BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Profil Perusahaan

Tantangan yang bakal dihadapai pelaku usaha kecil menengah (UKM/UMKM) pada tahun-tahun mendatang kian bertambah. Terlebih rencana pemberlakuan era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) tahun 2015 yang berdampak terhadap semakin ketatnya persaingan antar pelaku usaha.

Menghadapi kondisi tersebut, diperlukan kejelian para pelaku usaha. Menyikapi hal itu Pemkab Bandung sejak beberapa waktu lalu telah melakukan berbagai langkah strategis untuk membantu para pelaku UMKM.

"Untuk merebut pasar internasional, pola pikir pelaku usaha harus ditingkatkan, yang semula tradisional, sekarang mesti bertindak modern dan professional", ujar Bupati Bandung H. Dadang M. Naser, SH., S.Ip. dalam Press Release Humas Setda Kabupaten Bandung.

4.1.2 Karakteristik Responden

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik atau pelaku usaha kecil menengah dan sampel yang di ambil sebanyak 100 responden. Karakteristik ini mencakup jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, pekerjaan, dan pendapatan perbulan. Adapun karakteristik responden disajikan pada table di bawah ini :

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	79	79%
Perempuan	21	21%
Jumlah	**100**	**100%**

Sumber : Hasil pengolahan data kuesioner (2015).

Berdasarkan hasil survey dilapangan menjelaskan bahwa responden berdasarkan jenis kelamin menunjukan bahwa responden laki-laki berjumlah 79 atau sebesar 79%, sedangkan jumlah responden perempuan berjumlah 21 atau sebesar 21%. Dengan demikian jumlah responden perempuan lebih banyak di bandingkan dengan jumlah responden perempuan. Hal ini disebabkan karena laki-laki pada umumnya adalah sosok yang dijadikan pemimpin keluarga yang harus menafkahi keluarga mereka.

Table 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
≤20	-	-
20-30	5	5%
30-40	40	40%
40-50	26	26%
50-60	25	25%
60≤	4	4%
Jumlah	**100**	**100%**

Sumber : Hasil pengolahan data kuesioner (2015).

Usia responden berdasarkan table diatas yang paling banyak pada usia 30-40 tahun yang berjumlah 40 atau sebesar 40%, diikuti usia 40-50 tahun berjumlah 26

atau sebesar 26%, usia 50-60 tahun berjumlah 25 atau sebesar 25%, usia diatas 60 tahun berjumlah 4 orang atau sebesar 4%, kemudian penulis tidak menemukan pelaku usaha yang berusia dibawah 20 tahun. Hal ini menunjukan bahwa minat atau motivasi untuk jadi pengusaha tidak ditanamkan sejak dini, sehingga mayoritas pengusaha berada di usia 30-40 tahun ketika mereka sudah memiliki kebutuhan untuk mencukupi keluarganya.

Table 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SD / SMP	32	32%
SMA	47	47%
D3	4	4%
S1	15	15%
S2/S3	0	0%
Lainnya	2	2%
Jumlah	**100**	**100%**

Sumber : Hasil pengolahan data kuesioner (2015).

Berdasarkan table pendidikan dapat diketahui bahwa latar belakang para pelaku UMKM mayoritas 47 orang atau sebesar 47% SMA, diikuti pendidikan tingkat SD atau SMP berjumlah 32 atau sebesar 32%, S1 berjumlah 15 atau 15%, D3 berjumlah 4 atau sebesar 4%, terdapat tingkat pendidikan lainnya sejumlah 2 orang atau sebesar 2% dan penulis tidak menemukan pelaku UMKM yang tingkat pendidikannya S2 atau S3. Dengan demikian data hasil survey menunjukan bahwa tingkat pendidikan dan manajemen pengetahuan para pelaku UMKM masih rendah.

Table 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
PNS	2	2%
Wiraswasta	63	63%
Karyawan	16	16%
Ibu Rumah Tangga	12	12%
Lainnya	7	7%
Jumlah	**100**	**100%**

Sumber : Hasil pengolahan data kuesioner (2015)

Tabel pekerjaan menunjukan bahwa wiraswasta berjumlah 63 orang atau sebesar 63%, karyawan berjumlah 16 atau sebesar 16%, ibu rumah tangga berjumlah 12 atau sebesar 12 %, pekerjaan lainnya berjumlah 7 atau sebesar 7%, dan PNS berjumlah 2 atau sebesar 2%. Mayoritas para pelaku UMKM memang mereka sudah berwiraswata terlebih dahulu.

Table 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Pendapatan	Frekuensi	Persentase
≥2jt	2	2%
2-5jt	24	24%
5-7jt	25	25%
7-9jt	20	20%
9≤	29	29%
Jumlah	**100**	**100%**

Sumber : Hasil pengolahan data kuesioner (2015)

Table pendapatan menunjukan bahwa pendapatan responden sebesar lebih dari Rp.9.000.000 berjumlah 29 responden atau sebesar 29%, Rp.5.000.000 – Rp.7.000.000 berjumlah 25 responden atau sebesar 25%, Rp.2.000.000 – Rp.5.000.000 berjumlah 24 responden atau sebesar 24%, Rp.7.000.000 –

Rp.9.000.000 berjumlah 20 responden atau sebesar 20%, dan responden yang memiliki pendapatan di bawah Rp.2.000.000 berjumlah 2 responden atau sebesar 2%. Tingkat pendapatan para pelaku UMKM beragam dengan adanya pendapatan diatas Rp.9.000.000 menunjukan bahwa kinerja UMKM bisa bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisis Deskriptif Data Penelitian

Gambaran data hasil penelitian dapat digunakan untuk memperkaya pembahasan, melalui gambaran data tanggapan responden dapat diketahui bagaimana tanggapan responden terhadap setiap variabel yang sedang diteliti. Agar lebih mudah menginterpretasikan variabel yang sedang diteliti, dilakukan kategorisasi terhadap skor tanggapan responden. Analisis deskripif dilakukan mengacu kepada setiap variabel yang ada pada variabel yang diteliti.

4.2.1.1 Variabel Motivasi

Hasil data lapangan yang diperoleh menunjukan sebagian besar menjawab “3” terhadap pernyataan-pernyataan tentang Motivasi. Dari 100 responden yang menjawab kuesioner diperoleh jawaban mengenai Motivasi sebagai berikut :

1. Kebutuhan Akan Prestasi

Tabel 4.6
Distribusi Jawaban Responden Kebutuhan Akan Prestasi

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
1	Intensitas mendapatkan penghargaan untuk perusahaan anda.	F	84	5	9	1	1	130	500	26.00	Tidak Pernah
		%	0,85	0,05	0,09	0,01	0,01				
2	Memberikan imbalan kepada pekerja yang berprestasi.	F	15	12	39	14	20	312	500	62.40	Cukup Sering
		%	0,15	0,12	0,39	0,14	0,20				
3	Mencapai tujuan merupakan kepuasan pribadi melebihi pujian dan pengakuan.	F	11	18	14	49	20	325	500	65.00	Cukup Tinggi
		%	0,11	0,18	0,14	0,49	0,20				
Kebutuhan Akan Prestasi								**767**	**1500**	**51.13**	**Kurang Tinggi**

Sumber : Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.6 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skoraktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{767}{1500} \times 100\% = 51{,}13\ \%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai kebutuhan akan prestasi adalah sebesar 51,13%, dimana skor tersebut berada pada interval 36,01% - 52,00% yang merupakan interval kategori kurang tinggi. Hal ini menunjukan bahwa tanggapan responden mengenai kebutuhan akan prestasi kurang tinggi yang menyebabkan kurang memunculkan motivasi para pelaku usaha. Penelitian ini juga sesuai dengan pandangan David McClelland (Basrowi, 2011: 17), yang mengungkapkan bahwa kewirausahaan ditentukan oleh motif berprestasi.

2. Kebutuhan Akan Kekuasaan

Tabel 4.7
Distribusi Jawaban Responden Kebutuhan Akan Kekuasaan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
4	Mempunyai kekuasaan di daerah perusahaan anda berdiri.	F	8	49	31	10	2	249	500	49.80	Kurang Tinggi
		%	0,08	0,49	0,31	0,10	0,02				
5	Mempunyai keinginan menjadi perusahaan yang terbesar di daerah.	F	3	8	19	50	20	376	500	75.20	Tinggi
		%	0,03	0,08	0,19	0,50	0,20				
Kebutuhan Akan Kekuasaan								**625**	**1000**	**62.50**	**Cukup tinggi**

Sumber : Hasil olah data

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada tabel 4.7 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{625}{1000} \times 100\% = 62{,}50\ \%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai kebutuhan akan kekuasaan adalah sebesar 62,50%, dimana skor tersebut berada pada interval 52,01% - 68,00% yang merupakan interval kategori cukup. Hal ini menunjukan bahwa para pelakau mempunyai keinginan agar perusahaan mereka mempunyai kekuasaan yang cukup tinggi.

3. Kebutuhan Akan Berafiliasi / Berteman

Tabel 4.8
Distribusi Jawaban Responden Kebutuhan Akan Berafiliasi / Berteman

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
6	Mempunyai banyak relasi / kenalan.	F	0	16	36	17	31	363	500	72.60	Banyak
		%	0	0,16	0,36	0,17	0,31				
7	Mempunyai relasi dalam bisnis yang sama.	F	1	13	40	14	32	363	500	72.60	Banyak
		%	0,01	0,13	0,40	0,14	0,32				
8	Mempunyai relasi dalam bisnis yang berbeda.	F	4	16	33	15	32	355	500	71.00	Banyak
		%	0,04	0,16	0,33	0,15	0,32				
Kebutuhan Akan Berafiliasi / Berteman								**1081**	**1500**	**72.07%**	**Tinggi**

Sumber : Hasil olah data

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.8 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{767}{1500} \times 100\% = 72{,}07\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai kebutuhan akan berafiliasi atau berteman adalah sebesar 51,13%, dimana skor tersebut berada pada interval 68,01% - 84,00% yang merupakan interval kategori tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku mempunyai pertemanan yang baik dalam pertemanan sesama bisnis ataupun beda bisnis.

Tabel 4.9
Skor Jawaban Responden Terhadap Item-tem Pernyataan Variabel Motivasi

No	Item Pertanyaan	Skor Total	Skor Ideal	% Skor Total	Kategori
1	Intensitas mendapatkan penghargaan untuk perusahaan anda.	130	500	26.00%	Tidak Tinggi
2	Memberikan imbalan kepada pekerja yang berprestasi.	312	500	62.40%	Cukup Tinggi
3	Mencapai tujuan merupakan kepuasan pribadi melebihi pujian dan pengakuan.	325	500	65.00%	Cukup Tinggi
	Kebutuhan Akan Prestasi	**767**	**1500**	**51.13%**	**Kurang Tinggi**
4	Mempunyai kekuasaan di daerah perusahaan anda berdiri.	249	500	49.80%	Kurang Tinggi
5	Mempunyai keinginan menjadi perusahaan yang terbesar di daerah.	376	500	75.20%	Tinggi

	Kebutuhan Akan Kekuasaan	**625**	**1000**	**62.50%**	**Cukup Tinggi**
6	Mempunyai banyak relasi / kenalan.	363	500	72.60%	Tinggi
7	Mempunyai relasi dalam bisnis yang sama.	363	500	72.60%	Tinggi
8	Mempunyai relasi dalam bisnis yang berbeda.	355	500	71.00%	Tinggi
	Kebutuhan Akan Berafiliasi / Berteman	**1081**	**1500**	**72.07%**	**Tinggi**
	Jumlah Total	**2473**	**4000**	**61,83%**	**Cukup Tinggi**

Sumber : Hasil olah data

Berdasarkan tabel 4.9 di atas, maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan responden mengenai variabel motivasi adalah sebesar 61,83%, yang didasarkan pada kebutuhan akan prestasi, kebutuhan akan kekuasaan, dan kebutuhan akan berafiliasi atau berteman berada dalam interval 52,01% - 68,00% yang merupakan interval kategori cukup tinggi. Sehingga dapat diketahui bahwa motivasi para pelaku UMKM di Wilayah Kabupaten Bandung cukup tinggi.

Tanggapan responden mengenai motivasi cukup tinggi. Indikator tertinggi pada kebutuhan akan berafiliasi atau berteman skala baik dengan skor 72,07% dan terendah pada kebutuhan akan prestasi skala kurang tinggi dengan skor 51,13%. Item pertanyaan dengan skor tertinggi 75,20% berada pada indikator kebutuhan akan kekuasaan, sedangkan terendah sebesar 26,00% pada indikator kebutuhan akan prestasi. Hal ini menggambarkan bahwa motivasi mereka cukup tinggi melihat dari indikator kebutuhan akan berteman mayoritas para pelaku membutuhkan teman dengan bisnis yang sama maupun bisnis yang berbeda.

4.2.1.2 Variabel Pengetahuan Manajemen

Hasil data lapangan yang diperoleh menunjukan sebagian besar menjawab "1" terhadap pernyataan-pernyataan tentang *Knowledge Management*. Dari 100 responden yang menjawab kuesioner diperoleh jawaban mengenai *Knowledge Management* sebagai berikut :

1. Menciptakan Pengetahuan

Tabel 4.10
Distribusi Jawaban Responden Menciptakan Pengetahuan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
1	Melakukan percobaan untuk mencari cara kerja yang baru.	F	53	22	19	2	4	182	500	36.40	Kurang Tinggi
		%	0,53	0,22	0,19	0,02	0,04				
2	Menyediakan atau membeli buku terkait dengan perusahaan anda.	F	44	38	17	0	1	176	500	35.20	Kuran Tinggi
		%	0,44	0,38	0,17	0	0,01				
Menciptakan Pengetahuan								**358**	**1000**	**35.80**	**Tidak Tinggi**

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.11 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{358}{1000} \times 100\% = 35{,}80\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai menciptakan pengetahuan adalah sebesar 35,80%, dimana skor tersebut berada pada interval 20,01% - 36,00% yang merupakan interval kategori tidak tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku hanya meneruskan atau tidak pernah menciptakan sesuatu hal yang baru dalam usahanya.

2. Membangun Kembali Pengetahuan

Tabel 4.11
Distribusi Jawaban Responden Membangun Kembali Pengetahuan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
3	Memberikan informasi pengetahuan cara kerja / cara produksi lewat komunikasi.	F	6	10	47	27	10	325	500	65.00	Cukup Tinggi
		%	0,06	0,10	0,47	0,27	0,10				
4	Memberikan informasi pengetahuan cara kerja / cara produksi dengan membuat buku petunjuk.	F	31	45	23	1	0	194	500	38.80	Kuran Tinggi
		%	0,31	0,45	0,23	0,01	0				
Membangun Kembali Pengetahuan								**519**	**1000**	**51.90**	**Kurang Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.12 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{519}{1000} \times 100\% = 51{,}90\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai membangun kembali pengetahuan adalah sebesar 51,90%, dimana skor tersebut berada pada interval 36,01% - 52,00% yang merupakan interval kategori kurang tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku hanya menyampaikan pengetahuan mereka hanya kepada beberapa orang saja yang mereka percaya.

3. Menganalisa Pengetahuan

Tabel 4.12
Distribusi Jawaban Responden Menganalisa Pengetahuan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
5	Membandingkan cara kerja baru dengan cara kerja lama.	F	26	28	27	15	4	243	500	48.60	Kurang Tinggi
		%	0,26	0,28	0,27	0,15	0,04				
6	Mencari cara kerja baru yang lebih sempurna dari cara kerja lama.	F	19	28	31	14	8	264	500	52.80	Cukup Tinggi
		%	0,19	0,28	0,31	0,14	0,08				
Menganalisa Pengetahuan								**507**	**1000**	**50.70**	**Kurang Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.12 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{507}{1000} \times 100\% = 50{,}70\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai menganalisa pengetahuan adalah sebesar 50,70%, dimana skor tersebut berada pada interval 36,01% - 52,00% yang merupakan interval kategori kurang tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku usaha jarang sekali menganalisa atau membandingkan cara kerja perusahaan mereka.

4. Mengkodifikasi / menyimpan pengetahuan dalam sebuah model

Tabel 4.13
Distribusi Jawaban Responden Mengkodifikasi / Menyimpan Pengetahuan Dalam Sebuah Model

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
7	Menyimpan pengetahuan anda.	F	33	19	39	7	2	226	500	45.20	Kurang Tinggi
		%	0,33	0,19	0,39	0,07	0,02				
8	Menyediakan tempat untuk menyimpan segala ilmu pengetahuan.	F	41	20	35	3	1	203	500	40.60	Kurang Tinggi
		%	0,41	0,20	0,35	0,03	0,01				
9	Mengumpulkan pengetahuan ke dalam sebuah model (buku atau video).	F	72	14	7	5	2	151	500	30.20	Tidak Tinggi
		%	0,72	0,14	0,07	0,05	0,02				
Mengkodifikasi / menyimpan pengetahuan dalam sebuah model								**580**	**1500**	**38.67**	**Kurang Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.13 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{} \times 100\% = \frac{580}{} \times 100\% = 38{,}67\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai mengkodifikasi atau menyimpan pengetahuan dalam sebuah model adalah sebesar 38,67%, dimana skor tersebut berada pada interval 36,01% - 52,00% yang merupakan interval kategori kurang tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku usaha lebih memilih menyimpan pengetahuan nya dalam ingatan mereka sendiri.

5. Mengorganisasikan pengetahuan

Tabel 4.14
Distribusi Jawaban Responden Mengorganisasikan Pengetahuan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
10	Memberikan standar perusahaan anda kepada para pekerja.	F	26	28	27	15	4	385	500	77.00	Tinggi
		%	0,26	0,28	0,27	0,15	0,04				
Mengorganisasikan Pengetahuan								**385**	**1000**	**77.00**	**Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.14 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{} \times 100\% = \frac{385}{} \times 100\% = 77{,}00\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai mengorganisasikan pengetahuan adalah sebesar 77,00%, dimana skor tersebut berada pada interval 68,01% - 84,00% yang merupakan interval kategori tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku mampu menerapkan standar organisasi dengan baik.

Tabel 4.15
Skor Jawaban Responden Terhadap Item-tem Pernyataan Variabel *Knowledge Management*

Item Pertanyaan	Skor Total	Skor Ideal	% Skor Total	Kategori
Melakukan percobaan untuk mencari cara kerja yang baru.	182	500	36.40%	Kurang Tinggi
Menyediakan atau membeli buku terkait dengan perusahaan anda.	176	500	35.20%	Tidak Tinggi
Menciptakan Pengetahuan	**358**	**1000**	**35.80%**	**Tidak Tinggi**
Memberikan informasi pengetahuan cara kerja / cara produksi lewat komunikasi.	325	500	65.00%	Cukup Tinggi
Memberikan informasi pengetahuan cara kerja / cara produksi dengan membuat buku petunjuk.	194	500	38.80%	Kurang Tinggi
Membangun Kembali Pengetahuan	**519**	**1000**	**51.90%**	**Kurang Tinggi**
Membandingkan cara kerja baru dengan cara kerja lama.	243	500	48.60%	Kurang Tinggi
Mencari cara kerja baru yang lebih sempurna dari cara kerja lama.	264	500	52.80%	Cukup Tinggi
Menganalisa Pengetahuan	**507**	**1000**	**50.70%**	**Kurang**

				Tinggi
Menyimpan pengetahuan anda.	226	500	45.20%	Kurang Tinggi
Menyediakan tempat untuk menyimpan segala ilmu pengetahuan.	203	500	40.60%	Kurang Tinggi
Mengumpulkan pengetahuan ke dalam sebuah model (buku atau video).	151	500	30.20%	Tidak Tinggi
Mengkodifikasi / Menyimpan pengetahuan dalam sebuah model	**580**	**1500**	**38.67%**	**Kurang Tinggi**
Memberikan standar perusahaan anda kepada para pekerja.	385	500	77.00%	Tinggi
Mengorganisasikan Pengetahuan	**385**	**500**	**77.00%**	**Tinggi**
Jumlah Total	**2349**	**5000**	**46,98%**	**Kurang Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan tabel 4.15 di atas, maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan responden mengenai variabel manajemen pengetahuan adalah sebesar 46,98%, yang didasarkan pada menciptakan pengetahuan, membangun kembali pengetahuan, menganalisa pengetahuan, mengkodifikasi atau menyimpan pengetahuan dalam sebuah model dan mengorganisasikan pengetahuan berada dalam interval 36,01% - 52,00% yang merupakan interval kategori kurang tinggi. Sehingga dapat diketahui bahwa manajemen pengetahuan para pelaku UMKM di Wilayah Kabupaten Bandung kurang tinggi.

Tanggapan responden mengenai manajemen pengetahuan kurang baik. Indikator tertinggi pada mengorganisasikan pengetahuan skala baik dengan skor 77.00% dan terendah pada menciptakan pengetahuan skala tidak baik dengan skor

35,80%. Item pertanyaan dengan skor tertinggi adalah 77,00% berada pada indikator mengorganisasikan pengetahuan, sedangkan terendah sebesar 30,20% berada pada mengkodifikasi / menyimpan pengetahuan dalam sebuah model. Hal ini terlihat dari cara mereka menjalankan usahanya dengan tanpa sadari mereka telah menjalankan teori-teori manajemen namun mereka tidak mengetahui nama dan istilah teori tersebut.

4.2.1.3 Variabel Kinerja Perusahaan

Dari 100 responden yang menjawab kuesioner diperoleh jawaban mengenai Kinerja Perusahaan sebagai berikut :

1. **Perspektif keuangan**

Tabel 4.16
Distribusi Jawaban Responden Perspektif Keuangan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
1	Membuat laporan keungan setiap bulan.	F	33	24	18	14	11	246	500	49.20	Kurang Tinggi
		%	0,33	0,24	0,18	0,14	0,11				
2	Membuat pembukuan di setiap kegiatan perusahaan.	F	23	32	18	16	11	260	500	52.00	Kurang Tinggi
		%	0,23	0,32	0,18	0,16	0,11				

3	Membuat laporan arus khas perusahaan.	F	48	11	18	12	11	227	500	45.40	Kurang Tinggi
		%	0,48	0,11	0,18	0,12	0,11				
4	Membuat laporan laba rugi perusahaan.	F	51	7	18	13	11	226	500	45.20	Kurang Tinggi
		%	0,51	0,07	0,18	0,13	0,11				
Perspektif keuangan								**959**	**2000**	**47.95**	**Kurang Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.16 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{959}{2000} \times 100\% = 47{,}95\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai perspektif keuangan adalah sebesar 47,95%, dimana skor tersebut berada pada interval 36,01% - 52,00% yang merupakan interval kategori kurang tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku mayoritas masih menggunakan catatan keuangan dengan seadanya tidak membuat secara rutin.

2. Perspektif pelanggan

Tabel 4.17
Distribusi Jawaban Responden Perspektif Pelanggan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
5	Memprioritaskan pelanggan.	F	1	3	19	48	29	401	500	80.20	Tinggi
		%	0,01	0,03	0,19	0,48	0,29				
6	Pasar / volume penjualan anda bertambah setiap bulan / tahun.	F	0	13	75	12	0	299	500	59.80	Cukup Tinggi
		%	0	0,13	0,75	0,12	0				
7	Menjaga hubungan baik dengan pelanggan.	F	0	1	19	62	18	397	500	79.40	Tinggi
		%	0	0,01	0,19	0,62	0,18				
8	Bertambahan jumlah pelanggan baru.	F	2	5	78	9	6	312	500	62.40	Cukup Tinggi
		%	0,02	0,05	0,78	0,09	0,06				
9	Memberikan bonus / hadiah kepada pelanggan tetap anda.	F	5	15	56	20	4	303	500	60.60	Cukup Tinggi
		%	0,05	0,15	0,56	0,20	0,04				
10	Terdapat profit / laba bersih hasil dari penjualan langsung kepada pelanggan.	F	5	11	52	10	22	333	500	66.60	Cukup Tinggi
		%	0,05	0,11	0,52	0,10	0,22				

11	Produk / jasa anda selalu tepat waktu sesuai dengan perjanjian dengan konsumen.	F	7	7	33	40	13	345	500	69.00	Tinggi
		%	0,07	0,07	0,33	0,40	0,13				
12	Melakukan strategi / promo untuk menarik pelanggan.	F	26	19	38	14	3	249	500	49.80	Kurang Tinggi
		%	0,26	0,19	0,38	0,14	0,03				
Perspektif pelanggan								**2639**	**4000**	**65.98**	**Cukup Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.17 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\quad}{\quad} \times 100\% = \frac{\quad}{\quad} \times 100\% = 65{,}98\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai perspektif pelanggan adalah sebesar 65,98%, dimana skor tersebut berada pada interval 52,01% - 68,00% yang merupakan interval kategori cukup tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku mengetahui bahwa memprioritaskan pelanggan adalah salah satu cara untuk mempertahankan usaha.

3. Perspektif bisnis internal

Tabel 4.18
Distribusi Jawaban Responden Perspektif Bisnis Internal

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
13	Melakukan penelitian terhadap apa yang di inginkan pelanggan.	F	33	19	39	7	2	275	500	55.00	Cukup Tinggi
		%	0,33	0,19	0,39	0,07	0,02				
14	Melakukan penelitian terhadap penciptaan produk baru.	F	41	20	35	3	1	268	500	53.60	Cukup Tinggi
		%	0,41	0,20	0,35	0,03	0,01				
15	Menerima produk yang cacat produksi.	F	72	14	7	5	2	233	500	46.60	Kurang Tinggi
		%	0,72	0,14	0,07	0,05	0,02				
Perspektif Bisnis Internal								**776**	**1500**	**51.73**	**Kurang Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.18 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\quad}{\quad} \times 100\% = \frac{\quad}{\quad} \times 100\% = 51{,}73\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai perpsketif bisnis internal adalah sebesar 51,73%, dimana skor tersebut berada pada interval 36,01% - 52,00% yang merupakan interval kategori kurang tinggi. Hal ini

menunjukan bahwa para pelaku kurang melakukan inovasi dalam menciptakan sesuatu yang baru.

4. Perspektif pembelajaran pertumbuhan

Tabel 4.19
Distribusi Jawaban Responden Perspektif Pembelajaran Pertumbuhan

No	Pertanyaan		Skor Jawaban Responden					Skor Aktual	Skor Ideal	%	Kriteria
			1	2	3	4	5				
16	Menyediakan infrastruktur untuk para pekerja.	F	1	3	19	48	29	226	500	45.20	Kurang Tinggi
		%	0,01	0,03	0,19	0,48	0,29				
17	Melakukan survei / wawancara / pengamatan langsung ketika mereka bekerja.	F	0	13	75	12	0	303	500	60.60	Cukup Tinggi
		%	0	0,13	0,75	0,12	0				
18	Terdapat pekerja yang sudah memiliki jabatan inti yang keluar dari perusahaan.	F	0	1	19	62	18	190	500	38.00	Kurang Tinggi
		%	0	0,01	0,19	0,62	0,18				
19	Meningkatnya produksi jika menambah jumlah pekerja.	F	2	5	78	9	6	345	500	69.00	Tinggi
		%	0,02	0,05	0,78	0,09	0,06				
20	Menyediakan informasi finansial, proses internal, distribusi dan informasi pelanggan kepada para pekerja.	F	5	15	56	20	4	229	500	45.80	Kurang Tinggi
		%	0,05	0,15	0,56	0,20	0,04				

21	Menyelaraskan tujuan pribadi pekerja dengan tujuan perusahaan.	F	5	11	52	10	22	336	500	67.20	Cukup Tinggi
		%	0,05	0,11	0,52	0,10	0,22				
Perspektif pembelajaran pertumbuhan								**1629**	**3000**	**54.30**	**Cukup Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan jumlah skor jawaban responden pada table 4.19 di atas, maka persentase total skor tangggapan respondennya adalah sebagai berikut:

$$\% \text{ skor} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\% = \frac{1629}{3000} \times 100\% = 54{,}30\%$$

Maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan mengenai perspektif pembelajaran pertumbuhan adalah sebesar 54,30%, dimana skor tersebut berada pada interval 52,01% - 68,00% yang merupakan interval kategori cukup tinggi. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku cukup memperhatikan para pekerja dan menyesuaikan tujuan perusahaan.

Tabel 4.20
Skor Jawaban Responden Terhadap Item-tem Pernyataan Variabel Kinerja Perusahaan

Item Pertanyaan	Skor Total	Skor Ideal	% Skor Total	Kategori
Membuat laporan keungan setiap bulan.	246	500	49.20%	Kurang Tinggi
Membuat pembukuan di setiap kegiatan perusahaan.	260	500	52.00%	Kurang Tinggi
Membuat laporan arus khas perusahaan.	227	500	45.40%	Kurang Tinggi
Membuat laporan laba rugi	226	500	45.20%	Kurang

perusahaan.				Tinggi
Perspektif Keuangan	**959**	**2000**	**47.95%**	**Kurang Tinggi**
Memprioritaskan pelanggan.	401	500	80.20%	Tinggi
Pasar / volume penjualan anda bertambah setiap bulan / tahun.	299	500	59.80%	Cukup Tinggi
Menjaga hubungan baik dengan pelanggan.	397	500	79.40%	Tinggi
Bertambahan jumlah pelanggan baru.	312	500	62.40%	Cukup Tinggi
Memberikan bonus / hadiah kepada pelanggan tetap anda.	303	500	60.60%	Cukup Tinggi
Terdapat profit / laba bersih hasil dari penjualan langsung kepada pelanggan.	333	500	66.60%	Cukup Tinggi
Produk / jasa anda selalu tepat waktu sesuai dengan perjanjian dengan konsumen.	345	500	69.00%	Tinggi
Melakukan strategi / promo untuk menarik pelanggan.	249	500	49.80%	Kurang Tinggi
Perspektif Pelanggan	**2639**	**4000**	**65.98%**	**Cukup Tinggi**
Melakukan penelitian terhadap apa yang di inginkan pelanggan.	275	500	55.00%	Cukup Tinggi
Melakukan penelitian terhadap penciptaan produk baru.	268	500	53.60%	Cukup Tinggi
Menerima produk yang cacat produksi.	233	500	46.60%	Kurang Tinggi
Perspektif Bisnis Internal	**776**	**1500**	**51.73%**	**Kurang Tinggi**
Menyediakan infrastruktur untuk para pekerja.	226	500	45.20%	Kurang Tinggi
Melakukan survei / wawancara / pengamatan langsung ketika mereka bekerja.	303	500	60.60%	Cukup Tinggi
Terdapat pekerja yang sudah memiliki jabatan inti yang keluar dari perusahaan.	190	500	38.00%	Kurang Tinggi
Meningkatnya produksi jika menambah jumlah pekerja.	345	500	69.00%	Tinggi
Menyediakan informasi finansial,	229	500	45.80%	Kurang

proses internal, distribusi dan informasi pelanggan kepada para pekerja.				Tinggi
Menyelaraskan tujuan pribadi pekerja dengan tujuan perusahaan.	336	500	67.20%	Cukup Tinggi
Perspektif Pembelajaran Pertumbuhan	**1629**	**3000**	**54.30%**	**Cukup Tinggi**
Jumlah Total	**6003**	**10500**	**57,17%**	**Cukup Tinggi**

Sumber: Hasil olah data kuesioner

Berdasarkan tabel 4.20 di atas, maka dapat diketahui persentase total skor tanggapan responden mengenai variabel kinerja perusahaan adalah sebesar 57,17%, yang didasarkan pada perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif bisnis internal, dan perspektif pembelajaran pertumbuhan berada dalam interval 52,01% - 68,00% yang merupakan interval kategori cukup tinggi. Sehingga dapat diketahui bahwa kinerja para pelaku UMKM di Wilayah Kabupaten Bandung cukup tinggi.

Tanggapan responden mengenai kinerja cukup tinggi. Indikator tertinggi pada perspektif pelanggan dengan skor 65,98% dan terendah pada perspektif keuangan dengan skor 47,95%. Item pertanyaan dengan skor tertinggi 80,20% berada pada indikator perspektif pelanggan, sedangkan terendah sebesar 38,00% pada indikator perspektif pembelajaran pertumbuhan. Dengan tetap bertahannya UMKM di berbagai kondisi tetap mampu menjalankan usahanya. Hal tersebut membuktika bahwa Kinerja UMKM mampu bersaing dalam kondisi saat ini. Namun tetap saja kinerja UMKM harus tetap ditingkatkan kembali untuk mengantisipasi berbagai kondisi di waktu

yang akan mendatang agar UMKM tetap dapat bersaing dan menambah penyerapan tenaga kerja untuk meningkatkan kadar ekonomi penduduk indonesia.

4.2.2 Analisis Jalur (*Path Analysis*) : Pengaruh Motivasi (X_1) dan Manajemen Pengetahuan (X_2) terhadap Kinerja Perusahaan (Y)

4.2.2.1 Uji Normalitas Data

Hasil perhitungan uji normalitas dengan metode *Kolmogorov-Smirnov* yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.21 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	5.51579476
Most Extreme Differences	Absolute	.065
	Positive	.065
	Negative	-.041
Kolmogorov-Smirnov Z		.650
Asymp. Sig. (2-tailed)		.791

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan tabel diatas diperoleh nilai *Kolmogorov-Smirnov* sebesar 0,650 dengan nilai sig = 0,791. Dikarenakan nilai *p-value* lebih besar dari 0,05 atau 0,791 > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa residual data berdistribusi normal.

4.2.2.2 Perhitungan Koefisien Jalur

Untuk memperoleh koefisien jalur, pertama-tama kita mencari koefisien korelasi di antara variabel bebas. Dari hasil pengolahan data diperoleh matriks korelasi antar variabel bebas (X) seperti di bawah ini:

Nilai korelasi antar variabel diperoleh hasil sebagai berikut:

$$R = \begin{array}{c} \\ X_1 \\ X_2 \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cc} X_1 & X_2 \end{array} \\ \begin{bmatrix} 1.000 & 0.196 \\ 0.196 & 1.000 \end{bmatrix} \end{array}$$

Nilai korelasi antar variabel di atas kemudian dicari invers-nya, dan diperoleh hasil sebagai berikut:

$$R^{-1} = \begin{array}{c} \\ X_1 \\ X_2 \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{cc} X_1 & X_2 \end{array} \\ \begin{bmatrix} 1.040 & -0.204 \\ -0.204 & 1.040 \end{bmatrix} \end{array}$$

Perhitungan matriks korelasi antar variabel bebas X dengan Y:

$$R_{xy} = \begin{array}{c} \\ X_1 \\ X_2 \end{array} \begin{array}{c} \begin{array}{c} Y \end{array} \\ \begin{bmatrix} 0.678 \\ 0.619 \end{bmatrix} \end{array}$$

Untuk memperoleh koefisien jalur, maka matriks invers korelasi dikalikan dengan matriks korelasi antar variabel bebas X dengan variabel terikat Y, sebagai berikut:

$$\begin{bmatrix} PYX_1 \\ PYX_2 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} X_1 & X_2 \\ 1.040 & -0.204 \\ -0.204 & 1.040 \end{bmatrix} X \begin{bmatrix} Y \\ 0.678 \\ 0.619 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0.578 \\ 0.505 \end{bmatrix}$$

Setelah koefisien jalur diperoleh, maka besar pengaruh Motivasi (X_1) dan *Knowledge Management* (X_2) terhadap Kinerja Perusahaan (Y) dapat ditentukan dari hasil perkalian koefisien jalur terhadap matriks korelasi antara variabel sebab X dengan variabel akibat Y.

$$R^2_{Y(X1,X2)} = \begin{bmatrix} X_1 & X_2 \\ 0.578 & 0.505 \end{bmatrix} X \begin{bmatrix} Y \\ 0.678 \\ 0.619 \end{bmatrix}$$

$= 0,7047 = 70,5\%$

Berdasarkan perhitungan diatas, diperoleh besarnya pengaruh keseluruhan dari variabel independen sebesar 70,5%, sedangkan besarnya pengaruh dari variabel lain yang tidak diamati adalah sebesar adalah sebesar 29,5%.

4.2.2.3 Pengujian Hipotesis

- **Uji Simultan (keseluruhan)**

  $H_0 = P_{YX1} = P_{YX2} = 0$

  H_1 = sekurang-kurangnya ada sebuah $P_{Yxi} \neq 0$, i = 1,2

Uji statistik yang digunakan adalah:

$$F = \frac{(n-k-1)\sum_{i=1}^{n} P_{YXi} r_{YX1}}{k\left\{1-\sum_{i=1}^{n} P_{YXi} r_{YX1}\right\}}$$

$$F = \frac{(100-2-1)\times 0,7047}{2\{1-0,7047\}} = 115,761$$

Uji statistik di atas mengikuti distribusi F-Snodecor dengan α = 5%, derajat kebebasan db_1 = 2, dan db_2 = 100-2-1 = 97, diperoleh F tabel = 1,985.

Dari hasil di atas dapat dilihat bahwa F hitung > F tabel (115,761 > 1,985) sehingga sesuai dengan kriteria uji simultan adalah tolak H_0, artinya variabel bebas secara bersama-sama signifikan mempengaruhi Kinerja Perusahaan (Y).

- **Uji Parsial (individu)**

  Setelah melakukan uji simultan dengan hasil yang signifikan, maka selanjutnya dilakukan uji parsial untuk melihat variabel bebas mana saja yang berpengaruh terhadap Kinerja Perusahaan (Y), maka dilakukan pegujian dengan uji-t dua pihak dan diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.22
Pengujian Hipotesis Parsial

Koefisien Jalur	t-hitung	t-tabel	Kesimpulan
X1 = 0.578	10.281	1.985	Ho Ditolak
X2 = 0.505	8.980	1.985	Ho Ditolak

- Motivasi (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan (Y), dimana t hitung (10,281) > t tabel (1,985);
- *Knowledge Management* (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan (Y), dimana t hitung (8,980) > t tabel (1,985).

4.2.2.4 Hubungan Antar Variabel Motivasi (X1) dengan Manajemen Pengetahuan (X2)

Untuk mengetahui keeratan hubungan antara Motivasi (X1) dengan Manajemen Pengetahuan (X2) dapat dilihat dari *Correlation Matrix* di bawah ini :

Correlation Matrix

	X1	X2	Y
X1	1.000		
X2	0.163	1.000	
Y	0.649	0.616	1.000

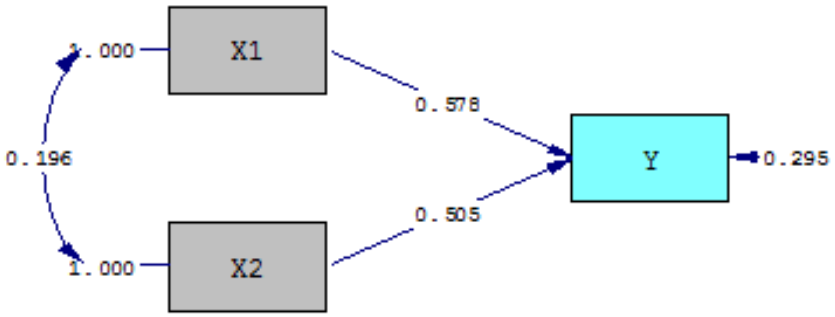
Hasil diatas menampilkan korelasi atau hubungan diantara variabel dimana korelasi antara varibel X1 dan X2 adalah sebesar 0,163. Ini menunjukan bahwa korelasi antara variabel motivasi dan manajemen pengetahuan positif yang berarti

searah. Artinya, semakin tinggi motivasi maka manajemen pengetahuan akan semakin tinggi pula.

4.2.2.5 Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung Motivasi (X_1) dan *Knowledge Management* (X_2) terhadap Kinerja Perusahaan (Y)

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh kesimpulan yaitu terdapat pengaruh antara Motivasi (X_1) dan *Knowledge Management* (X_2) terhadap Kinerja Perusahaan (Y).

Untuk melihat lebih jauh tentang besar pengaruh langsung dan tidak langsung dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat, sehingga secara statistik dinyatakan berpengaruh, berikut disajikan rincian pengaruh langsung dan tidak langsungnya.



Gambar 4.1 Diagram Path

Tabel 4.23
Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung Motivasi (X_1) dan *Knowledge Management* (X_2) terhadap Kinerja Perusahaan (Y)

Variabel	Koefisien Jalur	Pengaruh Langsung	Pengaruh tidak langsung (melalui), dalam %		Pengaruh Tdk Langsung	Total (%)
			X_1	X_2		
X1	0.578	33.46	-	5.74	5.74	39.20
X2	0.505	25.53	5.74	-	5.74	31.27
Total Pengaruh						70.47

1. Motivasi (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan (Y), sebagaimana telah di sajikan pada uji-t dengan total pengaruh sebesar 39,20%, terdiri atas pengaruh langsung sebesar 33,46% dan pengaruh tidak langsung sebesar 5,74%. Mangkunegara (2005:67) menyatakan faktor yang mempengaruhi kinerja adalah faktor kemampuan dan faktor motivasi. Sementara Mathis (2007:84) menyatakan kinerja yang dicari oleh perusahaan dari seseorang tergantung dari kemampuan, motivasi, dan dukungan individu yang diterima. Menurut Munandar (2001:58) ada hubungan positif antara motivasi dan kinerja dengan pencapaian prestasi, artinya karyawan yang mempunyai motivasi prestasi yang tinggi cenderung mempunyai kinerja tinggi, sebaliknya mereka yang mempunyai kinerja rendah dimungkinkan karena motivasinya rendah.
2. *Knowledge Management* (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan (Y), sebagaimana telah di sajikan pada uji-t dengan total pengaruh sebesar 31,27%, terdiri atas pengaruh langsung sebesar 25,53% dan pengaruh

tidak langsung sebesar 5,74%. Hal ini menunjukan bahwa para pelaku kurang menguasai dalam hal manajemen pengetahuan seperti menurunkan pengetahuan kepada karyawan lain, mencari cara kerja yang lebih baik dan lainnya. Terkait hal tersebut (Natalia dan Budiani, 2007 : 86) memaparkan dalam penelitiannya bahwa secara keseluruhan implementasi knowledge management yang cukup baik, dapat dilihat dari program-program yang ada yang menawarkan bentuk pelatihan atau training agar karyawan diberi kesempatan untuk mengembangkan pengetahuan yang dimilikinya. Program lain yang diadakan yaitu sharing best-practices yang menjadi wadah bagi para karyawan untuk melakukan transfer knowledge demi peningkatan kinerja.

3. Motivasi dan Manajemen Pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan, dengan total pengaruh sebesar 70,5%, sedangkan besarnya pengaruh dari variabel lain yang tidak diamati adalah sebesar adalah sebesar 29,5% seperti pelatihan, lingkungan, dan inovasi dan lainnya. Hal ini menunjukan bahwa Motivasi dan Manajemen Pengetahuan berpengaruh signifikan terhadap kinerja. Penulis lain yang menyatakan hal tersebut adalah (Prasetyo, Krido. 2010 : iv) hasil penelitiannya menunjukan bahwa manajemen pengetahuan dan motivasi kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja.