

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Manajemen Pengetahuan

2.1.1.1 Pengertian Manajemen Pengetahuan

Manajemen Pengetahuan memainkan peran penting dalam memfasilitasi proses penting dalam organisasi, yaitu proses pembelajaran. Knowledge management dapat meningkatkan jumlah pengetahuan yang diperlukan untuk anggota organisasi dan memfasilitasi penyebaran pengetahuan yang cepat di dalam organisasi.

Menurut Lita Wulantika (2013:264) Knowledge Management merupakan kegiatan organisasi dalam mengelola pengetahuan sebagai aset, dimana dalam berbagai strateginya ada penyaluran pengetahuan yang tepat kepada orang yang tepat dan dalam waktu yang cepat, hingga mereka bisa saling berinteraksi, berbagi pengetahuan dan mengaplikasikannya dalam pekerjaan sehari-hari demi peningkatan kinerja organisasi..

Ashok (2011) berpendapat knowledge management adalah proses yang efektif terkait dengan eksplorasi dan eksploitasi dari berbagai pengetahuan manusia yang menggunakan teknologi tepat guna untuk meningkatkan modal intelektual.

Menurut Dalkir (2011:4) Knowledge Management adalah sebuah koordinasi sistematis dalam sebuah organisasi yang mengatur sumber daya manusia, teknologi,

proses dan struktur organisasi dalam rangka meningkatkan value melalui penggunaan ulang dan inovasi. Koordinasi ini bisa dicapai melalui menciptakan, membagi dan mengaplikasikan pengetahuan dengan menggunakan pengalaman dan tindakan yang telah diambil perusahaan demi kelangsungan pembelajaran organisasi.

Dari beberapa pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa Manajemen Pengetahuan atau manajemen pengetahuan merupakan suatu sistem dalam sebuah organisasi untuk mengatur sumber daya manusia, dengan menggunakan teknologi tepat guna untuk meningkatkan modal intelektual dan meningkatkan value.

2.1.1.2 Tujuan Penerapan Manajemen Pengetahuan

Adapun tujuan dari penerapan manajemen pengetahuan atau knowledge management itu sendiri yaitu :

1. Untuk Penghematan Waktu dan Biaya

Dengan sumber pengetahuan yang terstruktur dengan baik, maka perusahaan akan lebih mudah menggunakan pengetahuan tersebut untuk konteks lain, sehingga perusahaan bisa menghemat waktu dan biaya.

2. Untuk Meningkatkan Aset Pengetahuan

Sumber pengetahuan akan memberikan kemudahan bagi setiap karyawan untuk memanfaatkannya, sehingga proses pemanfaatan pengetahuan di lingkungan perusahaan akan meningkat dan akhirnya proses kreatifitas dan inovasi akan terdorong lebih luas dan karyawan dapat meningkatkan kompetensi yang dimilikinya.

3. Meningkatkan Kemampuan Beradaptasi

Perusahaan akan mudah beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang terjadi baik itu dalam jangka panjang maupun jangka pendek.

4. Peningkatan produktifitas.

Pengetahuan yang sudah ada dapat digunakan ulang untuk proses atau produk yang akan dikembangkan, sehingga produktifitas dari perusahaan akan meningkat.

2.1.1.3 Indikator Manajemen Pengetahuan

Ada empat indikator dalam Manajemen Pengetahuan menurut Gold, Malhotra, dan Segars., (2001); dalam Kusuma (2013) diantaranya :

1. Akuisisi pengetahuan (*knowledge acquisition*)

Akuisisi pengetahuan adalah sebuah proses yang meliputi kegiatan pengumpulan, aksesibilitas, dan penerapan dari pengetahuan yang diperoleh, dan dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam bisnis.

2. Konversi pengetahuan (*knowledge conversion*)

Pengetahuan yang ditangkap dari berbagai sumber (baik internal maupun eksternal untuk bisnis) perlu diubah menjadi pengetahuan organisasi untuk pemanfaatan efektif dalam bisnis.

3. Aplikasi pengetahuan (*knowledge application*)

Melalui pemanfaatan aplikasi pengetahuan dimana pengetahuan yang diperoleh dapat berubah dari kemampuan potensial menjadi kemampuan terealisasi dan dinamis yang mempengaruhi kinerja organisasi.

4. Perlindungan pengetahuan (*knowledge protection*)

Perlindungan pengetahuan adalah proses pengamanan asset pengetahuan dan menyimpannya dengan aman serta diakses hanya oleh petugas yang berwenang.

2.1.2 Kapabilitas Jejaring Usaha

2.1.2.1 Pengertian Kapabilitas Jejaring Usahas

Kapabilitas Jejaring Usaha adalah peningkatan melakukan kontak dengan orang lain atau dalam organisasi yang bertujuan untuk membangun citra yang baik pada relasi yang sudah atau belum bekerja sama. Menurut Zacca, Dayan, & Ahrens (2015) *network capability* didefinisikan sebagai kemampuan perusahaan untuk memulai, mengembangkan, dan memanfaatkan internal organisasi serta hubungan antar-organisasi eksternal.

Menurut Ngugi et al (2010) “Kapabilitas Jejaring Usaha berperan dalam melakukan inovasi dan penciptaan nilai pelanggan Harmonisasi kemitraan dengan berbagai skateholders memberi dampak positif bagi perusahaan. Kemitraan ini memudahkan perusahaan meningkatkan akses pada sumber daya unggul untuk menunjang kinerja perusahaan.”

Sedangkan Menurut Lehman et al (2013) “Kapabilitas Jejaring Usaha yaitu pengembangan kemampuan perusahaan untuk berkolaborasi dan mengatur hubungan bisnis yang saling menguntungkan. Dan salah satu factor penentu keberhasilan dalam berwirausaha yaitu adanya akses jejaring social dan jaringan sosial dapat memiliki pengaruh yang kuat pada aktivitas kewirausahaan. Peningkatan kapabilitas jejaring usaha untuk mendorong peningkatan kinerja perusahaan dapat dilakukan dengan meningkatkan kapabilitas jejaring maka akan meningkatkan pembelajaran eksplorasi yang pada gilirannya meningkatkan komitmen perilaku, walaupun pengaruhnya tidak cukup signifikan namun mempunyai pengaruh yang positif dalam meningkatkan kinerja perusahaan dengan hasil yang paling optimal.

Berdasarkan definisi diatas, maka dapat diartikan bahwa kapabilitas jejaring usaha merupakan memanfaatkan internal organisasi serta hubungan antar-organisasi eksternal untuk saling menjalin hubungan antar perusahaan, dan saling bekerja sama dalam suatu perusahaan.

2.1.2.2 Jenis Jenis Jejaring atau Mitra Usaha

Menurut Yuyus Suryana dan Katib Bayu (2011) mengatakan jenis jaringan usaha menjadi beberapa bentuk, antara lain sebagai berikut:

1. Jaringan produksi

Kegiatan sebuah jaringan untuk mengkoordinasikan perencanaan pengembangan produk, serta memperbaiki proses produksi, Menggabungkan keahlian usaha membentuk produk baru, peralatan, sistem produksi, dalam membuat produk unggul yang memiliki daya saing.

2. Jaringan pemasaran

Bekerjasama untuk memperkuat posisi tawar menawar dengan pembeli dan memenangi persaingan pemasaran.

3. Jaringan pelayanan

Bank kecil bergabung dalam pembiayaan untuk jasa tertentu seperti pelatihan, informasi, teknologi, manajemen konsultasi atau jasa konsultasi ahli, misalnya pelatihan bersama.

4. Jaringan kerjasama

Kerjasama pembelian, peningkatan tenaga kerja, pengembangan produk dan kerjasama produk, kerjasama penjualan dan pemasaran.

5. Jaringan antar kelompok usaha, swasta, dan BUMN

Jaringan kerjasama di bidang harga dan mutu pelayanan, sistem pembayaran, cara pengepakan, pengiriman barang, pemasaran, pembelian bersama, permodalan, pengadaan barang, dan bidang lainnya. Untuk membangun jaringan yang luas dan kuat diperlukan teman, maka seorang wirausaha wajib memiliki teman sebanyak-banyaknya. Pada harga dan kualitas yang sama orang membeli dari temannya, pada harga yang sedikit mahal orang akan tetap membeli dari temannya. Teman akan membantu mengembangkan usaha kita, memberi nasehat, contoh menolong pada masa sulit.

2.1.2.3 Indikator Kapabilitas Jejaring Usaha

Menurut Fitri Lukiastuti (2012) Kapabilitas Jejaring Usaha diukur melalui 3 indikator yaitu:

1. Jejaring social

family, teman, relasi, teman dan pasangan kerja. pelaku usaha menjangring kerjasama dengan pihak lain dalam menjalankan usahanya.

2. Jejaring Pendukung

Agen-agen perbankan, pemerintah, organisasi non pemerintah, sehingga danya kerja sama dan saling mendukung antar pengusaha.

3. Jejaring antar perusahaan

Perusahaan besar atau kecil. Kapabilitas jejaring usaha dapat diterapkan sebagai wadah pengelolaan aliansi kearah pertumbuhan ekonomi perusahaan.

2.1.3 Kinerja Usaha

2.1.3.1 Pengertian Kinerja Usaha

Menurut Helfert (2013) dalam Veithzal Rifai dan Ponco Priyantono (2017) menjelaskan:

“Kinerja usaha dalah suatu tampilan sudah sejauh mana perusahaan mencapai hasilnya dengan tugas yang sudah dijalankan dengan keadaan secara utuh terhadap perusahaan dalam periode waktu tertentu, dengan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dan dibarengi dengan memanfaatkan secara baik sumber-sumber yang dimiliki.”

Menurut Muhammad Iffan (2018) adanya minat berwirausaha diartikan sebagai keinginan seseorang untuk memulai usaha baru atau menciptakan nilai bisnis baru. Inilah yang menjadi faktor suatu kinerja usaha menjadi lebih maksimal.

Menurut Moerdiyanto (2010), Kinerja Usaha adalah hasil dari serangkaian proses bisnis yang mana dengan pengorbanan berbagai macam sumber daya, apabila kinerja perusahaan meningkat, bisa dilihat dari gencarnya kegiatan perusahaan dalam rangka untuk menghasilkan keuntungan yang sebesar-besarnya.

Sedangkan Rivai (2013:604) menyatakan Kinerja Usaha adalah suatu istilah secara umum yang digunakan sebagian atau seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periode dengan suatu referensi pada sejumlah standar seperti biaya masa lalu yang diproyeksikan dengan dasar efisiensi, akuntabilitas manajemen dan semacamnya.”

Menurut Kencana Dewi dalam M.Iffan (2019) juga memaparkan bahwa kinerja usaha yang berupa keuangan dapat dimanfaatkan pemilik usaha untuk memilih produk untuk diproduksi yang memberikan keuntungan paling optimal pada usahanya.

Dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha adalah suatu prestasi kerja yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau perusahaan dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dalam periode waktu tertentu dan dengan keberhasilan baik secara kualitatif dan kuantitatif dengan mencapai tujuan usahanya.

Berdasarkan definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha merupakan hasil dari kegiatan perusahaan dalam memberdayakan sumber daya yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya.

2.1.3.2 Faktor-faktor yang mempengaruhi Kinerja Usaha

Menurut Prawirosentono dalam Iriani Ismail (2016) ada beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja, diantaranya :

1. Efektifitas dan efesien

Bila suatu tujuan bisa di capai, pada saat kegiatan tersebut efektif tetapi apabila akibat–akibat yang tidak di cari kegiatan menilai yang penting dari suatu hasil yang di capai sehingga mengakibatkan kepuasan walaupun efektif dinamakan tidak efesien.

2. Otoritas (wewenang)

menurut adalah sifat dari suatu komunikasi atau perintah dalam suatu organisasi formal yang dimiliki seorang anggota organisasi kepada anggota yang lain untuk melakukan suatu kegiatan kerja sesuai dengan kontribusinya. Perintah tersebut mengatakan apa yang boleh dilakukan dan yang tidak boleh dalam organisasi tersebut.

3. Disiplin

Disiplin adalah taat kepda hukum dan peraturan yang berlaku. Jadi, disiplin karyawan adalah kegiatan karyawan yang bersangkutan dalam menghormati perjanjian kerja dengan organisasi dimana dia bekerja.

4. Inisiatif

Inisiatif, yaitu berkaitan dengan daya pikir dan kreatifitas dalam membentuk ide untuk merencanakan sesuatu yang berkaitan dengan tujuan organisasi.

2.1.3.3 Indikator Kinerja Usaha

Kinerja perusahaan yang merupakan penilaian terhadap suatu operasional perusahaan memiliki indikator - indikator yang dikemukakan oleh Hadjimanolis dalam Ratna Kusumawati (2010:56) dengan indikator :

1. Pertumbuhan penjualan

Pertumbuhan penjualan yaaitu keberhasilan investasi periode tahun ketahun atau waktu kewaktu, dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan dimasa yang akan datang.

2. Pertumbuhan produk baru

Pertumbuhan produk baru yaitu inovasi produk dan desain produk baru yang akan dipromosikan ke area pasar.

3. Pertumbuhan Laba

Yaitu penghasilan bersih atas upaya perusahaan dalam menghasilkan barang dan jasa. Pertumbuhan laba yang baik dapat memaksimalkan operasional perusahaan.

4. Produktivitas karyawan

Produktivitas karyawan adalah kemampuan karyawan dalam memproduksi, dengan adanya pelatihan dan standar kerja produk/jasa akan menimbulkan produktivitas kerja karyawan terhadap perusahaan.

2.1.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

Hasil Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Rofiaty, Try Noviyanti, Angga Dwi Mulyanto (2015)	Pengaruh Knowledge Management Terhadap Inovasi, Implementasi Strategi dan Kinerja Organisasi (Studi Pada RS Lavalette Malang)	Pengetahuan (knowledge) dipandang sebagai senjata penting untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan dan menandai lahirnya era ekonomi baru yaitu era ekonomi berbasis pengetahuan yang diindikasikan oleh makin maraknya persaingan berbasis pengetahuan.	Sama-sama menggunakan variabel Knowledge management	Penelitian terdahulu menggunakan variabel Inovasi, Implementasi Strategi dan Kinerja Organisasi
2	Fitri Lukiasuti (2012)	Pengaruh Orientasi Wirausaha dan kapabilitas jejaring usaha terhadap peningkatan kinerja UKM dengan komitmen perilaku sebagai variabel intervening (Studi Empirik pada Klaster UKM Batik di Jawa Tengah)	Temuan dari penelitian ini adalah: secara tidak langsung orientasi wirausaha mempunyai pengaruh yang lebih besar terhadap kinerja UKM yang dimediasi oleh variabel komitmen perilaku.	Menggunakan variabel Independen yang sama, yaitu kapabilitas jejaring usaha	Penelitian terdahulu menggunakan variabel dependen yang berbeda, yaitu Kinerja UMKM

3	Indriana wati Usman, Sri hartini (2020)	Pengaruh Knowledge Management, inovasi produk, inovasi proses terhadap kinerja usaha, (pada usaha sentra bugis makasar)	Knowledge management memainkan peran penting dalam memfasilitasi proses penting dalam organisasi, yaitu proses pembelajaran, perlunya smd untuk meningkatkan kemampuan mengelola usaha	Sama-sama memakai variabel X1 dengan Knowledge managent dan Y Kinerja usaha	Penelitian terdahulu menggunakan variabel inovasi produk, inovasi proses
4	Lastri Novianti, Rizki Zulfikar (2018)	Pengaruh kapabilitas jejaring usaha dan media social terhadap kinerja usaha	Kemampuan Usaha kecil dan menengah perlu dikembangkan dan dikembangkan secara terus menerus, dengan berusaha mereduksi usaha yang dialami ukm ini, sehingga lebih memberi kontribusi maksimal kepada masyarakat	Sama-sama menggunakan variable Kapabilitaas jejaring usaha, dan variable Y Kinerja usaha	Penelitian terdahulu menempatkan kapabilitas jejaring usaha di X1, dan media social sebagai X2
5	Fifi surya dewi kusuma dan Devie (2013)	Analisa pengaruh knowledge management terhadap keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan	Kreativitas dapat diposisikan sebagai factor determinan inovasi karena tanpa kreativitas tidak akan ada inovasi.	Sama-sama menggunakan variabel Knowledge management di X1	Penelitian terdahulu menggunakan variabel X2 keunggulan bersaing dan Y kinerja perusahaan
6	Yuharli Darmazakti Natajaya Tirtamahya (2019)	Pengaruh kapabilitas jejaring usaha dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha (studi kasus distro yang tergabung dalam forum kick bandung)	Secara parsial Orientasi kewirausahaan memberikan pengaruh yang lebih dominan dibandingkan Kapabilitas jejaring usaha dalam meningkatkan kinerja usaha	Sama-sama menggunakan kapabilitas jejaring usaha sebagai variabel independen dan kinerja usaha variabel devenden	Penelitian terdahulu menggunakan variabel X2 orientasi kewirausahaan
7	Enny susilowati M dan	Model pengembang jejaring wirausaha	Faktor kunci dalam mengembangkan penyebaran pengetahuan dan	Sama-sama menggunakan variabel independent	Penelitian terdahulu menggunakan variabel

	guruh Taufan (2015)	dalam upaya meningkatkan kinerja perekonomian unit usaha kecil dan menengah di Semarang	pembelajaran yang akan meningkatkan keunggulan kompetitif dan meningkatkan kinerja UKM	jejaring usaha	upaya meningkatkan kinerja perekonomian unit usaha UKM
8	Popong Nurhayati, Yosini deliana, tuhpawana dan rita nurmalina (2020)	Pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja usaha Di sentra produksi ikan hias air tawar Jawa Barat	Orientasi pasar dan masing-masing indikator orientasi pasar (pengetahuan pasar, orientasi konsumen, orientasi pesaing, koordinasi dengan tenaga kerja dan pelaksanaan pemasaran) memiliki hubungan yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha.	Sama-sama menggunakan kinerja usaha sebagai variabel devenden	Penelitian terdahulu menggunakan variabel indeviden orientasi pasar
9	Ujang Sumantri, Dwi Gemina.(2015)	Pengaruh faktor kepribadian individual, self-efficacy, serta locus of control terhadap kinerja usaha mikro kecil menengah di kabupaten caringin bogor	Secara simultan faktor kepribadian individual, self efficacy serta locus of control memberi pengaruh terhadap kinerja UMKM produk unggulan, Secara parsial faktor kepribadian individual, self efficacy serta locus of control berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM	Sama-sama menggunakan variabel dependen kinerja usaha	Penelitian terdahulu menggunakan 3 variabel indeviden
10	Ahmad Sahas dan Nur Falah Arik Prasetya (2017)	Pengaruh knowledge management terhadap kinerja karyawan dan kinerja perusahaan	pengaruh yang signifikan antaran knowledge management terhadap kinerja perusahaan, Menganalisis dan menjelaskan pengaruh yang signifikan antaran kinerja karyawan terhadap kinerja perusahaan.	Sama-sama menggunakan variabel independen knowledge management	Penelitian terdahulu menggunakan variabel kinerja perusahaan

2.2 Kerangka Pemikiran

Semakin maju suatu kota semakin banyak orang yang terdidik, dan banyak pula orang menganggur, maka semakin dirasakan pentingnya dunia kerja. Peningkatan suatu usaha akan lebih berhasil jika ditunjang oleh kinerja usaha yang maksimal, memainkan peran penting dalam memfasilitasi proses penting dalam organisasi, yaitu proses pembelajaran. Knowledge management dapat meningkatkan jumlah pengetahuan yang diperlukan untuk anggota organisasi dan memfasilitasi penyebaran pengetahuan yang cepat di dalam organisasi, karena jika diperhatikan manfaat adanya Knowledge management cukup baik di suatu usaha, diantaranya mengidentifikasi pengetahuan dan berbagi pengetahuan untuk tujuan kinerja yg usaha baik.

Selain Knowledge management, dalam merintis sebuah usaha perlu adanya Kapabilitas jejaring usaha yang berperan penting dalam melakukan inovasi dan penciptaan nilai pelanggan ,memberi dampak positif bagi suatu usaha untuk menunjang kinerja perusahaan. Proses kapabilitas dilakukan oleh perusahaan untuk memiliki kepribadian kreatif dan inovatif, yaitu orang yang memiliki jiwa wirausaha. Dengan adanya kapabilitas jejaring usaha maka suatu perusahaan akan lebih mudah mengembangkan bisnisnya, seperti memanfaatkan sumberdaya untuk menghasilkan nilai yang lebih. Sumber daya yang dimaksud mencakup sumber daya yang memiliki wujud fisik seperti sumber daya *financial*, sumber daya manusia, dan sumber daya non fisik seperti talenta, hak milik intelektual, jejaring kerja sama antar pelaku usaha.

2.2.1 Keterkaitan Antar Variabel

2.2.1.1 Hubungan Manajemen Pengetahuan Terhadap Kinerja Usaha

Berdasarkan hasil penelitian bahwa Manajemen Pengetahuan memainkan peran penting dalam memfasilitasi proses penting dalam organisasi, dengan manajemen pengetahuan peningkatan kemampuan pengelolaan usaha dapat lebih optimal. knowledge management berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha, hal ini memiliki arti bahwa semakin tinggi knowledge management maka akan meningkat kinerja usaha. Begitu juga sebaliknya.

Hasil penelitian menurut Indriana wati Usman, Sri hartini (2010) bahwa knowledge management menentukan suatu kinerja usaha yg maksimal. Karena saat ini kemampuan dalam mengelola pengetahuan telah menjadi faktor yang penting dalam mendorong suatu bisnis yang kompetitif. Hal tersebut menunjukkan bahwa Knowledge management berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha dapat diterima.

2.2.1.2 Hubungan Kapabilitas jejaring usaha Terhadap Kinerja Usaha

Berdasarkan teori yang diuraikan sebelumnya di penelitian terdahulu menurut Lastri Novianti, Rizki Zulfikar (2018) bahwa dari hasil tersebut Kapabilitas jejaring usaha berpengaruh terhadap Kinerja usaha yang artinya kemampuan melakukan kerja sama terpadu antara dua belah pihak atau lebih yang serasi, sinergi, sistematis, terpadu dan memiliki tujuan untuk menyatukan potensi bisnis dalam menghasilkan keuntungan yang optimal dan kapabilitas jejaring usaha dianggap sangat penting bagi pembentukan usaha dan bagi keberhasilan dan keberlanjutan usaha.

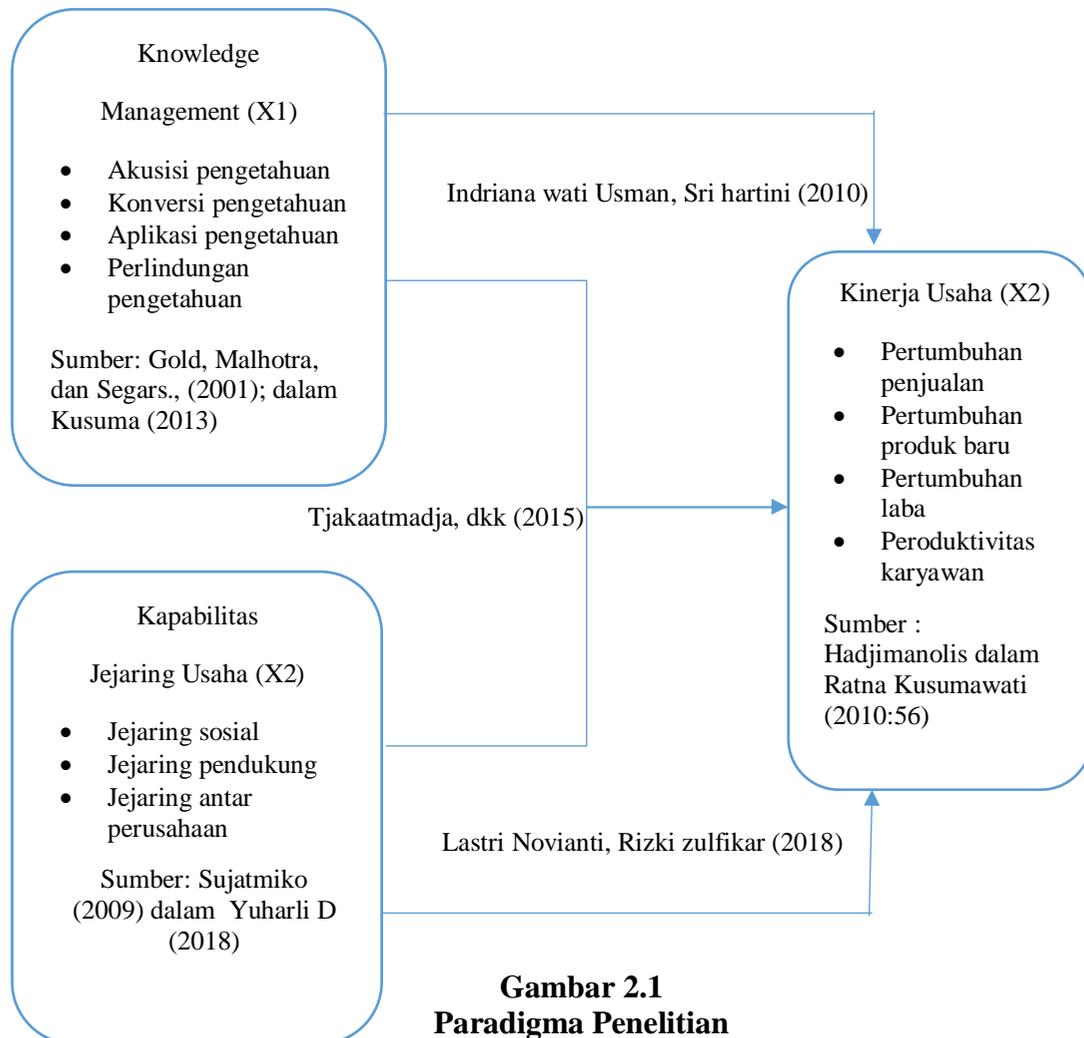
Menurut Ngugi et al (2010) “Kapabilitas Jejaring Usaha berperan dalam melakukan inovasi dan penciptaan nilai pelanggan Harmonisasi kemitraan dengan berbagai stakeholders memberi dampak positif bagi perusahaan. Kemitraan ini memudahkan perusahaan meningkatkan akses pada sumber daya unggul untuk menunjang kinerja perusahaan.”

2.2.1.3 Hubungan Manajemen Pengetahuan dan Kapabilitas jejaring usaha

Terhadap Kinerja Usaha

Manajemen Pengetahuan dan kapabilitas jejaring usaha sangat berperan penting dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Karena pengusaha harus mempunyai kemampuan untuk membangun relasi atau jejaring usaha, saling berbagi pengetahuan, serta mampu menggunakan pengetahuan untuk memanejemen suatu usaha sehingga dapat dengan mudah meningkatkan kinerja perusahaan. Hal ini dapat disimpulkan dari hasil penelitian Tjakraatmadja, dkk (2015) menunjukkan bahwa Manajemen pengetahuan dan kapabilitas jejaring usaha berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha.

2.2.2 Paradigma Penelitian



2.3 Hipotesis

Menurut Sugiono (2014:64), hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.

Hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul dan harus

di uji secara empiris. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas , maka hipotese penelitian adalah sebagai berikut :

Sub Hipotesis :

- Manajemen Pengetahuan berpengaruh terhadap Kinerja Usaha pada Cafe di Dago Bandung.
- Kapabilitas Jejaring Usaha berpengaruh terhadap Kinerja Usaha pada Cafe di Dago Bandung.

Hipotesis Utama : Terdapat Pengaruh Manajemen Pengetahuan dan Kapabilitas Jejaring Usaha terhadap Kinerja Usaha pada Cafe di Dago Bandung.