada penelitian ini menemukan bahwa dimensi relasional berpengaruh secara signifikan. Hasil ini mendukung penelitian Oliveira (2013) dan juga penelitian Muniady et al. (2015). Menurut Turner (2011) kepercayaan antar relasi dalam menjalankan kerjasama bisnis akan mempermudah segala urusan dalam bisnis. Kualitas hubungan yang baik serta saling memberi feedback yang baik tentunya juga akan mempermudah pelaku usaha dalam bertukar ilmu, informasi, pengalaman, dan pendapat. Kemudahan ini tentu akan mendorong kinerja dalam berbisnis.

Hasil perhitungan PLS yang terakhir juga menunjukkan bahwa dimensi kognitif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis. Hasil ini penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Oliveira (2013) dan Muniady et al (2015). Menurut Turner (2011) kesamaan visi, kesamaan ide, antar perusahaan yang menjalin kerjasama menimbulkan rasa untuk saling menolong. Norma dan nilai-nilai baik dalam menjalin kerjasama dapat memperlancar kegiatan bisnis.

KESIMPULAN

Simpulan

Penelitian ini dapat menyimpulkan bahwa: 1.) Dimensi struktural berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis. 2.) Dimensi relasional berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis. 3.) Dimensi kognitif berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbasi, A. et al. (2011). Social Capital and Individual Performance: A Study of Academic Collaboration. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 63(12): 1-18.
- Ebert, R. J. & Griffin, R.W. (2015). *Business Essentials Tenth Edition*. Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Ghifary, M. T. (2015). Analisis Terhadap Dimensi-Dimensi Social Capital Yang Memengaruhi Kinerja Pegawai (Studi Pada BPJS Kesehatan Cabang Pasuruan). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 18(1).
- Ghozali. 2014. *Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square PLS Edisi 4*. Semarang. Badan Penerbit UNDIP.

- Muniady, Rajennd., et al. (2015). The Effect of Cognitive and Relational Social Capital on Structural Social Capital and Micro-Enterprise Performance. *SAGE Open*, 5(4), 2158244015611187.
- Mustofa, M. F. (2013). Peran Modal Sosial pada Proses Pengembangan Usaha (Studi Kasus: Komunitas PKL SMAN 8 Jalan Veteran Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 1(2).
- Oliveira, J. F. D. (2013). The Influence of the Social Capital on Business Performance: an Analysis in the Context of Horizontal Business Networks. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 14(3), 209-235.
- Prasetyo, T. & Harjanti, D. (2013). Modal Sosial Pengusaha Mikro dan Kecil Sektor Informal dan Hubungannya dengan Kinerja Bisnis di Wilayah Jawa Timur. *Agora*, 1(3), 1641-1644.
- Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta.
- Sukmawati, A., & Kartika, L. (2014). Kontribusi Modal Sosial dalam Penerapan Manajemen Pengetahuan Usaha Kecil dan Menengah Kluster Kerajinan di Bogor. *Manajemen IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 9(1), 76-88.
- Suriatna, D. (2013). Analisa Modal Sosial dan Inovasi Produk pada Pengusaha Mikro dan Kecil di Jawa Timur. *Agora*, 1(3), 1492-1503.
- Turner, J. (2011). Social capital: Measurement, dimensional interactions, and performance implications.
- Wahyuningrum, P. (2013). Model Peningkatan Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Kluster Kerajinan Kota Depok melalui Modal Insani dan Modal Sosial.