

## PENGARUH *TRANSFER* PENGETAHUAN TACIT DAN *TRUST* TERHADAP *SUCCESSOR INNOVATIVENESS* PERUSAHAAN KELUARGA UNIVERSITAS CIPUTRA

Nur Izzatur Rohmah, Ignatius Teddy Saputra

Fakultas Manajemen dan Bisnis, Universitas Ciputra Surabaya  
E-mail: nizzatur@student.ciputra.ac.id

**Abstract:** *Family business in Indonesia gets good development even though in world economy condition that still gets unstable and optimistic related to perspective development in coming years. The purpose of this research is to see the effect of tacit knowledge transfer and trust on successor innovativeness of Universitas Ciputra family firm. The method that is used in this research is quantitative with multiple linear regression. The population in this research is ninth batch of Universitas Ciputra family business community member. The sample of this research is determined with sampling purposive technique, uses saturated sampling technique and is obtained respondents of 102 people. Data collection uses questionnaires that are measured by using Likert Scale. The result of this research indicates that tacit knowledge transfer and trust affect significantly on successor innovativeness.*

**Keywords:** *tacit knowledge transfer, trust, successor innovativeness.*

**Abstrak:** Bisnis keluarga di Indonesia mengalami pertumbuhan yang baik meskipun dalam kondisi ekonomi dunia yang masih mengalami ketidakpastian dan optimis terkait terkait prospek pertumbuhan di tahun-tahun mendatang. Penelitian ini bertujuan untuk melihat pengaruh transfer pengetahuan tacit dan *trust* terhadap *successor innovativeness* perusahaan keluarga mahasiswa Universitas Ciputra. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan regresi linear berganda. Populasi pada penelitian ini adalah yang digunakan untuk penelitian ini adalah anggota komunitas UC *family business* angkatan 9. Sampel penelitian ini ditentukan dengan teknik purposive sampling, menggunakan teknik sampling jenuh dan diperoleh responden sebanyak 102 orang. Pengumpulan data menggunakan kuesioner yang diukur menggunakan Skala Likert. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa transfer pengetahuan tacit dan *trust* berpengaruh secara signifikan terhadap *successor innovativeness*.

**Kata kunci:** *transfer pengetahuan tacit, trust, successor innovativeness.*

### PENDAHULUAN

Berdasarkan data dari survey global PwC menyatakan bahwa 64 persen bisnis keluarga mencatat pertumbuhan yang baik meskipun kondisi ekonomi dunia masih mengalami ketidakpastian. Hal ini dilaporkan PwC dalam survey terhadap 2.800 bisnis keluarga di 50 negara termasuk Indonesia. Bisnis keluarga di Indonesia optimis terkait prospek pertumbuhan di tahun-tahun mendatang. Lebih lanjut survei tersebut juga menjelaskan sejumlah tantangan utama yang diidentifikasi oleh responden yang berkaitan dengan perencanaan strategis mereka, permasalahan tersebut termasuk juga pewarisan dan inovasi. (pwc.com/2016).

Transfer kepemilikan dan kepemimpinan kepada generasi penerus merupakan periode krusial sebuah perusahaan keluarga. Hal ini dikarenakan banyak perusahaan keluarga yang tidak dapat bertahan selama periode ini atau mati sesaat setelah proses transfer selesai dilakukan (e.g., Miller et al, 2003; Sharma et al, 2003). Berdasarkan Fakta ini, berbagai penelitian telah dilakukan untuk menemukan cara yang terbaik dalam mempertahankan perusahaan keluarga, meskipun kebanyakan dari penelitian yang dilakukan hanya berusaha untuk menjelaskan penyebab dari tingginya tingkat kegagalan perusahaan keluarga (Lansberg & Astrachan, 1994), salah satunya adalah penelitian yang dilakukan oleh Chirico, 2008 yang berpendapat bahwa salah satu penyebabnya adalah ketidakmampuan perusahaan keluarga untuk menciptakan, membagikan, dan mentransfer pengetahuan antar generasi. Transfer pengetahuan menjadi kunci penting keberhasilan perusahaan keluarga karena berpengaruh langsung terhadap inovasi yang dilakukan oleh generasi penerus atau disebut dengan *Next Generation Innovativeness* (Letonja dan Duh, 2015), lebih lanjut, penelitian dari Nonaka et al, (2000; Craig & Moores, 2006; Zenko & Mulej, 2011, dalam Letonja dan Duh, 2015) menjelaskan bahwa inovasi adalah kunci perusahaan yang efektif dalam menghadapi perubahan cepat dalam lingkungan eksternal sehingga dapat dikatakan bahwa kelangsungan hidup pada bisnis keluarga sangat tergantung pada kemampuan generasi penerus untuk melakukan inovasi, akan tetapi menjadi permasalahan muncul ketika peran sentral yang dimainkan dalam bisnis keluarga pada umumnya berada ditangan pemimpin saat ini (misalnya, Kraus et al, 2012 ; Sharma et al, 2012), termasuk kemampuan perusahaan dalam melakukan inovasi. Hal ini menunjukkan bahwa transfer pengetahuan dari generasi pemimpin saat ini ke generasi penerusnya menjadi kunci yang krusial keberlangsungan perusahaan keluarga karena hanya dengan demikianlah generasi penerus dapat memperoleh pengetahuan dan kesempatan untuk kemudian dapat menunjukkan kemampuannya melakukan inovasi.

Beberapa penulis secara khusus telah meneliti tentang hubungan antara transfer pengetahuan tacit dengan suksesi, dan kemudian menghubungkannya kedalam proses pengembangan-memilih penerus untuk menjadi pemimpin yang kompeten (mis., Dyckdkk, 2002; Le Breton-Miller et al, 2004 ). Penelitian lain yang menjadi rujukan adalah penelitian yang dilakukan oleh Holste and Fields (2014) dengan judul *Trust and tacit knowledges sharing and use*. Penelitian ini menunjukkan bahwa faktor *Trust* menjadi salah satu penentu keberhasilan dari transfer pengetahuan berbentuk tacit. Diawal penelitian ini, dijelaskan bahwa pengetahuan memiliki dua bentuk, yang pertama adalah *Explicit knowledge* dimana pengetahuan ini adalah jenis pengetahuan yang mudah untuk dijelaskan kepada orang lain (Nonaka, 1991, 1994; Nonaka and Konno, 1998; Nonaka and Nishiguchi, 2001; Nonaka and Takeuchi, 1995; Nonaka and Teece, 2001; Zack, 1999b). Sedangkan bentuk kedua adalah *Tacit knowledge* yang merupakan kebalikannya sehingga pengetahuan ini sulit untuk ditransfer karena melekat kepada pengalaman dan nilai-nilai seseorang (Nonaka and Konno, 1998). Lebih jauh, penelitian ini menjelaskan, metode yang paling efektif dalam melakukan transfer pengetahuan tacit adalah dengan menggunakan metode *face to face interaction* (Nonaka and Takeuchi, 1995; Spender and Grant, 1996; Sweeney, 1996; Teece, 2000; Teece et al., 1997), atau metode tatap muka secara langsung seperti mengajak seseorang untuk melihat, merasakan dan mengikutinya. Sehingga, hubungan interpersonal memiliki dampak yang sangat besar dalam menentukan efektifitas dari transfer pengetahuan (Epstein, 2000). Hubungan interpersonal tersebut yang kemudian dikatakan sebagai bagian dari *Trust* Foos et al. (2006).

Perusahaan keluarga yang menyadari hal ini berlomba-lomba untuk mencari jawabannya, salah satunya adalah dengan memberikan edukasi formal yang berkaitan dengan proses suksesi. Salah satu universitas yang menyelenggarakan Pendidikan formal untuk mendukung suksesi perusahaan keluarga adalah Universitas Ciputra dengan program Family Business Entrepreneurship sebagaimana dijelaskan oleh *Head of Family business center* universitas Ciputra yaitu Bapak Teddy Saputra, MBA. Program ini diadakan untuk membantu perusahaan keluarga agar dapat menjalankan proses suksesi dengan sebaik-baiknya, salah satunya kegiatan yang dilakukan adalah memfasilitasi generasi pemimpin saat ini untuk melakukan transfer pengetahuan terutama tacit kepada generasi penerusnya. Jumlah mahasiswa yang saat ini sedang aktif mengikuti perkuliahan pada program ini terdiri dari 98 mahasiswa semester 4 dan 118 mahasiswa semester 6, sedangkan secara total

universitas telah meluluskan 538 alumni program dan menjadi penerus perusahaan keluarganya masing masing.

## KAJIAN PUSTAKA

### Landasan Teori

#### *Successor Innovativeness*

Kim (1997) menjelaskan bahwa *Innovativeness* adalah kemampuan dan pengetahuan individu yang diperlukan untuk secara efisien meningkatkan kemampuan management perusahaan dalam penggunaan teknologi, penciptaan produk baru dan atau penciptaan proses bisnis baru. Kemampuan ini diperlukan oleh generasi penerus untuk melakukan inovasi yang menentukan keberlangsungan perusahaan keluarga. (Litz, Kleysen, 2001). Untuk mengukur *Innovativeness* generasi penerus penelitian ini menggunakan indikator menurut Letonja *et al* (2012), yaitu menjual produk/layanan/proses sebagai hasil dari pengetahuan dan pengembangan sendiri, hasil pengetahuan dan pengembangan produk atau layanan dan peningkatan produk/layanan, peningkatan dari produk atau layanan yang dijual sebelumnya.

#### *Transfer Pengetahuan Tacit*

Polanyi (1962, dalam Cavusgil *et al*,2003) mendefinisikan menyatakan bahwa *transfer* pengetahuan tacit memberikan kontribusi yang signifikan bagi perusahaan untuk mengembangkan kemampuan inovasi yang hebat, pengalaman kolaboratif perusahaan juga memainkan peran penting dalam dalam *transfer* pengetahuan tacit pengetahuan *tacit* sebagai pengetahuan yang tidak dapat diucapkan, intuitif, dan tidak diartikulasikan. Pengetahuan tacit dipelajari melalui pengalaman kolaboratif dan sulit untuk diartikulasikan, diformalkan, dan dikomunikasikan. Pengetahuan tacit dapat dipegang oleh individu atau secara kolektif, dalam pengalaman kolaboratif bersama dan interpretasi acara. Pengetahuan tacit individu dapat ditemukan dalam skema, keterampilan, kebiasaan, dan pengetahuan abstrak (Lyles dan Schwenk,1992; Starbuck,1992). *Transfer* pengetahuan tacit diukur dengan beberapa item menurut Carbera-Suarez *et al*. (2001, dalam Letonja dan Duh, 2016) yaitu ikut serta dalam pertemuan mitra, keterlibatan dalam proses pengambilan keputusan, keterlibatan dalam proses strategis, sering melakukan mentoring atau konektivitas bersama orang tua.

#### *Trust*

Menurut Morrman (1993) mendefinisikan kepercayaan (*trust*) sebagai suatu kesediaan (*willingness*) individu untuk menggantungkan dirinya pada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena individu mempunyai keyakinan (*convidence*) kepada pihak lain dan ketika satu pihak memiliki keyakinan bahwa pihak lain yang terlibat dalam pertukaran mempunyai reliabilitas dan juga integritas maka dapat dikatakan terdapat kepercayaan atau *trust*. Terdapat dua indikator yang digunakan dalam *trust* menurut Afsar *et al* (2015) yaitu berkoordinasi dan berkomunikasi.

#### Penelitian Terdahulu

Penelitian Cavusgil *et al* (2003). Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh *transfer* pengetahuan tacit pada kemampuan inovasi perusahaan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kekuatan hubungan antar perusahaan mempengaruhi luasnya *transfer* pengetahuan *tacit*, luasnya *transfer* pengetahuan *tacit* berpengaruh positif terhadap kapabilitas inovasi perusahaan, kemampuan inovasi berpengaruh terhadap kinerja inovasi perusahaan, dan dalam hal interaksi ukuran perusahaan dan kekuatan hubungan, koefisien tidak signifikan, ukuran perusahaan tidak berpengaruh pada hubungan antara kekuatan hubungan dan tingkat *transfer* pengetahuan tacit.

Penelitian Letonja dan Duh (2016). Tujuan penelitian ini adalah untuk memperluas pemahaman tentang dinamika proses *transfer* pengetahuan dan pengaruhnya terhadap inovasi penerus. Hasil

penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi seorang penerus lebih mungkin terjadi ketika *transfer* pengetahuan dari seorang pendiri dimulai pada anak usia dini penerus, perluasan basis pengetahuan penerus dengan pendampingan (yaitu, dalam kombinasi yang tepat antara mentor keluarga dan nonkeluarga), dan belajar sambil melakukan secara positif memengaruhi inovasi penerus dan mencegah hilangnya pengetahuan tacit pendiri, kemunculan inovasi penerus lebih mungkin terjadi ketika basis pengetahuan penerus diperluas dengan partisipasi dalam pertemuan dengan mitra, pengambilan keputusan, perencanaan strategis, dan kerja tim sehingga juga mempengaruhi inovasi bisnis keluarga, basis pengetahuan dan inovasi penerus lebih kuat ditingkatkan ketika transfer pengetahuan terkait pendiri digabungkan dengan transfer pengetahuan terkait bisnis luar keluarga, Semakin tinggi kualitas hubungan yang terjalin antara pendiri dan penerus, semakin besar kemungkinan perluasan basis pengetahuan dan inovasi penerus terjadi selama suksesi.

Penelitian Holste dan Fields (2010) bertujuan untuk mengeksplorasi dampak dari kepercayaan rekan kerja berbasis pengaruh kognisi terhadap kesediaan para profesional untuk berbagi dan menggunakan pengetahuan tacit. Hasil menunjukkan bahwa baik kepercayaan berbasis pengaruh dan berbasis kognisi pada rekan kerja akan memiliki hubungan positif dengan kesediaan untuk berbagi dan menggunakan pengetahuan tacit, kepercayaan berbasis pengaruh orang lain memiliki pengaruh yang lebih besar daripada kepercayaan berbasis kognisi pada kesediaan berbagi pengetahuan tacit dan kepercayaan berbasis kognitif dari rekan kerja akan memiliki pengaruh yang lebih besar dari pada kepercayaan berbasis pengaruh pada kesediaan karyawan untuk menggunakan pengetahuan tacit.

Penelitian Levin dan Cross (2004) tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji dan mengetahui hubungan antara ikatan yang kuat dan penerimaan pengetahuan yang berguna yang dimediasi oleh kepercayaan berbasis kompetensi dan kebajikan dan kepercayaan berbasis kompetensi untuk penerimaan *tacit knowledge*. Hasil pada penelitian menunjukkan ikatan yang kuat, kebajikan memiliki pengaruh positif dan signifikan.

Penelitian Pravitarsari dan Praherso (2017). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengidentifikasi tingkat kepercayaan antar anggota, tingkat perilaku berbagi pengetahuan, serta peran pengaruh kepercayaan terhadap perilaku berbagai pengetahuan. Hasil penelitian ini adalah nilai kepercayaan berada pada kategori tinggi dengan kepercayaan berbasis kognitif sebagai dimensi rata-rata tertinggi. Nilai *knowledge sharing* dalam kategori tinggi dengan *knowledge gathering* sebagai dimensi dengan rata-rata tertinggi. Dan hasil penelitian ini juga menunjukkan hubungan yang signifikan antara saling percaya dan perilaku berbagi pengetahuan.

Penelitian Azizi *et al* (2017) Penelitian ini membahas tentang kepercayaan yang telah digunakan dalam penelitian bisnis keluarga sebagian besar untuk menjelaskan kinerja perusahaan atau sebagai karakteristik bisnis keluarga. Penelitian ini juga berfokus pada konseptualisasi dan operasionalisasi kepercayaan, membahas beberapa masalah yang berkaitan dengan kepercayaan dan merupakan penelitian empiris untuk menyelidiki bagian dan isi kepercayaan dalam bisnis keluarga. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki sifat kepercayaan non-pekerja keluarga pada pemilik dan manajer keluarga mereka dalam bisnis keluarga. Jadi populasi statistik adalah semua bisnis keluarga aktif di Kota Industri Soleyman Sabahi yang memproduksi karpet. Hasil penemuan pada penelitian ini mendukung model keyakinan, keputusan, dan tindakan serta menunjukkan bahwa konten kepercayaan menentukan persepsi wali atas kepercayaan pihak lain dalam bisnis keluarga.

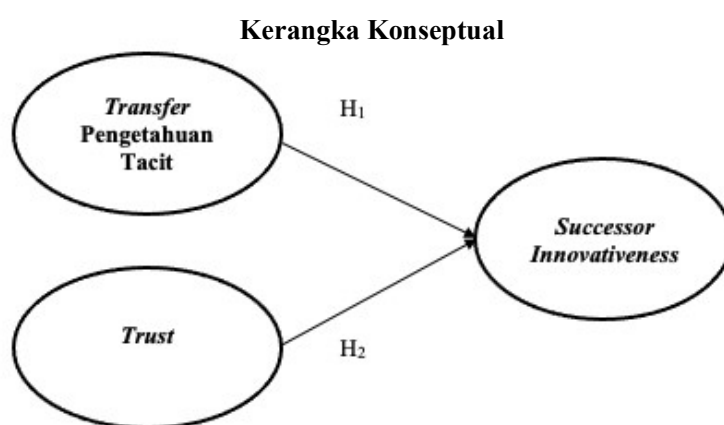
### **Hubungan Antar Variabel dan Hipotesis**

Penelitian Cavusgil (2003) menemukan bahwa kekuatan hubungan antar perusahaan mempengaruhi luasnya *transfer* pengetahuan *tacit*, luasnya *transfer* pengetahuan *tacit* berpengaruh positif terhadap kapabilitas inovasi perusahaan, kemampuan inovasi berpengaruh terhadap kinerja inovasi perusahaan, dan dalam hal interaksi ukuran perusahaan dan kekuatan hubungan, koefisien tidak signifikan, ukuran perusahaan tidak berpengaruh pada hubungan antara kekuatan hubungan dan tingkat *transfer* pengetahuan tacit. Penelitian ini juga menjelaskan bahwa semakin besar diam-diam dalam transfer pengetahuan antar perusahaan, semakin besar kapabilitas inovasi perusahaan. Hasil.

Penelitian ini serupa dengan hasil penelitian Letonja *et al* (2012) menemukan bahwa transfer pengetahuan *tacit* berpengaruh terhadap *successor innovativeness*.

**H<sub>1</sub> : Transfer pengetahuan tacit berpengaruh signifikan terhadap *successor innovativeness*.**

Penelitian Afsar *et al* (2020) menemukan bahwa keterlibatan kerja dan kepercayaan berpengaruh terhadap inovasi. Penelitian ini menjelaskan bahwa kepercayaan cenderung untuk memungkinkan lebih banyak pembelajaran melalui pekerjaan karena individu merasa bahwa mereka mendapat dukungan dan dorongan untuk mengambil resiko dan mencoba hal-hal atau inovasi baru. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Bunderson dan Sutcliffe (2003) yang menemukan bahwa kepercayaan dapat meningkatkan perilaku kerja yang inovatif bagi individu maupun kelompok. **H<sub>2</sub> : Trust berpengaruh signifikan terhadap *successor innovativeness*.**



**Gambar 1. Kerangka Konseptual**

## METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan penelitian ini bersifat kuantitatif. Menggunakan data primer dan sekunder. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuisioner yang disebarakan secara langsung, pengukuran kuisioner menggunakan skala *Likert* dan dianalisis secara statistik menggunakan metode analisis regresi linier berganda. Populasi dalam penelitian ini adalah anggota komunitas UC *family business* angkatan 9 berjumlah 102 orang.

### Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode regresi linear berganda yang di olah menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS.

**Tabel 1. Definisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi Operasional Variabel	Indikator	Sumber
<b>Transfer Pengetahuan Tacit</b>	Transfer pengetahuan tacit memberikan kontribusi yang signifikan bagi perusahaan untuk mengembangkan kemampuan inovasi yang hebat	1. Ikut serta dalam pertemuan mitra 2. Keterlibatan dalam proses pengambilan keputusan 3. Keterlibatan dalam proses strategis 4. Sering melakukan mentoring atau konektivitas bersama	Carbera-Suarez <i>et al.</i> (2001, dalam Letonja dan Duh, 2016)

		orang tua	
<b>Trust</b>	Keadaan psikologis yang terdiri dari niat untuk menerima seseorang dan terdapat harapan positif dari niat atau perilaku orang lain  keyakinan ( <i>cognitive element</i> ), perasaan ( <i>affective element</i> ), dan niat untuk bertindak ( <i>behaviors</i> ).	1. Berkoordinasi 2. Berkomunikasi	Afsar <i>et al</i> (2015)
<b>Successor Innovativeness</b>	Kemampuan dan pengetahuan individu yang diperlukan untuk secara efisien meningkatkan kemampuan management perusahaan dalam penggunaan teknologi, penciptaan produk baru dan atau penciptaan proses bisnis baru	1. Menjual produk/layanan/proses sebagai hasil dari pengetahuan dan pengembangan sendiri 2. Peningkatan produk/layanan.	Letonja <i>et al</i> (2012)

## ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

### Analisis Data

#### Uji Validitas dan Reliabilitas

Hasil uji validitas menunjukkan hasil uji validitas yang menunjukkan item pernyataan pada variabel penelitian. Seluruh item pernyataan dinyatakan valid yang dilihat atau diukur dari nilai signifikansi dibawah 0,05. Hasil uji reliabilitas, menunjukkan bahwa semua variabel penelitian memiliki nilai *cronbach alpha* > 0,6, maka semuanya dinyatakan reliabel.

#### Uji Asumsi Klasik

##### Uji Normalitas

Berdasarkan uji normalitas, dari hasil uji *Klomogrov – Smirnov* menunjukkan nilai signifikansi dari penelitian ini > 0,05, yaitu 0,213 sehingga dapat disimpulkan bahwa *residual* terdistribusi secara normal. *Unstandardized coefficients* memiliki makna bahwa jarak antara data satu dengan data lain tidak terlalu jauh atau *extreme*.

##### Uji Multikolinearitas

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas menunjukkan nilai *tolerance* semua variabel lebih dari 0,100 dan nilai VIF (*Varian Inflation Factor*) kurang dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independen.

##### Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan nilai signifikansi variabel *transfer* pengetahuan *tacit* ( $X_1$ ), *trust* ( $X_2$ ) lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada variabel seluruh variabel tersebut.

#### Analisis Regresi Linier Berganda

Hasil perhitungan persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$Y = 0.159 + 0,275 X_1 + 0,470 X_2 \text{ Keterangan:}$$

$Y = \text{Successor Innovativeness}$

$X_1 = \text{Transfer Pengetahuan Tacit}$

$X_2 = \text{Trust}$

### Uji F

Uji F pada penelitian ini memiliki signifikansi sebesar 0,000. Maka, dapat disimpulkan semua variabel independen berpengaruh signifikan secara simultan terhadap variabel dependen penelitian

### Uji t

Seluruh variabel bebas pada uji t memiliki nilai signifikansi  $\leq 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen berpengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel dependen penelitian.

### Koefisien Korelasi (R) dan Koefisien Determinasi ( $r^2$ )

Nilai R atau nilai koefisien korelasi sebesar 0,711 atau 71,1% mengartikan bahwa hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen memiliki hubungan yang cukup kuat karena nilai tersebut tidak mendekati 0. Nilai  $R^2$  atau nilai koefisien determinasi menunjukkan angka 0,509 atau 50,9% mengartikan bahwa persentase pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 50,9% sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini

### Pembahasan

Berdasarkan hasil dari uji regresi linier berganda pada variabel *transfer pengetahuan tacit* dapat dilihat bahwa hasil koefisien regresi menunjukkan bahwa variabel tersebut memiliki pengaruh terhadap *successor innovativeness*. Variabel *transfer pengetahuan tacit* memiliki beberapa indikator yaitu ikut serta dalam pertemuan mitra, keterlibatan dalam proses pengambilan keputusan, keterlibatan dalam proses strategis, dan sering melakukan mentoring atau konektivitas bersama orang tua. Hasil uji t pada variabel *transfer pengetahuan tacit* memberikan hasil bahwa variabel memiliki pengaruh secara signifikan terhadap *successor innovativeness*. Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Cavusgil (2003) dimana penelitian tersebut menyatakan bahwa *transfer pengetahuan tacit* memiliki pengaruh terhadap *successor innovativeness*. Pandangan yang sama juga dinyatakan oleh Letonja *et al* (2012) dimana penelitian ini menyimpulkan bahwa *transfer pengetahuan tacit* memiliki pengaruh terhadap *successor innovativeness*. Maka penelitian ini juga memperkuat penelitian terdahulu terkait dengan pengaruh *transfer pengetahuan tacit* terhadap *successor innovativeness*.

Berdasarkan hasil dari uji regresi linier berganda pada variabel *trust* dapat dilihat bahwa hasil koefisien regresi menunjukkan bahwa variabel tersebut memiliki pengaruh terhadap *successor innovativeness*. Variabel *trust* memiliki beberapa indikator yaitu berkoordinasi dan berkomunikasi. Hasil uji t pada variabel *trust* memberikan hasil bahwa variabel memiliki pengaruh secara signifikan terhadap *successor innovativeness*. Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Afsar *et al* (2020) dimana penelitian tersebut menyatakan bahwa *trust* memiliki pengaruh terhadap *successor innovativeness*. Pandangan yang sama juga dinyatakan oleh Sutcliffe (2003) dimana penelitian ini menyimpulkan bahwa *trust* memiliki pengaruh terhadap *successor innovativeness*. Maka penelitian ini juga memperkuat penelitian terdahulu terkait dengan pengaruh *trust* terhadap *successor innovativeness*.

## Implikasi Penelitian

Tabel 2. Implikasi Penelitian

Variabel	Sesudah Penelitian
<i>Transfer</i> pengetahuan <i>tacit</i> (X <sub>1</sub> )	<p>Implikasi hasil penelitian ini memberikan saran kepada generasi sebelumnya atau orang tua dengan generasi penerus dalam upaya meningkatkan keberhasilan dalam <i>transfer</i> pengetahuan <i>tacit</i> untuk memberikan banyak kesempatan interaksi dengan rekan bisnis generasi sebelumnya atau orang tua seperti melakukan transaksi bisnis, atau meeting.</p> <p>Berdasarkan hasil dari uji regresi linier berganda pada variabel <i>transfer</i> pengetahuan <i>tacit</i> dapat dilihat bahwa hasil koefisien regresi menunjukkan bahwa variabel tersebut memiliki pengaruh terhadap <i>successor innovativeness</i> sebesar 27,9%. Sehingga manajemen perusahaan dalam arti generasi penerus dan generasi senior perlu adanya konektivitas dengan melakukan keterlibatan dalam pertemuan dengan mitra bisnis, keterlibatan dalam proses pengambilan keputusan, keterlibatan dalam proses strategis, dan sering melakukan mentoring atau konektivitas bersama orang tua.</p>
<i>Trust</i> (X <sub>2</sub> )	<p>Pada implikasi hasil penelitian variabel <i>trust</i> atau kepercayaan, peneliti memberikan saran bahwa untuk meningkatkan kepercayaan generasi sebelumnya atau orang tua dengan generasi penerus diharapkan orang tua dapat memberikan kepercayaan anak atau penerus untuk mengambil keputusan, menyampaikan ide atau pendapat, dan memimpin rapat dalam menyampaikan informasi strategis yang dilakukan perusahaan.</p> <p>Berdasarkan hasil dari uji regresi linier berganda pada variabel <i>trust</i> dapat dilihat bahwa hasil koefisien regresi menunjukkan bahwa variabel tersebut memiliki pengaruh terhadap <i>successor innovativeness</i> sebesar 47%. Sehingga manajemen perusahaan dalam arti generasi penerus dan generasi senior perlu adanya koordinasi dan integrasi yang tinggi dengan menjalin kerjasama yang baik antara orang tua dan anak, serta mengkomunikasikan secara terbuka pada penafsiran pesan dalam penanganan kegiatan di perusahaan.</p>

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Kualitas produk memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli ulang. Harga memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap minat beli ulang.

### Saran dan Keterbatasan Saran Bagi Perusahaan Keluarga Mahasiswa Universitas Ciputra

Pada penelitian ini perusahaan keluarga mahasiswa Universitas Ciputra diharapkan dapat lebih memperhatikan *transfer* pengetahuan *tacit* dan *trust* dengan semaksimal mungkin sebagai bentuk strategi untuk meningkatkan *successor innovativeness* serta sebagai pertimbangan pengambilan keputusan pada perusahaan.



### Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Saran yang disampaikan bagi peneliti selanjutnya adalah, peneliti selanjutnya diharapkan dapat mempertimbangkan untuk memperluas lingkup sampel ke perusahaan lainnya seperti perusahaan *non family business*. Serta memperdalam penelitian maupun menambah variabel lain yang masih berkaitan untuk diteliti.

### Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan penelitian ini yaitu objek penelitian hanya di fokuskan pada responden anggota komunitas UC *family business* angkatan 9 berjumlah 102 orang sedangkan komunitas UC *family business* memiliki anggota lebih banyak dari pada jumlah tersebut.

## REFERENSI

- Cavusgil, S. Tamer., Calantone, Roger J., Zhao, Yushan. (2003). Tacit knowledge transfer and firm innovation capability. *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 18 Iss pp. 6-21
- Hostle, J. Scott., Fields, Dail. (2010). Trust and tacit knowledge sharing and use. *Journal Of Knowledge Management*. Vol. 14, No,1
- Levin, Daniel Z., Cross, Rob. (2004). The Strength of Weak Ties You Can Trust: The Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer. *Journal Management Science*. Vol.50, No.11
- Letonja, Marina., Duh, Mojca. (2015). Knowledge transfer in family business and its effects on the innovativeness of the next family generation. *Journal Knowledge Management Research & Practice*, 213-224.

## LAMPIRAN

Tabel 3. Hasil Uji Validitas

Variabel	Pearson Correlation	Nilai sig. (2-tailed)	Kesimpulan
<i>Transfer Pengetahuan Tacit (X<sub>1</sub>)</i>			
X1.1	0.750	0.000	Valid
X1.2	0.668	0.000	
X1.3	0.793	0.000	
X1.4	0.849	0.000	
X1.5	0.713	0.000	
X1.6	0.780	0.000	
X1.7	0.767	0.000	
X1.8	0.687	0.000	
<i>Trust (X<sub>2</sub>)</i>			
X2.1	0.773	0.000	Valid
X2.2	0.725	0.000	
X2.3	0.718	0.000	
X2.4	0.732	0.000	
<i>Successor Innovativeness (Y)</i>			
Y <sub>1</sub>	0.828	0.000	Valid
Y <sub>2</sub>	0.788	0.000	
Y <sub>3</sub>	0.798	0.000	
Y <sub>4</sub>	0.795	0.000	

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 4. Hasil Uji Reliabilitas**

<b>Indikator</b>	<b>Jumlah Sampel</b>	<b>Cronbach's Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
<i>Transfer Pengetahuan Tacit (X<sub>1</sub>)</i>			
X <sub>1.1</sub>	102	0.900	Reliabel
X <sub>1.2</sub>	102		
X <sub>1.3</sub>	102		
X <sub>1.4</sub>	102		
X <sub>1.5</sub>	102		
X <sub>1.6</sub>	102		
X <sub>1.7</sub>	102		
X <sub>1.8</sub>	102		
<i>Trust (X<sub>2</sub>)</i>			
X <sub>2.1</sub>	102	0.715	Reliabel
X <sub>2.2</sub>	102		
X <sub>2.3</sub>	102		
X <sub>2.4</sub>	102		
<i>Successor Innovativeness (Y)</i>			
Y <sub>1.1</sub>	102	0.886	Reliabel
Y <sub>1.2</sub>	102		
Y <sub>1.3</sub>	102		
Y <sub>1.4</sub>	102		

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 5. Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov**

	<i>Kolmogorov-Smirnov</i>
	<b>Sig.</b>
<i>Unstandardized Coefficients</i>	0.213

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 6. Hasil Uji Multikolinearitas**

<b>Model</b>	<i>Unstandardized Coefficients</i>	<b>Keterangan</b>
	<b>VIF</b>	
<i>Transfer Pengetahuan Tacit (X<sub>1</sub>)</i>	2.931	Tidak terjadi Multikolinearitas
<i>Trust (X<sub>2</sub>)</i>	2.931	
<i>Dependent Variable: Successor Innovativeness (Y)</i>		

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 7. Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Model	Sig.	Keterangan
<i>Transfer</i> Pengetahuan Tacit ( $X_1$ )	0.563	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
<i>Trust</i> ( $X_2$ )	0.967	

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 8. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

Model	Koefisien Beta	t	Sig.	Ket
<i>(Constant)</i>	<b>0.159</b>			Signifikan
<i>Transfer</i> Pengetahuan Tacit ( $X_1$ )	0.275	2.272	0.025	
<i>Trust</i> ( $X_2$ )	0.470	3.888	0.000	
<i>Dependent Variable: Successor Innovativeness (Y)</i>				

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 9. Hasil Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>		
Model	F	Sig.
<i>Regression</i>	50.744	0.000

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 10. Hasil Uji t**

Model	t	Sig.	Ket
<i>Transfer</i> Pengetahuan Tacit ( $X_1$ )	2.272	0.025	Signifikan
<i>Trust</i> ( $X_2$ )	3.888	0.000	
<i>Dependent Variable: Successor Innovativeness (Y)</i>			

Sumber: Data diolah, 2021

**Tabel 11. Hasil Uji R dan R<sup>2</sup>**

R	R <sup>2</sup>
0,711	0,509

Sumber: Data diolah, 2021