

BAB V

SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN REKOMENDASI

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh *intellectual capital* dan *knowledge management* terhadap kinerja UMKM yang dimediasi *innovation capability*, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis deskriptif variabel penelitian, maka:
 - a. *Intellectual capital* (X_1) termasuk ke dalam kategori cukup tinggi, artinya pemilik/pimpinan UMKM kuliner memiliki sumber daya pengetahuan dan kecerdasan yang cukup memadai untuk menjalankan operasi dan bisnis mereka, tetapi ada ruang untuk peningkatan lebih lanjut karena tingkat *intellectual capital* tidak hanya mempengaruhi keberhasilan bisnis tetapi juga pertumbuhan dan perkembangan jangka panjang mereka dalam pasar yang semakin kompleks dan berubah.
 - b. *Knowledge management* (X_2) termasuk ke dalam kategori cukup tinggi, artinya pemilik/pimpinan UMKM kuliner cukup memiliki praktik dan strategi yang memadai untuk mengelola pengetahuan dalam bisnis mereka. Hal ini berarti bahwa pemilik/pimpinan UMKM kuliner cukup memiliki pemahaman tentang pentingnya pengetahuan, menerapkan praktik untuk mengumpulkan, menyimpan, mengorganisir, dan membagikan pengetahuan, serta memanfaatkannya untuk mendukung pengambilan keputusan dan pertumbuhan bisnis. Tingkat yang cukup tinggi ini masih memungkinkan pemilik/pimpinan untuk mengelola pengetahuan dan informasi yang diperlukan dalam bisnis mereka secara efektif.
 - c. *Innovation capability* (M) termasuk ke dalam kategori cukup tinggi, artinya pemilik/pimpinan UMKM kuliner cukup memiliki kemampuan yang memadai untuk menghasilkan ide-ide inovatif dan beradaptasi dengan perubahan dalam lingkungan bisnis. Meskipun

pemilik/pimpinan UMKM kuliner belum mencapai tingkat yang sangat tinggi, tingkat kapabilitas inovasi yang cukup masih memungkinkan untuk mengembangkan solusi kreatif dan mengambil langkah-langkah inovatif dalam mengelola bisnis mereka. Tingkat kapabilitas inovasi yang cukup dapat menjadi titik awal yang baik, dan pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat terus berupaya meningkatkan kapabilitas ini melalui proses menciptakan produk baru atau meningkatkan produk yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan cara baru, penerapan metode produksi atau pengiriman yang baru serta inovasi dalam memasarkan produk mereka.

- d. Kinerja UMKM (Y) termasuk ke dalam kategori rendah, artinya bahwa pemilik/pimpinan UMKM kuliner memiliki keterbatasan dalam hal sumber daya, termasuk modal, tenaga kerja terampil, dan teknologi. Keterbatasan ini dapat membatasi kemampuan mereka untuk mengembangkan produk, berinovasi, atau bersaing secara efektif di pasar. Selain itu juga, kurangnya keterampilan manajemen dalam merencanakan, mengorganisasi, dan mengawasi operasi sehari-hari mengakibatkan ketidakefisienan, biaya yang tinggi, dan kurangnya visibilitas bisnis sehingga pemilik/pimpinan UMKM kuliner menghadapi kesulitan dalam mencapai pertumbuhan dan keberhasilan yang optimal.
2. *Intellectual capital* (X_1) berpengaruh positif signifikan terhadap *innovation capability* (M) UMKM kuliner di Kota Bandung. Adanya pengaruh positif variabel *intellectual capital* terhadap *innovation capability* mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat *intellectual capital*, maka semakin meningkat kemampuan pemilik/pimpinan UMKM kuliner dalam memberikan solusi kreatif dan melakukan perubahan yang inovatif dalam berbagai aspek bisnis.
 3. *Knowledge management* (X_2) berpengaruh positif signifikan terhadap *innovation capability* (M) UMKM kuliner di Kota Bandung. Adanya pengaruh positif variabel *knowledge management* terhadap *innovation capability* mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat implementasi dan

pengelolaan *knowledge management*, maka semakin meningkat kemampuan pemilik/pimpinan UMKM kuliner dalam menciptakan ide-ide baru, mengembangkan produk atau layanan baru, atau menerapkan perubahan yang positif dalam operasi atau strategi bisnis.

4. *Intellectual capital* (X_1) berpengaruh negatif signifikan terhadap kinerja UMKM (Y) kuliner di Kota Bandung. Adanya pengaruh negatif *intellectual capital* terhadap kinerja UMKM mengindikasikan bahwa semakin tinggi *intellectual capital*, maka semakin rendah kinerja UMKM yang mengindikasikan bahwa:
 - a. Ketidaksejajaran dalam *human capital*, terutama ketidaksinergian antara kemampuan karyawan dapat mengakibatkan penurunan kerja dan produktivitas. Meskipun pemilik/pimpinan UMKM kuliner memiliki pengetahuan yang tinggi, kurangnya sinergi dalam kemampuan karyawan dapat menyulitkan implementasi tugas dan tanggung jawab.
 - b. Ketidaksejajaran dalam *structure capital*, khususnya dalam implementasi struktur organisasi atau sistem manajemen dapat menghambat efisiensi operasional. Kurangnya partisipasi karyawan dalam memahami atau merancang perubahan dapat menciptakan kesenjangan antara pemilik/pimpinan UMKM kuliner dan karyawan sehingga mengurangi potensi keberhasilan perubahan tersebut.
 - c. Ketidaksejajaran dalam *relational capital*, terutama dalam pemahaman nilai hubungan bisnis oleh karyawan dapat mempengaruhi hubungan dengan mitra bisnis, pemasok, dan pelanggan. Kurangnya pemahaman karyawan terhadap nilai pemasok atau pelanggan dapat menghambat sinergi antara pemilik/pimpinan UMKM kuliner dan karyawan.
 - d. Ketidaksejajaran dalam *technological capital*, terutama kesulitan karyawan untuk mengikuti teknologi yang dimanfaatkan oleh pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat menyebabkan ketinggalan bisnis dalam hal efisiensi dan inovasi. Hal ini dapat menghambat

kemajuan teknologi dan daya saing bisnis.

Adanya pengaruh negatif *intellectual capital* terhadap kinerja UMKM disebabkan oleh kurangnya kompetensi dalam mengelola, mengintegrasikan, atau menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang ada dalam *intellectual capital*. Oleh karena itu, kesinergian kompetensi dalam mengelola *intellectual capital* menjadi kunci untuk mengoptimalkan kinerja bisnis UMKM kuliner.

5. *Knowledge management* (X_2) berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM (Y) kuliner di Kota Bandung. Adanya pengaruh positif variabel *knowledge management* terhadap kinerja UMKM mengindikasikan bahwa dengan pengelolaan pengetahuan yang baik, pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat memanfaatkan ide-ide kreatif dari berbagai sumber, termasuk karyawan, pelanggan, dan mitra bisnis. Pengetahuan tentang tren pasar, perkembangan teknologi, dan kebutuhan pelanggan dapat mendorong pengembangan produk atau layanan yang inovatif. Jika implementasi *knowledge management* dilakukan dengan tepat, maka dapat membantu pemilik/pimpinan UMKM kuliner dalam meningkatkan kinerjanya dan jika diimplementasikan secara kurang tepat maka akan berdampak pada menurunnya kinerja dari UMKM.
6. *Innovation capability* (M) berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM (Y) kuliner di Kota Bandung. Adanya pengaruh positif variabel *innovation capability* terhadap kinerja UMKM mengindikasikan bahwa kemampuan inovasi yang kuat dan efektif pemilik/pimpinan UMKM kuliner memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan kinerja bisnis. Ini menunjukkan bahwa semakin baik tingkat kemampuan inovasi yang dimiliki oleh pemilik/pimpinan UMKM kuliner maka semakin besar peluang untuk mencapai hasil bisnis yang lebih baik dan lebih kompetitif.
7. *Intellectual capital* (X_1) berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM (Y) kuliner di Kota Bandung melalui *innovation capability* (M). Hasil tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan dalam modal intelektual pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat memperkuat kemampuan inovasi

mereka yang pada gilirannya dapat berkontribusi secara positif terhadap pencapaian kinerja bisnis yang lebih baik. Artinya bahwa *intellectual capital* merujuk pada aset tak berwujud yang mencakup pengetahuan, keterampilan, pengalaman, dan hubungan yang dimiliki oleh individu di dalamnya yang mencakup *human capital*, *structural capital*, *relational capital* dan *technological capital*. Di sisi lain, *innovation capability* merujuk pada kemampuan suatu organisasi untuk menciptakan, mengembangkan, dan menerapkan inovasi dalam produk, layanan, proses, atau model bisnisnya.

8. *Knowledge management* (X_2) berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM (Y) kuliner di Kota Bandung melalui *innovation capability* (M). Artinya pemilik/pimpinan UMKM kuliner yang memiliki *innovation capability* tinggi akan mampu menciptakan produk dan layanan baru, meningkatkan efisiensi dan produktivitas, serta dapat memperluas pasar potensial. Dengan mengelola pengetahuan dengan efektif, pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat memperluas cakupan ide inovatif, meningkatkan efisiensi dalam proses inovasi, dan menjadi lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis yang semuanya mengarah pada peningkatan kinerja secara keseluruhan.

5.2 Implikasi

Berdasarkan dari hasil analisis data serta pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian Tesis ini untuk memaparkan temuan-temuan yang diperoleh, maka penulis memberikan beberapa implikasi penelitian sebagai berikut:

1. UMKM
 - a. Pemilik/pimpinan UMKM kuliner perlu memahami pentingnya pengelolaan dan pemanfaatan *intellectual capital* dengan baik, seperti investasi dalam pengembangan keterampilan dan pengetahuan karyawan, membangun hubungan yang kuat dengan pemasok dan pelanggan, dan memanfaatkan teknologi yang sesuai. Selain itu, mereka harus berusaha untuk memastikan bahwa semua aset intelektual yang dimiliki bekerja bersama secara sinergis untuk

- meningkatkan kemampuan inovasi dan kinerja bisnis.
- b. Implementasi dan pengelolaan *knowledge management* harus dioptimalkan. Hal tersebut mencakup dalam mengumpulkan, menyimpan, dan berbagi pengetahuan di dalam bisnis mereka. Pemilik/pimpinan UMKM kuliner harus memastikan bahwa pengetahuan yang ada digunakan secara efisien dalam proses inovasi dan pengambilan keputusan. Selain itu, kolaborasi dengan pihak eksternal seperti mitra bisnis dan lembaga pemerintahan juga dapat membantu dalam mengembangkan *knowledge management* yang lebih baik.
 - c. Pemilik/pimpinan UMKM kuliner perlu mendorong pengembangan kemampuan inovasi dalam bisnis mereka, seperti mendorong karyawan untuk berpikir kreatif, mengembangkan produk atau layanan baru, dan beradaptasi dengan perubahan pasar. Dengan meningkatkan kemampuan inovasi, pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat menciptakan nilai tambah, membedakan diri dari pesaing, dan meningkatkan kinerja bisnis mereka.
 - d. Pemilik/pimpinan UMKM kuliner perlu memahami bahwa kinerja bisnis mereka terkait erat dengan *intellectual capital*, *knowledge management*, dan *innovation capability*. Dengan mengelola aset intelektual dengan baik, mengoptimalkan *knowledge management*, dan meningkatkan kemampuan inovasi, mereka dapat mencapai kinerja bisnis yang lebih baik.
2. Pemerintah
- a. Pemerintah dapat memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan dan sumber daya untuk membantu UMKM kuliner dalam mengembangkan praktik *intellectual capital*, *knowledge management*, dan *innovation capability* yang lebih baik, seperti penyediaan akses ke *platform* dan teknologi yang mendukung pengelolaan pengetahuan, serta pelatihan bagi pemilik UMKM kuliner dan karyawan mereka.

- b. Pemerintah perlu mempertimbangkan langkah-langkah untuk mengatasi tantangan yang menyebabkan kinerja UMKM rendah, seperti keterbatasan modal dan teknologi melalui program pelatihan dan bantuan keuangan untuk membantu UMKM kuliner mengatasi hambatan-hambatan tersebut.
 - c. Dalam rangka meningkatkan *innovation capability*, pemerintah dapat memberikan dukungan finansial kepada UMKM kuliner yang berinovasi. Pemerintah juga dapat memfasilitasi kolaborasi antara UMKM kuliner dan lembaga penelitian atau perguruan tinggi. Selain itu Pemerintah dapat mempertimbangkan kebijakan yang mendukung pertumbuhan UMKM kuliner, termasuk akses yang lebih baik ke sumber daya keuangan dan peluang pasar.
3. Penelitian selanjutnya
 - a. Penelitian selanjutnya dapat menggali lebih dalam faktor-faktor yang mempengaruhi *intellectual capital*, *knowledge management*, dan *innovation capability* dalam konteks UMKM seperti faktor-faktor budaya, sosial, dan ekonomi yang memainkan peran dalam mengembangkan sumber daya pengetahuan dan kemampuan inovasi.
 - b. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor lain yang menjadi penyebab atau pemicu dari pengaruh negatif *intellectual capital* terhadap kinerja UMKM sehingga pemilik/pimpinan dapat mengembangkan strategi perbaikan berkelanjutan dalam mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.
 - c. Penelitian lebih lanjut juga dapat menginvestigasi peran variabel lain yang dapat memengaruhi kinerja UMKM, seperti faktor pasar, persaingan, atau peraturan dan kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah.

5.3 Rekomendasi

Berdasarkan dari hasil analisis data serta pembahasan yang telah dilakukan dalam penelitian Tesis ini untuk memaparkan temuan-temuan yang diperoleh, maka

penulis memberikan beberapa rekomendasi penelitian sebagai berikut:

1. Pada variabel *intellectual capital*, pemilik/pimpinan UMKM kuliner di Kota Bandung harus lebih fokus pada penyusunan *job description* yang jelas dan spesifik untuk semua aspek operasional bisnis kuliner. Hal tersebut akan membantu dalam memberikan panduan yang jelas kepada karyawan tentang tugas dan tanggung jawab mereka. Sementara itu, indikator semangat berkekrativitas karyawan pada dimensi *human capital* memiliki *loading factor* paling besar sehingga pemilik/pimpinan UMKM kuliner harus mengupayakan strategi untuk meningkatkan semangat berkekrativitas karyawan dalam konteks operasional bisnis kuliner di Kota Bandung. Hal ini dapat mencakup implementasi program pelatihan, memberikan insentif atau penghargaan untuk ide-ide inovatif, dan menciptakan lingkungan kerja yang mendukung kreativitas dan kolaborasi.
2. Pada variabel *knowledge management*, pemilik/pimpinan UMKM kuliner di Kota Bandung harus bisa mengintegrasikan dan menggabungkan berbagai jenis pengetahuan yang dimiliki ke dalam operasional bisnis mereka dengan cara:
 - a. Meningkatkan pengetahuan mereka tentang berbagai aspek bisnis, termasuk manajemen, pemasaran, keuangan, dan operasional. Mereka dapat mengikuti kursus, seminar, atau pelatihan yang relevan untuk mengisi celah pengetahuan mereka.
 - b. Memanfaatkan teknologi seperti perangkat lunak manajemen bisnis dan *e-commerce* sehingga dapat membantu dalam mengintegrasikan data dan pengetahuan yang diperlukan dalam pengambilan keputusan dan operasional sehari-hari.
 - c. Melakukan riset pasar secara teratur, yang bertujuan untuk memahami tren dan kebutuhan pelanggan. Informasi ini dapat digunakan untuk menghasilkan ide-ide inovatif dalam menu dan strategi pemasaran.

Selain itu juga, berdasarkan hasil uji diketahui bahwa indikator kemudahan melakukan *learning by doing* memiliki *loading factor* paling besar dari

dimensi internalisasi sehingga pemilik/pimpinan UMKM kuliner harus menerapkan pendekatan *learning by doing* sebagai bagian dari strategi *knowledge management*. Pendekatan ini melibatkan pembelajaran melalui pengalaman praktis dan tindakan nyata yang dapat membantu meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan dan memperdalam pemahaman terhadap operasional bisnis kuliner dengan cara:

- a. pemilik/pimpinan dapat menciptakan lingkungan di mana karyawan merasa didorong untuk mencoba hal baru, berbagi ide, dan mengambil inisiatif. Fasilitasi ruang bagi karyawan untuk berpartisipasi aktif dalam proses pembelajaran dan mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh dalam konteks pekerjaan sehari-hari.
 - b. Melibatkan karyawan dalam pengambilan keputusan dan perencanaan strategis. Dengan melibatkan mereka secara langsung, pemilik/pimpinan dapat mendorong karyawan untuk aktif belajar melalui partisipasi dalam proses bisnis dan menghadapi tantangan yang nyata.
 - c. Menetapkan program pembelajaran berkelanjutan yang melibatkan karyawan secara teratur. Ini bisa berupa pelatihan internal, lokakarya, atau kegiatan pengembangan karyawan lainnya yang mendukung pendekatan *learning by doing*.
 - d. Melakukan pembinaan dan memberikan umpan balik secara teratur kepada karyawan serta mendorong mereka untuk merefleksikan pengalaman dan hasil dari tindakan yang diambil. Hal ini dapat membantu dalam memperkuat proses pembelajaran dan memastikan peningkatan berkelanjutan.
3. Pada variabel *innovation capability* perlu merancang, mengelola, dan melaksanakan proses inovasi yang efektif dalam menerapkan alur/cara kerja sehingga dapat membantu dalam mengidentifikasi langkah-langkah yang diperlukan dengan cara pemilik/pimpinan UMKM kuliner secara sistematis mengidentifikasi peluang inovasi dalam alur/cara kerja yang sudah ada. Hal

tersebut dapat melibatkan pencarian perbaikan proses, peningkatan kualitas produk, atau pengembangan layanan tambahan. Selain itu juga, pemilik/pimpinan UMKM kuliner perlu merancang rencana inovasi yang terstruktur dan terdokumentasi. Rencana ini harus mencakup tujuan inovasi, anggaran, jadwal, dan langkah-langkah konkret yang harus diambil. Selain itu juga, berdasarkan hasil uji diketahui bahwa indikator penciptaan produk baru memiliki *loading factor* paling besar dari dimensi *product innovation* sehingga pemilik/pimpinan UMKM kuliner harus menerapkan strategi konkret untuk memaksimalkan kemampuan penciptaan produk baru dalam UMKM kuliner dengan cara:

- a. Melakukan riset pasar secara menyeluruh untuk memahami tren konsumen, preferensi, dan kebutuhan yang berkaitan dengan industri kuliner.
 - b. mengidentifikasi peluang untuk menciptakan produk baru yang dapat memenuhi keinginan pasar.
 - c. Menjalin kemitraan dengan pemasok bahan baku unggulan dan produsen terpercaya untuk memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas tinggi.
 - d. Memberikan insentif kepada karyawan untuk mengusulkan ide-ide produk baru.
 - e. Mengikuti pelatihan/seminar/kajian kuliner agar dapat memperkenalkan teknik kuliner inovatif dalam menciptakan rasa dan pengalaman makan yang unik.
 - f. Merancang strategi pemasaran yang efektif untuk memperkenalkan produk baru ke pasar, termasuk penggunaan media sosial dan promosi.
4. Pada variabel kinerja, pemilik/pimpinan UMKM kuliner harus dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dalam menyediakan produk/layanan dengan cara:
- a. Melakukan analisis tentang kebutuhan dan preferensi pelanggan. Ini dapat melibatkan survei, wawancara, atau pemantauan tren yang

sedang berkembang pada usaha kuliner. Dengan memahami apa yang diinginkan pelanggan, pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat mengarahkan upaya mereka dengan lebih baik.

- b. Memberikan berbagai pilihan produk atau layanan yang dapat disesuaikan dengan berbagai kebutuhan pelanggan. Fleksibilitas ini dapat mencakup variasi menu, ukuran porsi, atau pilihan paket.
- c. Selalu mencari cara baru untuk meningkatkan produk atau layanan. Artinya pemilik/pimpinan UMKM kuliner dapat beradaptasi dengan perubahan tren seperti menciptakan menu baru, memperkenalkan promo, atau mengadopsi teknologi baru yang dapat meningkatkan efisiensi.

Selain itu juga, berdasarkan hasil uji diketahui bahwa indikator *market share* meningkat termasuk ke dalam *loading factor* paling besar dari dimensi perspektif pelanggan sehingga pemilik/pimpinan UMKM kuliner perlu fokus pada strategi-strategi yang dapat secara langsung mempengaruhi dan meningkatkan *market share* seperti pemahaman yang mendalam tentang target pasar, pengembangan strategi pemasaran yang terarah, penawaran khusus untuk pelanggan setia, kualitas produk dan layanan yang konsisten, serta kualitas produk dan layanan yang konsisten.