

PENGARUH DIMENSI DARI SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL TOKO KOMPUTER DI KOTA AMBON

Zainuddin Latuconsina dan Nathalia Dessy Sariwating

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pattimura

Jl. Ir. M. Putuhena Kampus Poka-Ambon, 97233, Indonesia

ABSTRACT

The purpose of this study was to analyze the effect of information sharing, long-term relationships, collaboration, process integration, and relationship quality on operational performance in Ambon restaurants. The population in this study is a restaurant in the city of Ambon. The sampling technique used was purposive sampling, with a total of 25 respondents. Data were collected using a questionnaire as the main instrument, and the questionnaire used a Likert scale to measure respondents' answers. Partial Least Square is used to identify the effect of supply chain management dimensions on operational performance. The results showed that information sharing affected operational performance ($3,167 > 2,045$), long-term relationships affected operational performance ($2,181 > 2,045$), collaboration affected operational performance ($6,720 > 2,045$), process integration on supply operational performance was not accepted ($3,167 > 2,045$), while the quality of the relationship does not affect operational performance ($0.654 < 2,045$).

Keywords: *Information Sharing, Long-Term Relationships, Cooperation, Process Integration, Supply Chain Performance.*

JEL Classification : D83, A13, P19, F15, F19.

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang memiliki pertumbuhan ekonomi yang stabil, bahkan dalam laporan Bank Dunia yang berjudul “*Global Development Horizons 2011 Multipolarity: The New Global Economy*”, disebutkan bahwa Indonesia bersama dengan Brasil, Cina, India, Korea Selatan dan Rusia adalah penopang pertumbuhan ekonomi dunia hingga 2025 mendatang. Bank Dunia menilai lebih dari 50% pertumbuhan ekonomi dunia akan disumbangkan oleh enam negara ini. Pertumbuhan ekonomi Cina dan Korea Selatan ditopang oleh arus ekspor yang tinggi, sementara untuk Indonesia dan Brasil pertumbuhan ekonomi dipicu oleh konsumsi dalam negeri yang tinggi.

Meningkatnya pertumbuhan bisnis berimplikasi pada naiknya permintaan dari pasar terhadap produk yang diinginkan. Dengan meningkatnya permintaan pasar terhadap produk atau barang yang dibutuhkan maka sektor perindustrian dalam hal ini yang memproduksi barang dituntut untuk bisa berinovasi dalam strategi baik dalam perencanaan ataupun memproduksi barang. Tuntutan dari pasar tersebut adalah sebuah tantangan bagi perindustrian yang mau ataupun tidak mau

harus mereka hadapi sebagai sebuah jalan bagi mereka untuk tetap bertahan ataupun tergantikan.

(Ariani, Dwiyanto, 2013) menjelaskan bahwa pentingnya peran semua pihak mulai dari supplier, manufacturer, distributor, retailer, dan customer dalam menciptakan produk yang murah, berkualitas, dan cepat. Inilah yang kemudian melahirkan konsep baru yaitu *Supply Chain Management*. *Supply Chain Management* adalah perluasan dan pengembangan konsep dan arti dari manajemen logistik, yang berperan dalam mengatur arus barang antar perusahaan dan semakin berkembang menyangkut kepada hal-hal yang diperlukan oleh pelanggan. *Supply Chain Management* (manajemen rantai pasokan) adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke pelanggan (Ariani et al., 2013).

Supply Chain Management merupakan suatu pendekatan yang digunakan untuk mencapai pengintegrasian berbagai organisasi yang lebih efisien dari *supplier, manufaktur, distributor, retailer, dan customer*. Artinya barang diproduksi dalam jumlah yang tepat, pada saat yang tepat dan pada tempat yang tepat dengan tujuan mencapai *cost* dari *system* secara keseluruhan yang

minimum dan juga mencapai *senior level* yang diinginkan (Fitrianto & Sudaryanto, 2016)

Penelitian tentang *Supply Chain Management* (SCM) dilakukan oleh (Suharto & Devic, 2013) yang mengembangkan lima dimensi praktek SCM (*Strategic Supplier Partnership, Customer Relationship, Information Sharing, Level of information quality dan Postponement*) dan menguji hubungan antara praktek SCM terhadap keunggulan kompetitif dan kinerja perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktek SCM yang semakin baik berpengaruh positif terhadap peningkatan keunggulan kompetitif dan meningkatkan kinerja perusahaan. Selain itu keunggulan kompetitif berpengaruh langsung terhadap kinerja Operasional.

(J. Rachbini, 2019) menjelaskan bahwa pembagian informasi tidak berpengaruh terhadap *performance*, tetapi *Relationship* berpengaruh positif terhadap *performance*. (Huda et al., 2018) aliran informasi tidak berpengaruh terhadap kinerja. (J. Rachbini, 2019), *Supply Chain Management* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Dengan semakin pentingnya penerapan SCM pada perusahaan, maka ingin digali lebih dalam mengenai *Supply Chain Management* yang mempengaruhi peningkatan kinerja operasional.

Saat ini merupakan era digitalisasi dan tidak dapat dipungkiri bahwa fungsi komputer di bidang bisnis maupun akademis memiliki peranan yang sangat penting. Dalam bidang bisnis, komputer berperan untuk meningkatkan kinerja operasional perusahaan. Sedangkan akademis, komputer berperan dalam membantu menyelesaikan tugas-tugas yang diberikan oleh guru atau dosen, dan lain-lain. Dalam perkembangannya komputer tidak hanya terdiri atas komputer desktop atau yang lebih dikenal dengan sebutan PC (*Personal Computer*) dengan menggunakan daya listrik 220 volt, akan tetapi komputer sekarang ada yang lebih praktis dan bisa *mobile* dengan menggunakan *rechargeable notebook* atau lebih dikenal dengan sebutan laptop. Adanya laptop memungkinkan para pengguna untuk bisa menggunakan komputer dimanapun.

Laptop pertama kali ditemukan oleh Alan Kay pada saat itu bertujuan untuk membuat komputer agar dapat dibawa tanpa memerlukan kabel dan berukuran kecil. Sampai saat ini telah banyak perkembangan dan inovasi yang menghasilkan sebuah laptop yang mempunyai banyak fungsi. Bukan hanya mempunyai banyak fungsi tetapi juga mempunyai berbagai jenis ukuran dari 10 inci hingga 17 inci yang memudahkan untuk dibawa berpergian dan mengerjakan pekerjaan di lapangan tanpa memerlukan arus listrik. Sekarang banyak perusahaan yang memproduksi secara massal laptop

dengan berbagai fitur dan kecanggihan yang ditawarkan kepada pelanggan. Perusahaan itu diantaranya adalah Acer, HP (Hewlett Packard), ASUS, Toshiba, Dell, Lenovo. Perusahaan tersebut berkompetisi untuk dapat meningkatkan pangsa pasar dengan berorientasi pada pelanggan. Pelanggan cenderung memilih laptop yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Biasanya konsumen yang suka *chatting* atau word *processing* cenderung menyukai laptop dengan ukuran layar 10 inci dengan *processor* sekelas *Intel Atom*, karena mempertimbangkan faktor umur baterai, berat laptop, ukuran layar, serta beberapa fitur internal konektivitas seperti *WiFi, Bluetooth, Network Card, Modem*. Sedangkan pelanggan *gamers* dan *graphic design* akan memilih laptop yang berukuran 12 inci - 17 inci dengan mempertimbangkan *processor* dan memori dengan spesifikasi tinggi agar bisa mengimbangi perkembangan piranti, lunak dan *developing tool*. Peneliti disini akan meneliti salah satu produsen komputer yaitu Asus. Asus menjadi salah satu produsen komputer dengan penjualan notebook tertinggi di Indonesia.

LANDASAN TEORITIS

Teori Supply Chain Management

Supply Chain Management sebagai istilah bagi pengelolaan rantai pemasok dan pembeli, yang mencakup semua tahap pemrosesan dari pembelian bahan baku sampai pendistribusian barang jadi kepada konsumen akhir. *Supply Chain Management* (manajemen rantai pasokan) adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman ke pelanggan. Tujuannya adalah untuk membangun sebuah rantai pemasok yang memusatkan perhatian untuk memaksimalkan nilai bagi pelanggan. Kunci bagi manajemen rantai pasokan yang efektif adalah menjadikan para pemasok sebagai “mitra” dalam strategi perusahaan untuk memenuhi pasar yang selalu berubah (Barata, 2016). *Supply Chain Management* merupakan kegiatan pengolahan bahan mentah menjadi barang dalam proses atau barang setengah jadi dan barang jadi kemudian mengirimkan produk tersebut ke konsumen melalui sistem distribusi. Kegiatan ini mencakup fungsi pembelian yang berhubungan antara pemasok dan distributor (Huda et al., 2018). Manajemen rantai pasokan adalah perencanaan strategis dari peranan masing-masing organisasi yang terlibat disepanjang aktivitas rantai pasokan dengan tujuan untuk mengintegrasikan manajemen rantai pasokan dan permintaan. Menciptakan sistem manajemen rantai

pasokan yang efektif akan bermanfaat pada perusahaan diantara manfaat tersebut yaitu, persediaan dan biaya yang lebih efisien, meningkatnya produktivitas, pemrosesan dan pengiriman yang lebih cepat, laba yang lebih besar, dan kesetiaan pelanggan yang meningkat (Anggini, 2007) mendefinisikan manajemen rantai pasokan sebagai fokus ilmu yang mengintegrasikan dan mengelola pergerakan barang dan jasa serta informasi dalam rantai pasokan supaya responsif terhadap kebutuhan pelanggan sambil menurunkan total biaya.

Pembagian Informasi

Pembagian informasi adalah intensitas dan kapasitas perusahaan dalam interaksinya untuk saling berbagi informasi kepada partner berkaitan dengan strategi-strategi bisnis bersama. Information sharing juga memungkinkan anggota rantai pasok untuk mendapatkan, menjaga, dan menyampaikan informasi yang dibutuhkan untuk memastikan pengambilan keputusan menjadi efektif, dan merupakan factor yang mampu mempererat elemen-elemen kolaborasi secara keseluruhan oleh karena itu kemacetan industri dapat dikurangi dengan adanya information sharing (Simatupang & Sridharan dalam Yaqoub, 2012) dalam (Yun & Kurniawan, 2019)

Hubungan Jangka Panjang

(Ariani et al, 2013) mendefinisikan hubungan jangka panjang sebagai persepsi mengenai saling ketergantungan pembeli terhadap pemasok baik dalam konteks produk atau hubungan yang diharapkan akan membawa manfaat bagi pembeli dalam jangka panjang. Hubungan antara *supplier*, *customer*, dan perusahaan, harus dikelola dengan baik dan selalu ditingkatkan agar terjalin hubungan yang berkelanjutan dan *supplier* ikut bertanggungjawab terhadap kualitas produk serta agar distribusi produk dari hulu ke hilir tepat pada waktunya sampai ke pengguna akhir. Maka peningkatan hubungan yang baik dalam jangka panjang serta saling adanya kepercayaan antara perusahaan, *supplier* dan *customers* sangat diperlukan agar mencapai efisiensi dalam kinerja perusahaan (Talumewo et al, 2014) prinsip dari pengelolaan hubungan jangka panjang dengan tujuan akhir yang ingin dicapai yaitu profitabilitas perusahaan yang diperoleh secara terus menerus melalui hubungan yang saling menguntungkan sehingga diharapkan tercipta hubungan jangka panjang yang konsisten dan berkesinambungan.

Kerjasama

(Fitrianto & Sudaryanto, 2016) mengatakan, kerjasama merupakan salah satu *alternative* yang terbaik dalam melakukan *supply chain management* yang optimal. Alasannya karena diantara organisasi atau perusahaan yang berada pada jaringan *supply chain management*, sudah pasti memerlukan sistem informasi yang akurat, dan lancar serta memerlukan kepercayaan antara peserta pengadaan barang dan jasa. Semua itu tidak akan bisa tercapai tanpa adanya kerjasama yang baik. Adanya kerjasama dengan *supplier* yang dapat diandalkan diharapkan akan menghasilkan pengertian dan pemahaman yang baik akan kebutuhan dan keperluan masing-masing pihak (Huda et al, 2018).

(Hakim, 2018) menyatakan dengan adanya kerjasama dengan *supplier* yang baik akan kebutuhan yang dapat diandalkan serta diharapkan dapat menghasilkan pemahaman dan pengertian yang baik akan keperluan dari masing-masing pihak sehingga dapat meningkatkan profitabilitas dari perusahaan itu sendiri. Kualitas hubungan dapat diukur dengan menggunakan dimensi-dimensi pengukuran yang digunakan yaitu kepercayaan (*trust*) dan kejujuran (*fairness*) sebagai dimensi-dimensi pengukuran kualitas dari suatu hubungan kerjasama (Bujang 2007).

Teori Proses Integrasi

Suatu integrasi harus dicapai oleh organisasi atau perusahaan yang terlibat di dalam *supply chain management* dan seluruh *supplier* pengadaan bahan. Tujuan dari *supply chain management* adalah mengintegrasikan seluruh proses operasional perusahaan mulai dari hulu (*upstreams*) dan ke hilir (*downstreams*) sampai pada pengguna akhir, melalui penyediaan produk, informasi, dan jasa guna dalam meningkatkan nilai tambah bagi konsumen dan *stakeholder* lainnya.

Sinkronisasi Keputusan

Sinkronisasi keputusan dapat didefinisikan sebagai sejauh mana anggota rantai mampu mengatur keputusan kritis pada perencanaan dan tingkat eksekusi untuk mengoptimalkan profitabilitas rantai pasokan (Simatupang & Sridharan, 2006) dalam (Zainuddin Latuconsina, 2015). Kegiatan ini meliputi penyusunan proses pengambilan keputusan bersama, termasuk penempatan hak keputusan secara mandiri dalam rangka sinkronisasi perencanaan rantai pasokan dan eksekusi yang berusaha untuk mencocokkan permintaan dengan pasokan. Cara untuk menilai sinkronisasi keputusan yang efektif

didasarkan pada efek pada respon yang akurat terhadap pemenuhan tuntutan pelanggan (yaitu. manfaat logistik) dan profitabilitas rantai pasokan (yaitu manfaat komersial)

Penyelarasan Intensif

(Rani et al., 2017) keselarasan insentif atau *incentive alignment* adalah sering tidaknya anggota rantai pasok saling berbagi kerugian, resiko dan manfaat. Indikator keselarasan insentif ini meliputi jaminan pengiriman untuk puncak permintaan, skema insentif jangka panjang untuk kualitas standar produk yang tinggi dan perjanjian dalam perubahan pemesanan.

Penyelarasan Intensif adalah sikap menghadapi permasalahan dalam memotivasi anggota yang berpartisipasi dalam menciptakan nilai yang menguntungkan seluruh anggota. Penyelarasan intensif juga meliputi aktivitas berbagi biaya, resiko, dan keuntungan antar anggota yang berpartisipasi dalam *supply chain* bisnisnya (Simatupang & Sridharan, 2008) Penyelarasan Intensif bertujuan untuk menyediakan mekanisme untuk menyetarakan kembali keuntungan dan beban bersama yang terjadi dalam proses perubahan pada *supply chain* (Simatupang & Sridharan, 2004a) dalam (Zainuddin Latuconsina 2015).

Kinerja Operasional

Kinerja adalah gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan tugas suatu organisasi dalam upaya mewujudkan sasaran, tujuan, misi & visi organisasi tersebut. Adalah sebuah kinerja operasional organisasi dikonseptualisasikan sepanjang dimensi biaya, kualitas, fleksibilitas dan pengiriman.

Menurut (Rani, 2017) merupakan hasil dari fungsi-fungsi pekerjaan atau kegiatan yang ada dalam perusahaan yang dipengaruhi faktor intern dan ekstern organisasi dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan selama periode waktu tertentu. Gambaran variabel kinerja operasional dalam penelitian ini mengambil dua aspek dari pendekatan *balanced scorecard*, yaitu perspektif proses bisnis internal dan perspektif pelanggan seperti ketersediaan barang, biaya persediaan, pembelian kembali, kualitas barang, tingkat *complain*, dan kepuasan pelanggan.

Pengukuran kinerja rantai pasok suatu perusahaan berdasarkan perspektif strategi operasi meliputi pengukuran kinerja yang berdomain sumber daya, kemampuan operasional, serta proses operasional. Mengacu pada definisi tersebut, Simatupang & Sridharan mengusulkan tiga dimensi pengukuran kinerja operasional

dalam konteks rantai pasok berdasarkan perspektif strategi operasi yakni *fulfillment*, *inventory performance*, dan *responsiveness*.

Inventory berfungsi untuk mengidentifikasi sejauh mana praktik kolaborasi perusahaan dalam jaringan rantai pasok mampu melakukan pengelolaan persediaan yang meliputi tingkat perputaran persediaan, pengurangan jumlah persediaan, dan pengurangan biaya persediaan. Selanjutnya *responsiveness* berfungsi untuk mengidentifikasi sejauh mana praktik kolaborasi perusahaan dalam jaringan rantai pasok mampu merespon permintaan konsumen yang meliputi tingkat pengurangan waktu tunggu, fleksibilitas dalam mengakomodasi permintaan, dan kepekaan terhadap permintaan konsumen.

Hubungan Variabel Antara Pembagian Informasi terhadap Kinerja Operasional

Pembagian informasi adalah sejauh mana informasi penting dikomunikasikan terhadap mitra usaha perusahaan. Tingkat pembagian informasi berkaitan dengan tingkat kepentingan dan ketepatan informasi yang dikomunikasikan ke mitra bisnis dalam rantai pasokan. Pembagian informasi merupakan salah satu faktor penting dalam implementasi manajemen rantai pasokan. Pembagian informasi merupakan salah satu dari *building blocks* yang menunjukkan hubungan yang solid antar mitra bisnis yang tergabung dalam rantai pasokan.

Penelitian yang dilakukan oleh Anatan yang mengemukakan faktor anteseden yang harus diperhatikan dalam pengelolaan rantai pasokan untuk menjamin kualitas informasi mencakup tiga hal utama yaitu : ketidakpastian lingkungan, fasilitator intra-organisasional dan hubungan inter-organisasional menyatakan bahwa *information sharing* dapat membantu perusahaan dalam memperbaiki efisiensi dan efektivitas rantai pasokan dan merupakan faktor yang paling penting untuk mencapai koordinasi yang efektif dalam rantai pasokan serta menjadi pengendali di sepanjang rantai pasokan. *Information sharing* menjamin tersedianya data tepat waktu sehingga data yang dimiliki dapat dibagikan disepanjang rantai pasokan, serta dapat merespon perubahan kebutuhan dan keinginan konsumen lebih cepat. Oleh karena itu, pemahaman faktor-faktor yang mempengaruhi *information sharing* dan kualitas informasi sangat dibutuhkan untuk menunjang kualitas dan proses pembagian informasi, dan meningkatkan kinerja operasional yang baik.

Hipotesis 1 : Pembagian Informasi berpengaruh positif terhadap Kinerja Operasional

Hubungan Variabel antara Hubungan Jangka Panjang terhadap Kinerja Operasional

Menurut Zineldin dalam (Fitrianto & Sudaryanto, 2016) kualitas sebuah hubungan merupakan fungsi dari beberapa elemen atau faktor-faktor tertentu di antaranya kooperasi, kemampuan dan kinerja karyawan termasuk manajer, sumber daya fisik, kualitas, distribusi dan penentuan harga produk, pembagian informasi, pengalaman, harapan konsumen dan kepuasan.

Hubungan antara *supplier*, *customer*, dan perusahaan, harus dikelola dengan baik dan selalu ditingkatkan agar terjalin hubungan yang berkelanjutan dan *supplier* ikut bertanggungjawab terhadap kualitas produk serta agar distribusi produk dari hulu ke hilir tepat pada waktunya sampai ke pengguna akhir. Maka peningkatan hubungan yang baik dalam jangka panjang serta saling adanya kepercayaan antara perusahaan, *supplier* dan *customer* sangat diperlukan agar mencapai efisiensi dalam kinerja operasional.

Pada prinsipnya tujuan akhir yang ingin di capai dalam pengelolaan hubungan jangka panjang adalah profitabilitas perusahaan yang di peroleh melalui hubungan terus menerus serta saling menguntungkan sehingga terciptanya hubungan jangka panjang yang konsisten dan berkesinambungan. Dari uraian di atas dapat ditarik hipotesis yaitu:

Hipotesis 2: Hubungan Jangka Panjang berpengaruh positif terhadap kinerja Operasional

Hubungan Variabel antara Kerja Sama Terhadap Kinerja Operasional

Menurut (Simatupang & Sridharan, 2006) kerja sama adalah suatu alternatif terbaik dalam mengelola rantai pasokan secara optimal. Hal ini disebabkan diantara organisasi atau perusahaan yang berada dalam jaringan manajemen rantai pasokan pasti membutuhkan kelancaran dan keakuratan sistem informasi, serta kepercayaan antar organisasi atau perusahaan pengadaan barang dan jasa.

Ketika sebuah perusahaan percaya dengan mitra kerjasamanya dan benar-benar memperlakukan mitra tersebut dengan adil, perusahaan tersebut akan memandang lebih hubungan tersebut sebagai asset strategik dan alat strategik yang akan memperkuat kemampuan bersaing perusahaan. Adanya kerjasama dengan *supplier* yang dapat diandalkan akan menghasilkan pengertian dan pemahaman yang baik akan kebutuhan dan keperluan masing-masing pihak sehingga dapat meningkatkan penghasilan perusahaan. Hal ini mendukung penelitian yang dilakukan, untuk mendapatkan kinerja yang baik melalui kerjasama,

hubungan yang baik antara kedua belah pihak mutlak diperlukan. Dan berdasarkan dari uraian diatas maka dapat dirumuskan suatu hipotesis sebagai berikut:

Hipotesis 3: Kerja Sama berpengaruh positif terhadap kinerja Operasional

Hubungan Variabel Antara Proses Integrasi terhadap Kinerja Operasional

Integrasi rantai pasokan menjadi tema utama dalam menciptakan nilai. Peningkatan produktivitas dalam rantai pasokan produk pangan dapat jika anggota rantai pasokan melakukan integrasi di jaringan rantai pasokannya. Integrasi eksternal memiliki hubungan yang signifikan dengan kinerja operasi dari jaringan manufaktur, sedangkan integrasi internal tidak berhubungan. Dari hasil penelitian tersebut integrasi eksternal memiliki hubungan yang signifikan dengan kinerja operasional. (Aziz & Dwiyanto, 2017), yang menyatakan pola integrasi *supply chain* perusahaan mencerminkan fokus operasional perusahaan dalam bersaing di dunia bisnis.

Penelitian empiris yang meneliti hubungan antara integrasi rantai pasokan dan kinerja (Simatupang & Sridharan, 2006) menyimpulkan bahwa integrasi rantai pasokan secara langsung berhubungan dengan kinerja bisnis. Juga kolaborasi internal secara langsung mempengaruhi kinerja operasional.

Hipotesis 4: Proses Integrasi berpengaruh positif terhadap kinerja Operasional

Hubungan Variabel Antara Sinkronisasi Keputusan terhadap Kinerja Operasional

Struktur utama dari sinkronisasi keputusan adalah menyediakan panduan/*framework* bagaimana cara untuk merencanakan dan mengimplementasikan proses-proses yang baik bagi tiap anggota dalam *supply chain* (Simatupang & Sridharan, 2006). Sinkronisasi keputusan didefinisikan sebagai sikap untuk memfasilitasi koordinasi pada perencanaan dan eksekusi keputusan antara anggota *supply chain* terkait.

Dalam hubungannya dengan sinkronisasi keputusan, penjabaran insentif memberikan insentif untuk memotivasi anggota rantai untuk membuat keputusan yang efektif yang memperkuat tingkat kinerja yang diinginkan. Sinkronisasi keputusan memberikan umpan balik kepada kinerja operasional mengenai bagaimana metrik kinerja memandu anggota rantai untuk membuat keputusan yang efektif. Sinkronisasi keputusan mengacu

pada pengambilan keputusan bersama dalam konteks perencanaan dan tingkat operasional.

Hipotesis 5: Sinkronisasi keputusan berpengaruh positif terhadap kinerja Operasional.

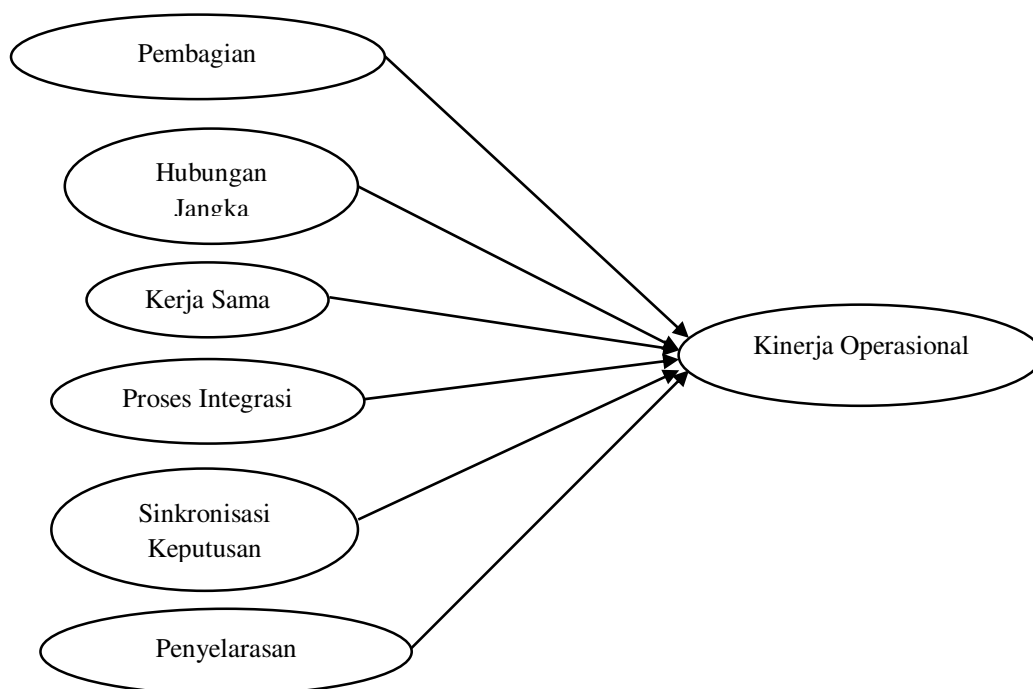
Hubungan Variabel Antara Keselarasan Intensif terhadap Kinerja Operasional

Dalam mendukung penyelarasan insentif, sinkronisasi keputusan memberikan pembedaan untuk keselarasan insentif untuk merancang skema insentif yang tepat karena anggota rantai yang berbeda bertanggung jawab untuk tingkat pengambilan keputusan yang berbeda. Akhirnya, penyelarasan intensif membantu

anggota rantai untuk melaksanakan tindakan produktif terkait dengan proses rantai pasokan terpadu seperti pengisian, transportasi, dan layanan pelanggan.

Keselaran intensif bertujuan untuk menyediakan mekanisme untuk menyetarakan kembali keuntungan dan beban bersama yang terjadi dalam proses perubahan pada *supply*. Dalam hubungannya dengan sinkronisasi keputusan, penjabaran insentif memberikan insentif untuk memotivasi anggota rantai untuk membuat keputusan yang efektif yang memperkuat tingkat kinerja operasional yang diinginkan.

Hipotesis 6: Keselarasan Intensif berpengaruh positif terhadap kinerja Operasional.



Gambar (1) Alur Fikir

METODOLOGI PENELITIAN

Populasi

Menurut (Rahmasari, 2011) populasi merupakan gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik yang serupa dan menjadi pusat perhatian seorang peneliti karena dipandang sebagai sebuah semesta penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah Toko Laptop di Kota Ambon.

Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. (Rahmasari, 2011) mengatakan bahwa sampel adalah subset dari populasi yang terdiri dari beberapa anggota populasi. Subset ini diambil karena dalam banyak kasus terdapat hal tidak mungkin kita meneliti seluruh anggota populasi, oleh karena itu diperlukannya membentuk sebuah perwakilan populasi yang disebut sampel. Pengambilan jumlah sampel ditentukan berdasarkan Roscoe (1975) dalam (Sekaran, 2006) memberikan acuan dalam pengambilan jumlah sampel, yaitu ukuran sampel lebih dari 20 dan kurang dari 500 adalah tepat untuk kebanyakan penelitian.

Metode Analisis

Partial Least Square (PLS) pertama kali dikembangkan oleh Herman O. A. Wold dalam bidang ekonometrik pada tahun 1960-an dalam (Martadisastra, 2017). PLS merupakan model analisis yang *powerful* karena dapat digunakan pada setiap jenis skala data (nominal, ordinal, interval dan rasio) serta syarat asumsi yang lebih fleksibel. PLS dapat juga dikatakan sebagai metode pendekatan PLS untuk pemodelan persamaan struktural. Dalam komunitas PLS, istilah “*Path Modeling*” lebih disukai daripada *Structural Equation Modeling*. Meskipun demikian, kedua istilah tersebut dapat ditemukan dalam literatur PLS.

PLS tidak mengasumsikan data harus mengikuti suatu distribusi tertentu, misal berdistribusi normal. Pendekatan PLS merupakan *distribution free* serta ukuran sampel yang fleksibel. PLS dapat juga digunakan ketika landasan teori model adalah tentatif atau pengukuran setiap konstruk laten masih baru (Yamin dan Kurniawan, 2009). PLS berbasis varian yang didesain dengan tujuan

prediksi. Hal ini menjadi konsep awal yang harus menjadi landasan bagi para peneliti. Fokus utama dari PLS adalah memaksimalkan varian konstruk endogen yang mampu dijelaskan oleh konstruk eksogen atau mengidentifikasi konstruk yang mampu memaksimalkan kekuatan prediksi model. (Waters, 2009) menyebutkan PLS dapat juga digunakan untuk tujuan *konfirmasi* (seperti pengujian hipotesis) dan tujuan eksplorasi. Tujuan utamanya adalah untuk menjelaskan hubungan antar konstruk dan menekankan pengertian tentang nilai hubungan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Kualitas Data

Uji kualitas data meliputi realibilitas dan uji validitas. Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai *composite reliability* yang dihasilkan dengan perhitungan PLS untuk masing-masing konstruk. Nilai suatu konstruk dikatakan reliabel jika memberikan nilai *composite reliability* >0,70 (Werts *et al.* 1974 dalam Imam, 2008).

Tabel (1) Hasil Uji Reliabilitas

Latent variable	Cronbach's alpha	Composite Reliability
Pembagian Informasi	0.942	0.963
Hubungan Jangka Panjang	0.827	0.897
Kerjasama	0.894	0.935
Proses Integrasi	0.875	0.923
Sinkronisasi Keputusan	0.823	0.896
Penyelarasan Insentif	0.814	0.890
Kinerja Operasional	0.898	0.936

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Konstruk pembagian informasi mempunyai nilai *composite reliability* (0,963), nilai tersebut di atas (0,70) sebagai nilai *cutoff*, maka semua pernyataan tentang pembagian informasi adalah reliabel. Konstruk hubungan jangka panjang mempunyai nilai *composite reliability* sebesar (0,897) di atas nilai *cutoff* maka semua pertanyaan tentang hubungan jangka panjang adalah reliabel. Konstruk kerjasama mempunyai nilai *composite reliability* sebesar (0,935) (di atas nilai *cutoff*) maka semua pertanyaan tentang kerjasama adalah reliabel. Konstruk kerjasama mempunyai nilai *composite reliability* sebesar (0,935) (di atas nilai *cutoff*) maka semua pertanyaan tentang kerjasama adalah reliabel. Konstruk proses integrasi mempunyai nilai *composite reliability* sebesar (0,923) (di atas nilai *cutoff*) maka semua pertanyaan tentang proses integrasi adalah reliabel. Konstruk sinkronisasi keputusan mempunyai nilai *composite*

reliability sebesar (0,896) (di atas nilai *cutoff*) maka semua pertanyaan tentang sinkronisasi keputusan adalah reliabel. Konstruk penyelarasan insentif mempunyai nilai *composite reliability* sebesar (0,890) (di atas nilai *cutoff*) maka semua pertanyaan tentang penyelarasan insentif adalah reliabel. Konstruk kinerja operasional mempunyai nilai *composite reliability* sebesar (0,890) (di atas nilai *cutoff*) maka semua pertanyaan tentang kinerja operasional adalah reliabel.

Selanjutnya, uji validitas dilakukan dengan menggunakan evaluasi model pengukuran (*outer*) yaitu dengan menggunakan *convergent validity*. *Convergent validity* dari model pengukuran dengan indikator reflektif dapat dilihat dari korelasi antara masing-masing skor indikator dengan skor konstraknya (Ghozali, 2006). Ukuran reflektif individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari (0,70) dengan konstruk yang ingin diukur.

Tabel (2) Hasil *Convergent Validity*

	Pembagian Informasi	Hubungan Jangka Panjang	Kerjasama	Proses Integrasi	Sinkronisasi Keputusan	Penyelarasan Insentif	Kinerja Operasional
PlInfo1	0.953	0.663	0.649	0.745	0.551	0.591	0.790
PlInfo2	0.953	0.800	0.692	0.614	0.594	0.678	0.790
PlInfo3	0.934	0.625	0.768	0.613	0.588	0.618	0.793
HJP1	0.692	0.860	0.649	0.484	0.543	0.552	0.704
HJP2	0.628	0.905	0.663	0.508	0.655	0.861	0.683
HJP3	0.576	0.819	0.506	0.528	0.377	0.833	0.582
KS1	0.741	0.670	0.914	0.662	0.732	0.610	0.875
KS2	0.669	0.684	0.855	0.724	0.759	0.587	0.854
KS3	0.610	0.573	0.955	0.662	0.784	0.563	0.833
PlInteg1	0.543	0.445	0.563	0.873	0.494	0.372	0.688
PlInteg2	0.590	0.485	0.658	0.909	0.556	0.442	0.789
PlInteg3	0.713	0.622	0.775	0.900	0.628	0.643	0.854
SK1	0.466	0.479	0.745	0.534	0.909	0.460	0.663
SK2	0.541	0.594	0.624	0.469	0.783	0.439	0.650
SK3	0.565	0.524	0.778	0.614	0.886	0.465	0.747
PlIns1	0.667	0.832	0.583	0.435	0.577	0.876	0.608
PlIns2	0.582	0.707	0.418	0.443	0.287	0.823	0.496
PlIns3	0.460	0.662	0.631	0.534	0.462	0.860	0.619
KO1	0.795	0.671	0.816	0.933	0.718	0.596	0.937
KO2	0.750	0.750	0.846	0.792	0.740	0.648	0.921
KO3	0.741	0.670	0.914	0.662	0.732	0.610	0.875

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Dari tabel diatas, terlihat bahwa semua indikator yang digunakan untuk mengukur semua konstruk dalam penelitian ini mempunyai kisaran korelasi lebih besar dari angka yang disarankan (0,500), hal ini menunjukkan bahwa pernyataan tentang semua konstruk dalam penelitian dapat dikatakan valid.

Pemeriksaan selanjutnya dari evaluasi *discriminant validity* adalah membandingkan nilai AVE dari setiap konstruk dengan kuadrat korelasi antar konstruk.

Tabel (3) Hasil *Discriminant Validity*

	Pembagian Informasi	Hubungan Jangka Panjang	Kerjasama	Proses Integrasi	Sinkronisasi Keputusan	Penyelarasan Insentif	Kinerja Operasional	Mean Communalities (AVE)
Pembagian Informasi	1	0.541	0.552	0.482	0.373	0.442	0.699	0.896
Hubungan Jangka Panjang	0.541	1	0.502	0.342	0.381	0.438	0.585	0.743
Kerjasama	0.552	0.502	1	0.566	0.697	0.418	0.486	0.826
Proses Integrasi	0.482	0.342	0.566	1	0.397	0.306	0.766	0.799
Sinkronisasi Keputusan	0.373	0.381	0.697	0.397	1	0.280	0.641	0.741
Penyelarasan Insentif	0.442	0.438	0.418	0.306	0.280	1	0.460	0.728
Kinerja Operasional	0.699	0.585	0.486	0.766	0.641	0.460	1	0.831
Mean Communalities (AVE)	0.896	0.743	0.826	0.799	0.741	0.728	0.831	0

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Nilai AVE untuk konstruk pembagian informasi adalah 0,896 sedangkan kuadrat korelasi konstruk pembagian informasi dengan konstruk lainnya (baris pertama dalam tabel) lebih kecil dari nilai AVE konstruk pembagian informasi. Nilai AVE untuk konstruk hubungan jangka panjang adalah 0,743 sedangkan kuadrat korelasi konstruk hubungan jangka panjang dengan konstruk lainnya (baris pertama dalam tabel) lebih kecil dari nilai AVE konstruk hubungan jangka panjang. Nilai AVE untuk konstruk kerjasama adalah 0,826 sedangkan kuadrat korelasi konstruk kerjasama dengan konstruk lainnya (baris pertama dalam tabel) lebih kecil dari nilai AVE konstruk kerjasama. Nilai AVE untuk konstruk proses integrasi adalah 0,799 sedangkan kuadrat korelasi konstruk proses integrasi dengan konstruk lainnya (baris pertama dalam tabel) lebih kecil dari nilai AVE konstruk proses integrasi. Nilai AVE untuk konstruk sinkronisasi keputusan adalah 0,741 sedangkan kuadrat korelasi konstruk pembagian informasi dengan konstruk lainnya (baris pertama dalam tabel) lebih kecil dari nilai AVE

konstruk pembagian informasi. Nilai AVE untuk konstruk penyalarsan insentif adalah 0,728 sedangkan kuadrat korelasi konstruk penyalarsan insentif dengan konstruk lainnya (baris pertama dalam tabel) lebih kecil dari nilai AVE konstruk penyalarsan insentif. Serta nilai AVE untuk konstruk kinerja operasional adalah 0,896 sedangkan kuadrat korelasi konstruk kinerja operasional dengan konstruk lainnya (baris pertama dalam tabel) lebih kecil dari nilai AVE konstruk kinerja operasional. Hasil ini menunjukkan bahwa konstruk-konstruk dalam penelitian ini memiliki *discriminant validity* yang baik.

Penilaian model dengan PLS dimulai dengan melihat *R-square* untuk setiap konstruk laten dependen. Perubahan nilai *R-square* dapat digunakan untuk menilai pengaruh konstruk laten independen tertentu terhadap konstruk laten dependen apakah mempunyai pengaruh yang substantive. Tabel berikut ini merupakan hasil estimasi *R-square* dengan menggunakan *XLSTAT PLS PM*.

Tabel (4) Nilai R Square (R^2) (Kinerja Organisasi)

R^2	F	Pr > F	Critical ratio (CR)
0.973	174.949	0.000	118.486

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Tabel di atas menunjukkan nilai R^2 konstruk kinerja operasional adalah sebesar 0,973. Semakin tinggi nilai R^2 , maka semakin besar konstruk eksogen tersebut dapat menjelaskan konstruk endogen, sehingga semakin baik persamaan struktural. Nilai R^2 konstruk kinerja organisasi sebesar 0,957 yang berarti 95,7% variance kinerja operasional dijelaskan oleh konstruk pembagian informasi, hubungan jangka panjang, kerjasama, proses integrasi, sinkronisasi keputusan, dan penyalarsan insentif sisanya sebesar 2,7% dijelaskan oleh konstruk lain di luar penelitian ini.

Tabel (5) Hasil *Inner Weights* (Kinerja Operasional)

Latent variable	Value	t	Pr > t	Hipotesis
Pembagian Informasi	0.168	3.167	0.004	Diterima

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Hipotesis 2

Hipotesis kedua (H_2) menyatakan bahwa hubungan jangka panjang berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Tabel 7 di bawah ini menunjukkan bahwa

Hipotesis 1

Hipotesis pertama (H_1) menyatakan bahwa pembagian informasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Tabel 6 di bawah ini menunjukkan bahwa pembagian informasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk pembagian informasi positif (0,168) dan signifikan pada 0,004 ($3,167 > 2,045$). Maka hipotesis 1 diterima.

hubungan jangka panjang berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk hubungan jangka panjang positif (0,149) dan signifikan pada 0,037 ($2,181 > 2,045$). Maka hipotesis 2 diterima.

Tabel (6) Hasil *Inner Weights* (Kinerja Operasional)

Latent variable	Value	t	Pr > t	Hipotesis
Hubungan Jangka Panjang	0.149	2.181	0.037	Diterima

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Hipotesis 3

Hipotesis ketiga (H_3) menyatakan bahwa kerjasama berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Tabel 8 di dibawah ini menunjukkan bahwa kerjasama

berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk kerjasama positif (0,482) dan signifikan pada 0,000 ($6,720 > 2,045$). Maka hipotesis 3 diterima.

Tabel (7) Hasil *Inner Weights* (Kinerja Operasional)

Latent variable	Value	t	Pr > t	Hipotesis
Kerjasama	0.482	6.720	0.000	Diterima

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Hipotesis 4

Hipotesis empat (H_4) menyatakan bahwa proses integrasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Tabel 9 di dibawah ini menunjukkan bahwa proses

integrasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk proses integrasi positif (0,168) dan signifikan pada 0,004 ($3,167 > 2,045$). Maka hipotesis 4 diterima.

Tabel (8) Hasil *Inner Weights* (Kinerja Operasional)

Latent variable	Value	t	Pr > t	Hipotesis
Proses Integrasi	0.326	6.688	0.000	Diterima

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Hipotesis 5

Hipotesis kelima (H_5) menyatakan bahwa sinkronisasi keputusan berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Tabel 10 di dibawah ini menunjukkan

bahwa sinkronisasi keputusan tidak berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk sinkronisasi keputusan positif (0,037) tetapi tidak signifikan pada 0,518 ($0,654 < 2,045$). Maka hipotesis 5 ditolak.

Tabel (9) Hasil *Inner Weights* (Kinerja Operasional)

Latent variable	Value	t	Pr > t	Hipotesis
Sinkronisasi Keputusan	0.037	0.654	0.518	Ditolak

Sumber: Data primer diolah, 2020.

Hipotesis 6

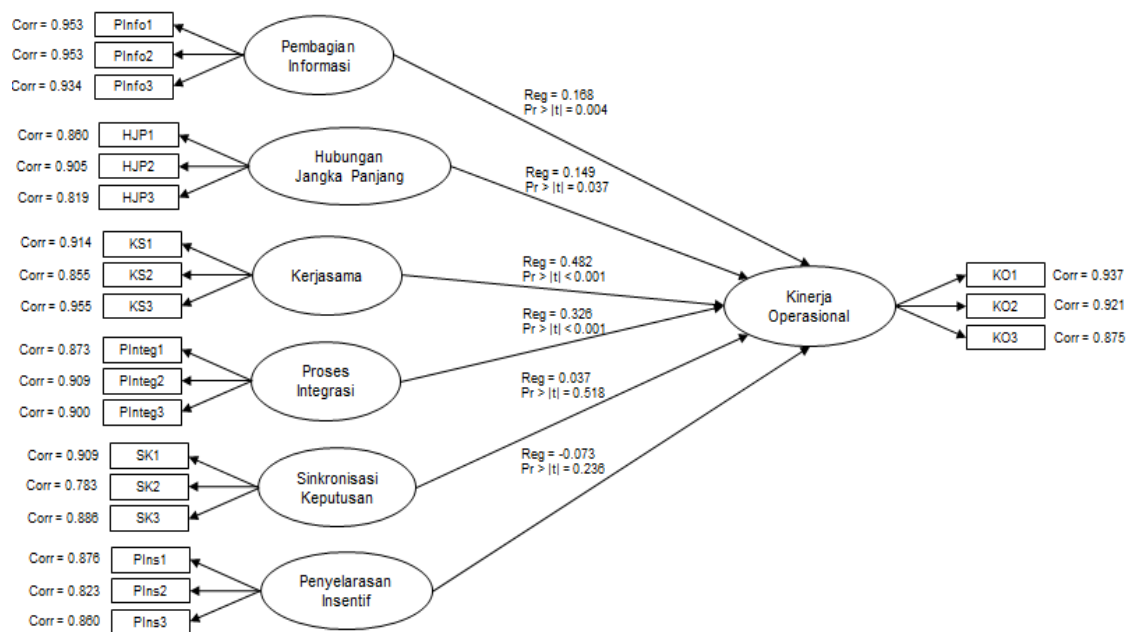
Hipotesis keenam (H_6) menyatakan bahwa penyalarsan insentif berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Tabel 11 di dibawah ini menunjukkan bahwa

penyalarsan insentif tidak berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk penyalarsan insentif negatif (-0,73) dan tidak signifikan pada 0,236 ($-1,209 < 2,045$). Maka hipotesis 6 ditolak.

Tabel (10) Hasil *Inner Weights* (Kinerja Operasional)

Latent variable	Value	t	Pr > t	Hipotesis
Penyalarsan Insentif	-0.073	-1.209	0.236	Ditolak

Sumber: Data primer diolah, 2020.



Gambar (2) Full Model

KESIMPULAN

Penelitian ini berisikan suatu model yang menguji pengaruh dimensi dari *supply chain management* terhadap kinerja operasional. Hasil pengujian SEM (*Structural Equation Modeling*) dengan menggunakan *Partial Least Square*, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Pembagian informasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk pembagian informasi positif (0,168) dan signifikan pada 0,004 ($3,167 > 2,045$).
- 2) Hubungan jangka panjang berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk hubungan jangka panjang positif (0,149) dan signifikan pada 0,037 ($2,181 > 2,045$).
- 3) Kerjasama berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk kerjasama positif (0,482) dan signifikan pada 0,000 ($6,720 > 2,045$).
- 4) Proses integrasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk proses integrasi positif (0,168) dan signifikan pada 0,004 ($3,167 > 2,045$).
- 5) Sinkronisasi keputusan tidak berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk sinkronisasi keputusan positif (0,037) tetapi tidak signifikan pada 0,518 ($0,654 < 2,045$).

- 6) Penyelarasan insentif tidak berpengaruh positif terhadap kinerja operasional. Pengaruh konstruk penyelarasan insentif negatif (-0,73) dan tidak signifikan pada 0,236 ($-1,209 < 2,045$).

DAFTAR REFERENSI

- Anggini, N. (2007). *Pengaruh Supply Chain Management Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan*. 67(6), 14–21.
- Ariani, D., Dwiyanto, B. M., & Manajemen, J. (2013). Analisis Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Kecil Dan Menengah Makanan Olahan Khas Padang Sumatera Barat). *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*, 10(2), 132–141.
- Aziz, R. T., & Dwiyanto, B. M. (2017). *Analisis Pengaruh Longterm Relation , Information Sharing , Cooperation , Integration Process Terhadap Kinerja Supply Chain Management (Studi Pada Ukm Kabupaten Gresik)*. 6, 1–13.
- Barata, C. (2016). *Pengaruh Rantai Pasokan Kolaboratif Terhadap Kinerja Operasional Perusahaan Di Yogyakarta*.
- Fitrianto, A. Y., & Sudaryanto, B. (2016). "Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Operasional Outlet (Studi Pada Counter

- Handphone Yang Terdaftar Di Pt . Multikom Indonesia Cabang Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 5, 1–11.
- Hakim, M. F. Al. (2018). *Analisis Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan Studi Kasus Pada Industri Roti Dan Kue Di Surakarta*. 4. <https://doi.org/10.1590/s1809-98232013000400007>
- Huda, M., Aminuddin, A., & Wusko, U. (2018). *Pengaruh Information Sharing, Longterm Relationship, Cooperation, Integration Dalam Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan (Survei Pada Item Pengolahan Makanan Di Kabupaten Pasuruan)*. 10, 147–162.
- J. Rachbini, W. (2019). Supply Chain Management dan kinerja perusahaan. *Journal of Business & Banking*, 7(1), 23–30. <https://doi.org/10.14414/jbb.v7i1.1463>
- Latuconsina, Z. (2015). *Pengaruh Dimensi Kolaborasi Supply Chain Terhadap Kepuasan Antar-Organisasi Serta Dampaknya Terhadap Kinerja Operasi*. IX(2).
- Martadisastra, D. S. (2017). *Kinerja Pemasok Dalam Rantai Pasokan Makanan Kemasan: Suatu Kajian Kasus Di Indonesia*. 12(1).
- Rahmasani, L. (2011). *Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja perusahaan dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada Industri Kreatif di Provinsi Jawa Tengah)*. 89–103.
- Rani, A. E. (2017). *Analisis Pengaruh Atribut Kemitraan Terhadap Kolaborasi Rantai Pasok Dan Kinerja Operasional Pada Industri Foodservice Di Surabaya*.
- Rani, A. E., Bahaji, I., & Bramanti, G. W. (2017). Analisis Pengaruh Atribut Kemitraan Terhadap Kolaborasi dan Kinerja Pada Industri Foodservice Di Surabaya. *Jurnal Sains Dan Seni ITS*, 6(2). <https://doi.org/10.12962/j23373520.v6i2.25721>
- Sekaran, U. (2006). *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Simatupang, T. M., & Sridharan, R. (2006). Benchmarking supply chain collaboration. *Benchmarking: An International Journal*, 11(5), 484–503. <https://doi.org/10.1108/14635770410557717>
- Simatupang, T. M., & Sridharan, R. (2008). Design for supply chain collaboration. *Business Process Management Journal*, 14(3), 401–418. <https://doi.org/10.1108/14637150810876698>
- Suharto, R., & Devie. (2013). Analisa Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan. *Business Accounting Review*, 1(2), 161–171.
- Talumewo, P. O. E., Kawet, I., & Pondaag, J. J. (2014). Analisis Rantai Pasok Ketersediaan Bahan Baku Di Industri Jasa Makanan Cepat Saji Pada KFC Multimart Ranotana. *Jurnal EMB-A*, Vol 2(3), h 1584-1591.
- Waters, C. D. J. (2009). Supply chain management. In *Supply Chain Management* (Issue 2001, pp. 1–12).
- Yamin dan Kumiawan. (2009). *Structural Equation Modeling: Belajar Lebih Mudah Teknik Analisis Data Kuesioner Dengan Lisrel/PLS*. Jakarta: Salemba Infotek.
- Yun, Y., & Kumiawan, A. (2019). *Pengaruh Integrasi Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Bersaing Melalui Kinerja Rantai Pasokan pada Peternak Sapi Perah*. 10(1), 29–42.

Halaman ini sengaja dikosongkan