

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh modal intelektual dan perilaku kerja inovatif terhadap kinerja UMKM pada Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Bandung dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. A. Tanggapan dari pelaku UMKM mengenai modal intelektual yang memiliki tiga indikator yaitu *human capital*, *structural capital* dan *customer capital*. Mengenai hal tersebut dari hasil skor pengolahan data bahwa persentase skor terendah terdapat pada indikator *human capital* dalam kategori cukup baik hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan untuk menyelesaikan permasalahan persediaan stok kain di toko mereka serta keterbatasan kemampuan dalam mengelola inovasi yang berdampak pada efisiensi operasional. Maka pada variabel ini masih ada permasalahan yang perlu disempurnakan kembali.
- B. Tanggapan para pelaku usaha mengenai perilaku kerja inovatif yang memiliki empat indikator yaitu, *Idea Exploration* (Mengeksplor Ide), *Idea Generation* (Mengembangkan Ide), *Idea Championing* (Mencari dukungan untuk ide), *Idea Implementation* (Menerapkan ide). Pada variabel perilaku kerja inovatif yang tergolong cukup baik ini terdapat nilai persentase terendah yang ada pada indikator *idea exploration* dimana termasuk kedalam cukup baik yang menunjukkan bahwa pelaku usaha masih menghadapi tantangan dalam mengeksplorasi dan mengembangkan ide-ide

baru. Mereka cenderung mempertahankan pendekatan yang sudah ada daripada aktif mencari peluang inovasi baru. Keterbatasan dalam mengeksplorasi ide dapat menghambat kemampuan untuk berinovasi lebih lanjut dan merespons perubahan pasar dengan cepat. Sehingga, pada variabel ini terdapat permasalahan dimana masih perlu disempurnakan.

C. Tanggapan para pelaku usaha mengenai kinerja UMKM pada sentra kain tekstil di jalan Tamim Kota Bandung yang memiliki tiga indikator yaitu, Pertumbuhan Volume Penjualan, Pertumbuhan Pangsa Pasar, Profitabilitas Usaha. Pada variabel kinerja UMKM yang tergolong cukup baik ini terdapat nilai persentase terendah yang ada pada indikator pertumbuhan volume penjualan, hal ini karena pelaku usaha di Kawasan tekstil jalan Tamim Kota Bandung masih menghadapi tantangan dalam meningkatkan volume penjualan mereka, meskipun kinerja secara keseluruhan tergolong baik. Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pertumbuhan volume penjualan meliputi tingkat persaingan yang ketat, perubahan selera konsumen, serta kurangnya strategi pemasaran yang efektif.

2. Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh secara parsial antara modal intelektual terhadap kinerja UMKM pada Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Kota Bandung, disimpulkan terdapat pengaruh yang positif antara modal intelektual terhadap kinerja UMKM pada Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Kota Bandung. Artinya semakin baik modal intelektual maka kinerja UMKM akan semakin baik.

3. Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh secara parsial antara perilaku kerja inovatif terhadap kinerja UMKM pada Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Kota Bandung, disimpulkan terdapat pengaruh yang positif antara perilaku kerja inovatif terhadap kinerja UMKM pada Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Kota Bandung. Artinya semakin baik perilaku kerja inovatif maka kinerja UMKM akan semakin baik.
4. Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh secara simultan antara modal intelektual dan perilaku kerja inovatif terhadap kinerja UMKM pada Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Kota Bandung, disimpulkan terdapat pengaruh yang positif antara modal intelektual dan perilaku kerja inovatif terhadap kinerja UMKM pada Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Kota Bandung. Artinya semakin baik modal intelektual dan perilaku kerja inovatif maka kinerja UMKM akan semakin baik.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian mengenai "Pengaruh Modal intelektual dan perilaku kerja inovatif terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Pelaku UMKM di Kawasan Tekstil Jalan Tamim Kota Bandung)". Peneliti mengemukakan beberapa saran yang dapat menjadi masukan bagi para pelaku usaha diantaranya :

1. A. Berdasarkan tanggapan pelaku usaha mengenai modal intelektual yang berada pada klasifikasi cukup baik, dan indikator terlemah terdapat pada *human capital*, karena sebagian pelaku usaha belum sepenuhnya mampu dalam memecahkan masalah dan mengelola proses produksi dengan baik.

Oleh karena itu, pelaku usaha perlu meningkatkan kapasitas mereka melalui pelatihan dan pengembangan keterampilan khusus yang berfokus pada pemecahan masalah, manajemen produksi, dan pengendalian kualitas.

B. Berdasarkan tanggapan pelaku usaha mengenai perilaku kerja inovatif yang berada pada klasifikasi cukup baik, indikator terlemah terdapat pada indikator *idea exploration*. Dalam mengidentifikasi tren mode terbaru di pasar lokal, pelaku usaha dapat mengantisipasi permintaan pasar dengan lebih baik. Untuk mencapai hal ini, pelaku usaha perlu secara proaktif terlibat dalam penelitian dan pemantauan pasar, baik observasi langsung maupun interaksi dengan pelanggan dan pemasok. Dengan meningkatkan kemampuan dalam *idea exploration*, pelaku usaha tidak hanya akan lebih siap menghadapi perubahan dalam preferensi konsumen, tetapi juga mampu menciptakan produk yang lebih relevan dan menarik, sehingga meningkatkan daya tarik mereka di pasar dan memperkuat posisi kompetitif usaha mereka.

C. Berdasarkan tanggapan pelaku usaha mengenai kinerja UMKM yang berada pada klasifikasi baik, indikator terlemah terdapat pada pertumbuhan volume penjualan. Untuk mencapai peningkatan ini, pelaku usaha perlu meningkatkan jumlah produk tekstil yang terjual setiap bulan dengan mengoptimalkan strategi pemasaran dan distribusi. Salah satu langkah penting adalah memperkuat saluran pemasaran digital serta memperluas jangkauan pasar yaitu dengan memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial.

2. Berdasarkan tanggapan responden mengenai perilaku kerja inovatif yang berada pada klasifikasi cukup baik, indikator terlemah terdapat pada indikator *idea exploration*. Dalam mengidentifikasi tren mode terbaru di pasar lokal, pelaku usaha dapat mengantisipasi permintaan pasar dengan lebih baik. Untuk mencapai hal ini, pelaku usaha perlu secara proaktif terlibat dalam penelitian dan pemantauan pasar, baik observasi langsung maupun interaksi dengan pelanggan dan pemasok. Dengan meningkatkan kemampuan dalam *idea exploration*, pelaku usaha tidak hanya akan lebih siap menghadapi perubahan dalam preferensi konsumen, tetapi juga mampu menciptakan produk yang lebih relevan dan menarik, sehingga meningkatkan daya tarik mereka di pasar dan memperkuat posisi kompetitif usaha mereka.
3. Berdasarkan tanggapan responden mengenai kinerja UMKM yang berada pada klasifikasi baik, indikator terlemah terdapat pada pertumbuhan volume penjualan. Untuk mencapai peningkatan ini, pelaku usaha perlu meningkatkan jumlah produk tekstil yang terjual setiap bulan dengan mengoptimalkan strategi pemasaran dan distribusi. Salah satu langkah penting adalah memperkuat saluran pemasaran digital serta memperluas jangkauan pasar yaitu dengan memanfaatkan platform *e-commerce* dan media sosial.
4. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan untuk melakukan penelitian lanjutan dengan memperbanyak sample dan data penelitian agar dapat diketahui apakah hasilnya sama atau tidak. Dan juga disarankan menggunakan

variabel lain untuk melihat pengaruh modal intelektual dapat melewati variabel apa saja selain perilaku kerja inovatif terhadap kinerja UMKM.