

Original Research

Pengaruh Praktik-Praktik *Supply Chain Management* terhadap Kinerja Perusahaan pada Industri Furnitur di Palangka Raya

Hestina Pratiwi¹, Yohanes Kalvin Anggen¹, Deddy Rakhmad Hidayat^{1,*}

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Palangka Raya, Indonesia

* Korespondensi: Deddy Rakhmad Hidayat (Email: drhidayatse@gmail.com)

Diterima: 11 September 2020

Direvisi: 27 September 2020

Disetujui: 04 Oktober 2020

Abstract

This research purpose is to analyze the impact of supply chain management practices on firm performance in furniture industry of Palangka Raya. Research method deskriptif quantitative, the number of respondents was 60 people. the number of samples collected was 46 respondents. The sampling technique use judgment sampling, with criteria for the leadership of furniture industry in Palangka Raya Data collection techniques using a questionnaire with a likert scale, Data analysis techniques used descriptive statistical analysis and multiple linear regression. The analysis shows that the results of strategic supplier partnership, customer relationship, level of information sharing, quality of information sharing, postponement the partially have a significant impact on firm performance. the simultaneously supply chain management practices have a significant impact on firm performance.

Keywords

Strategic supplier partnership, customer relationship, level of information sharing, quality of information sharing, postponement, organizational performance

1. PENDAHULUAN

Persaingan di dunia bisnis yang semakin ketat serta kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi informasi saat ini juga berkembang dengan sangat pesat, tuntutan pelanggan yang juga semakin tinggi, pelanggan mulai bisa membedakan produk berdasarkan kualitasnya, bahkan orang mulai sadar bahwa kualitas produk juga tidak lepas dari kualitas bahan baku yang dikirim oleh *supplier*. Pelaku industri dituntut untuk sadar bahwa untuk menyediakan produk yang bervariasi, murah, berkualitas, dan cepat. Perbaikan di internal sebuah perusahaan manufaktur tidaklah cukup. Sehingga perusahaan manufaktur harus mampu dalam berkolaborasi dan berkoordinasi dengan semua pihak, mulai dari *supplier* yang mengolah produk setengah jadi, pabrik yang mengubah komponen dan bahan baku menjadi produk jadi, perusahaan transportasi yang mengirimkan produk jadi hingga sampai pada konsumen akhir, sehingga perusahaan diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Pujawan (2016) menjelaskan bahwa pentingnya semua pihak mulai dari *supplier*, *manufacturing*, *distributor*, *retailer*, dan *customer* dalam menciptakan produk yang murah, berkualitas, dan cepat inilah yang kemudian melahirkan konsep baru yaitu *supply chain management*.

Menurut Simchi-Levi et al. (2008) manajemen rantai pasokan adalah serangkaian pendekatan yang digunakan untuk mengintegrasikan para pemasok, produsen, gudang dan retail, secara efisien sehingga barang yang diproduksi dan didistribusikan sudah pada jumlah yang tepat, ke lokasi yang tepat, tepat waktu, dan meminimalkan biaya pengiriman tapi tetap pada pelayanan yang memuaskan. Industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku, dan/atau memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi (Undang-Undang Perindustrian Nomor 3, 2014). Menurut Haryanto (2004) furnitur adalah perlengkapan rumah yang mencakup semua barang seperti kursi, meja, dan lemari. Mebel berasal dari kata *moveable*, yang artinya bisa bergerak. Furnitur berasal dari bahasa Prancis *furniture* yang artinya perabotan rumah tangga atau ruangan. Meskipun mebel dan furnitur mempunyai arti yang berbeda, tetapi yang ditunjuk sama yaitu meja, kursi, lemari, dan seterusnya. Dalam kata lain, mebel atau furnitur adalah semua benda yang ada dirumah dan digunakan oleh penghuninya untuk duduk, berbaring, ataupun menyimpan benda kecil seperti pakaian atau cangkir. Jadi Industri furnitur atau mebel adalah industri yang mengolah bahan baku atau bahan setengah jadi dari kayu, rotan, dan

bahan baku alami lainnya menjadi produk barang jadi furniture yang mempunyai nilai tambah dan manfaat yang lebih tinggi.

Kementerian Perindustrian mencatat industri furnitur di Indonesia pada tahun 2018 mengalami perlambatan pertumbuhan hal ini erat kaitannya dengan penurunan ekspor dan kenaikan impor yang sangat berarti. Pada tahun 2018 volume ekspor furnitur turun sebesar 1,51% melanjutkan penurunan sebesar 3,10% pada tahun 2017. Sementara itu volume impor furnitur pada tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 32,35% dengan nilai impor naik sebesar 22,6% (Tabel 1).

Tabel 1. Perkembangan industri furnitur di Indonesia (2016-2018)

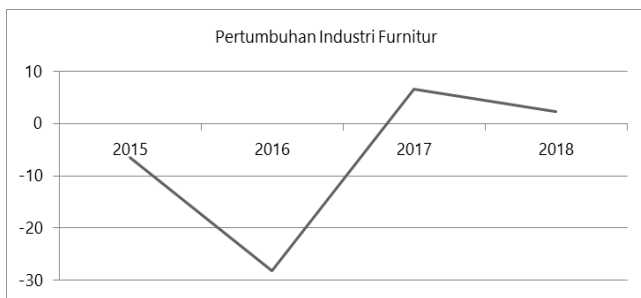
Jenis Industri	Pertumbuhan (Persen)		
	2016	2017	2018
Industri Furnitur	0,46	3,65	2,22

Sumber: Kementerian Perindustrian (2019)

Tabel 1 menunjukkan bahwa ada perlambatan pertumbuhan industri furnitur dari sebesar 3,65% pada tahun 2017 menjadi 2,22% pada tahun 2018. Turunnya ekspor dan meningkatnya impor furnitur menunjukkan belum membaiknya daya saing industri ini. Berbagai persoalan dalam negeri hingga saat ini masih dihadapi para pengusaha furnitur, terutama terkait dengan tingkat kualitas bahan baku yang datang dari supplier, ekspor sumber daya alam kayu dan masih banyaknya peraturan/ regulasi yang menghambat pengembangan industri furnitur dalam negeri.

Melambatnya pertumbuhan industri furnitur juga terjadi di Kalimantan Tengah. Pertumbuhan industri furnitur di Kalimantan Tengah disajikan pada Gambar 1.

Sumber: Biro Pusat Statistik (2019)

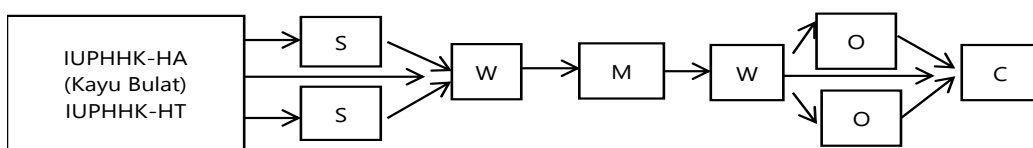


Gambar 1. Pertumbuhan Industri Furnitur di Kalimantan Tengah Tahun 2015-2018

Gambar 1 menunjukkan bahwa ada peningkatan pertumbuhan Industri furnitur pada tahun 2017 sebanyak 6,65% tetapi industri furnitur pada tahun 2018 mengalami penurunan yang hanya dalam angka 2,36%. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan konsumen terhadap Industri furnitur di Kalimantan Tengah juga menurun.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi awal pada Industri Furnitur di Palangka Raya, Industri furnitur di Palangka Raya memesan bahan baku dari daerahnya sendiri, meskipun begitu beberapa para pelaku industri furnitur menyatakan bahwa dalam memesan bahan baku dari supplier yang sesuai dengan permintaan masih memerlukan waktu 2 sampai 4 hari dan ada juga bahan baku setengah jadi yang dapat diambil langsung dari supplier pada saat pemesanan itu juga, namun jika bahan baku belum tersedia maka alternatif lain yang dilakukan adalah mencari supplier lain atau menunggu bahan baku sampai tersedia biasanya memakan waktu sampai 1 bulan. Bahan baku yang di datangkan dari supplier ada yang berupa bahan baku setengah jadi dan bahan baku mentah sesuai dengan permintaan pelaku industri furnitur. Sebelum dijual dalam bentuk furnitur yang sudah jadi, bahan baku kayu untuk furnitur ini masih banyak proses yang harus dilalui, seperti perakitan, pengeleman, penghalusan, pengecatan, penambahan busa serta plastik pembungkus sebagai tahap akhir pengemasan. Mulai dari perakitan hingga siap dijual memerlukan waktu antara 2-7 hari tergantung dengan jenis pesanan dan ketentuan semua bahan sudah tersedia serta cuaca mendukung. Industri Furnitur di Palangka Raya bukan hanya menjual barang jadi melainkan memproduksi Furnitur yang berbahan baku kayu setengah jadi maupun bahan baku kayu mentah dan saling bersaing untuk menjadi produsen yang terbaik. Rangkaian rantai pasokan industri furnitur yang ada di kota Palangka Raya disajikan pada Gambar 2.

Rangkaian SCM sebagaimana pada Gambar 2 dimulai dari kawasan izin usaha pemanfaatan hasil hutan kayu-hutan alam dan hutan tanaman yang menghasilkan kayu bulat kemudian kayu bulat tersebut diolah oleh S (Supplier) sebagai pemenuh bahan baku Industri Primer Hasil Hutan Kayu, yang kemudian bahan baku kayu bulat diolah menjadi bahan baku setengah jadi seperti kayu gergajian, kayu olahan dan papan blok kemudian sisa-sisa kayu olahan tersebut dapat di olah menjadi veneer dan plywood, kemudian bahan baku datang yang diletakkan digudang bahan W (warehouse) sebelum diproses, di data terlebih dahulu baru kemudian diproses pada tahap M (manufacturing), setelah diproses kemudian diletakkan



Gambar 2. Rangkaian supply chain management industri furnitur di Palangka Raya

kembali di gudang barang jadi W (*warehouse*), jika di toko sudah tersedia di *space* baru di pajang di toko O (*outlet*) dan C (*customer*) datang langsung ke outlet untuk membeli furnitur yang sudah jadi atau langsung dikirim ke konsumen jika sudah memesan sebelumnya. Rangkaian SCM pada industri furnitur di Palangka Raya adalah simpel tapi dalam kegiatannya memerlukan waktu yang cukup lama.

Industri ini harus didukung dengan peran strategis dengan tujuan untuk mendorong produktivitas, dapat bertahan di pasar, dapat menghadapi persaingan, ancaman, peluang pasar serta dapat meningkatkan kinerja industri furnitur di Palangka Raya. Menurut Helfert (1996) kinerja perusahaan adalah suatu tampilan keadaan secara utuh atas perusahaan selama periode tertentu, merupakan hasil atau prestasi yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya-sumber daya yang dimiliki, sedangkan kinerja perusahaan menurut Rahmasari (2011) sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam periode tertentu dengan mengacu pada standar yang ditetapkan. Kinerja perusahaan hendaknya merupakan hasil yang hendak diukur dan menggambarkan kondisi empirik suatu perusahaan dari berbagai ukuran yang disepakati. Kinerja usaha mengacu pada seberapa baik suatu perusahaan berorientasi pada pasar serta tujuan *financial*-nya.

Agar industri mampu bersaing dan memiliki kinerja yang baik serta mampu meningkatkan produktivitasnya maka perlu didukung dengan mengimplementasikan strategi, salah satunya yaitu strategi *Supply Chain Management*. Industri harus dapat merancang dan memiliki strategi *Supply Chain Management* untuk dapat mengarahkan jalannya tujuan yang ingin di capai dalam meningkatkan kinerja perusahaan, sehingga perusahaan dapat bertahan dalam persaingan. Menurut Anatan & Ellitan (2018), *supply chain management* merupakan strategi alternatif yang memberikan solusi dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan untuk mencapai keunggulan kompetitif melalui pengurangan biaya operasi dan perbaikan pelayanan konsumen dan kepuasan konsumen. Menurut Li et al, (2006) terdapat lima praktik *Supply Chain Management* termasuk diantaranya adalah *Strategic Supplier Partnership*, *Customer Relationship*, *Level of Information Sharing*, *Quality of Information Sharing* dan *Postponement* kelima praktik tersebut mencakup sisi hulu atau *upstream* (*Strategic Supplier Partnership*) dan sisi hilir atau *downstream* (*Customer Relationship*) dari sebuah rantai pasokan, aliran informasi di sepanjang sebuah rantai pasokan (*Level of Information Sharing* dan *Quality of Information Sharing*), serta proses rantai pemasok dari dalam perusahaan (*Postponement*).

Sehingga dari penjelasan permasalahan fenomena industri furnitur di atas peneliti tertarik melakukan studi pendahuluan untuk memperjelas masalah, menemukan bukti, menentukan cara yang tepat untuk menghasilkan data dan memastikan apakah benar adanya fenomena yang terjadi pada variabel yang telah ditentukan yaitu

variabel terikat kinerja perusahaan dan variabel bebas *strategic supplier partnership* (kemitraan strategik dengan pemasok), *customer relationship* (hubungan dengan pelanggan), *level of information sharing* (tingkat berbagi informasi), *quality of information sharing* (kualitas berbagi informasi) dan *postponement* (kebijakan penundaan).

Berdasarkan hasil dari studi pendahuluan yang dilakukan kepada 20 orang responden pada 20 industri furnitur yang ada di Palangka Raya, hasil analisis statistik deskriptif untuk variabel terikat kinerja perusahaan diperoleh skor rata-rata 3,10, dengan kategori cukup setuju, capaian 62%, yang artinya bahwa responden cukup setuju bahwa dalam hasil kerja yang telah dicapai selama periode tertentu dengan mengacu pada seberapa baik suatu perusahaan berorientasi pada pasar serta tujuan *financial*-nya. Kemudian pada variabel bebas, yaitu variabel *strategic supplier partnership* (kemitraan strategik dengan pemasok) diperoleh skor rata-rata sebesar 3,85, dengan kategori setuju, capaian 77%, yang artinya responden setuju bahwa dalam hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan pemasoknya untuk meningkatkan strategi dan kemampuan operasional pemasok dalam berpartisipasi terhadap perusahaan yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Pada variabel *customer relationship* (hubungan dengan pelanggan) diperoleh skor rata-rata sebesar 3,71, dengan kategori setuju, capaian 74,2%, yang artinya responden setuju bahwa dalam membangun hubungan dengan seorang pelanggan yang bertujuan untuk mengelola keluhan pelanggan, membangun hubungan jangka panjang yang baik dengan pelanggan dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Pada variabel *level of information sharing* (tingkat berbagi informasi) diperoleh skor rata-rata sebesar 3,99, dengan kategori setuju, capaian 79,8%, yang artinya responden setuju bahwa dalam tingkat berbagi informasi antar mitra usaha perusahaan berupa taktik strategis, kondisi pasar secara umum dan informasi mengenai pelanggan. Pada variabel *quality of information sharing* (kualitas berbagi informasi) diperoleh skor rata-rata sebesar 3,78, dengan kategori setuju, capaian 75,6%, yang artinya responden setuju bahwa dalam berbagi informasi yang berkualitas antar rekan bisnis sebagai bahan pengambilan keputusan. Pada variabel *postponement* (kebijakan penundaan) diperoleh skor rata-rata sebesar 3,93, dengan kategori setuju, capaian 78,6%, yang artinya responden tersebut setuju bahwa dalam kegiatan penundaan terhadap proses perpindahan material pada kegiatan operasional dari titik pertama ke titik selanjutnya pada rantai pasokan.

Pada penelitian ini alat analisis selanjutnya yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda yang berfungsi untuk melihat berapa besar kontribusi pengaruh variabel praktik-praktik *supply chain management* terhadap kinerja perusahaan pada industri furnitur di Palangka Raya. Hasil uji coba terhadap 20 responden dengan menggunakan alat analisis regresi linear berganda ditemukan bahwa variabel praktik-praktik *supply chain management* mampu memberikan kontribusi dan

mempengaruhi secara signifikan terhadap variabel kinerja perusahaan industri furnitur di Palangka Raya pada tingkat kepercayaan 95%.

Berdasarkan fenomena, bukti data dan fakta di atas yaitu seluruh variabel yang diteliti belum optimal capaiannya, karena itu perlu dilakukan penelitian lebih lanjut dengan harapan persepsi 20 orang responden dari 20 industri furnitur yang ada di Palangka Raya tersebut tidak akan jauh berbeda dengan persepsi 52 orang responden dari 52 industri furnitur yang ada di Palangka Raya sebagai sampel yang akan diteliti. Hal itu dilakukan untuk mendapatkan dan menemukan indikator/ item mana yang menyebabkan belum optimal, kemudian bertujuan mengetahui secara mendalam tentang berapa besar pengaruh variabel praktik-praktik *supply chain management* terhadap kinerja perusahaan pada industri furnitur, dengan harapan agar hasil penelitian ini dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya, selanjutnya dapat diberikan solusi pemecahan masalahnya.

2. METODOLOGI

Penelitian ini dilakukan di wilayah Kota Palangka Raya Provinsi Kalimantan Tengah dengan ruang lingkup penelitian adalah pada Industri Furnitur di Palangka Raya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik industri furnitur di Kota Palangka Raya yang terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palangka Raya. Dalam penentuan jumlah sampel menggunakan Formula Slovin dengan menetapkan *margin of error* sebesar 5% atau 0,05, jumlah populasi adalah 60 industri furnitur maka jumlah sampel: $N = 60 / 60 (0,05)^2 + 1 = 52,173$ dibulatkan menjadi 52 responden. Kemudian karena keterbatasan penelitian maka hanya dapat dikumpulkan sampel sebanyak 46 responden, (Sekaran dan Bougie, 2016) memberikan acuan umum untuk menentukan ukuran sampel lebih dari 30 dan kurang dari 500 adalah tepat untuk kebanyakan penelitian.

Pengambilan sampel menggunakan *judgment sampling* dengan kriteria pimpinan industri furnitur di Palangka Raya menggunakan kuesioner. Sugiyono (2014) menyatakan bahwa kuesioner merupakan teknik pengumpulan data untuk mengukur variabel yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pernyataan atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial sebagai bahan analisis kuantitatif maka jawaban diberi skor mulai dari sangat setuju (5), setuju (4), cukup setuju (3), tidak setuju (2), sangat tidak setuju (1) (Sugiyono, 2014). Teknik analisis data menggunakan statistik deskriptif dan regresi linear berganda.

Sarwono (2007) menyatakan bahwa analisis regresi linear berganda digunakan untuk menduga seberapa besar pengaruh variabel *strategic supplier partnership/SSP* (X_1), *customer relationship/CR* (X_2), *level of information sharing/LOS* (X_3), *quality of information sharing/QOS* (X_4) dan *postponement/POS* (X_5) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y). Sehingga persamaan regresi yang terbentuk adalah sebagai berikut:

$$Y = b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Y = Kinerja perusahaan

X_1 = *Strategic supplier partnership*

X_2 = *Customer relationship*

X_3 = *Level of information sharing*

X_4 = *Quality of information sharing*

X_5 = *Postponement*

b_1 = Koefisien regresi yang ditentukan secara empiris pada X_1

b_2 = Koefisien regresi yang ditentukan secara empiris pada X_2

b_3 = Koefisien regresi yang ditentukan secara empiris pada X_3

b_4 = Koefisien regresi yang ditentukan secara empiris pada X_4

b_5 = Koefisien regresi yang ditentukan secara empiris pada X_5

e = kesalahan estimasi

Definisi operasional yang digunakan pada penelitian ini disajikan pada Tabel 2.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang menunjukkan deskripsi karakteristik responden berdasarkan jabatan responden dapat diklasifikasikan sebagai berikut: pemilik sebanyak 40 orang responden sebesar 87% dan kategori manager sebanyak 6 orang responden sebesar 13%. Responden berdasarkan jabatan menunjukkan bahwa jabatan yang paling dominan dimiliki oleh responden adalah pemilik industri furnitur tersebut sebanyak 40 orang dengan hasil persentase sebesar 87% dari total responden sebanyak 46 orang dengan total persentase 100%. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat diklasifikasikan sebagai berikut: pria sebanyak 44 orang responden sebesar 96% dan wanita sebanyak 2 orang responden sebesar 4%. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin yang paling dominan dimiliki oleh responden pria sebanyak 44 orang dengan hasil persentase sebesar 96%.

Berdasarkan hasil penelitian yang menunjukkan deskripsi variabel adalah tampak pada variabel kinerja perusahaan (Y) menunjukkan bahwa skor rata-rata persepsi responden tentang kinerja perusahaan adalah 3,23 dengan kategori cukup setuju, yang artinya bahwa responden

Tabel 2. Definisi operasional variabel

Variabel	Definisi	Indikator Variabel
<i>Strategic supplier partnership</i> (X1) Li et al. (2006)	Hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan para pemasoknya. Konsep ini dibuat untuk mengangkat kemampuan pengelolaan dan operasional perusahaan yang berpartisipasi dalam rangka membantu mereka mencapai keuntungan yang signifikan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hubungan jangka panjang 2. Perencanaan bersama 3. Pemecahan masalah
<i>Customer relationship</i> (X2) Li et al. (2006)	Hubungan yang baik dengan pelanggan diperlukan untuk keberhasilan pada praktik <i>supply chain management</i> dengan mempertahankan loyalitas pelanggan, membedakan produk dari pesaing dan memperluas nilai pada pelanggan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keluhan pelanggan 2. Hubungan jangka panjang dengan pelanggan 3. Kepuasan pelanggan
<i>Level of information sharing</i> (X3) Li et al. (2006)	Sejauh mana cakupan pembagian informasi yang bersifat internal dan genting dikomunikasikan kepada rekan bisnis suatu perusahaan dalam suatu rantai pasokan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informasi tingkat persediaan 2. Informasi berkesinambungan 3. Relevan
<i>Quality of information sharing</i> (X4) Li et al. (2006)	Yaitu mengacu pada akurasi, ketepatan waktu, kecukupan informasi, dan kredibilitas pertukaran informasi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Akurat 2. Tepat waktu 3. Lengkap 4. Dapat diandalkan
<i>Postponement</i> (X5) Li et al. (2006)	Adalah penundaan untuk praktik pembuatan, penyediaan dan pengiriman dalam rantai pasokan yang memungkinkan perusahaan untuk lebih fleksibel dalam mengembangkan variasi produk berbeda untuk memenuhi perubahan kebutuhan konsumen dan membedakan suatu varian produk dengan pesaingnya untuk memodifikasi fungsi Permintaan.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan 2. Penyediaan 3. Pengiriman 4.
Kinerja perusahaan (Y) Khan dan Siddiqui (2018)	Merupakan tingkatan pencapaian perusahaan dalam melaksanakan kegiatan atau aktivitas yang menjadi tanggung jawabnya dalam mengoptimalkan pencapaian visi, misi dan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan yang dapat dinilai dengan cara membandingkan pencapaian dengan target atau kinerja beberapa perusahaan di industri yang sama.	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Market Share</i> 2. <i>Growth of market share</i> 3. <i>Growth of sale</i> 4. <i>Return on investment</i> 5. <i>Growth in return on investment</i> 6. <i>Profit margin on sales</i> 7. <i>Overall competitive position</i>

cukup setuju dalam hasil kerja yang telah dicapai selama periode tertentu dengan mengacu pada seberapa baik suatu perusahaan berorientasi pada pasar serta tujuan *financial*-nya dengan capaian 65%. Variabel *strategic supplier partnership* menunjukkan bahwa skor rata-rata persepsi responden adalah 3,75 dengan kategori setuju, yang artinya responden setuju bahwa dalam hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan pemasoknya untuk meningkatkan strategi dan kemampuan operasional pemasok dalam berpartisipasi terhadap perusahaan yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang diharapkan, dengan capaian 75%. Variabel *customer relationship* menunjukkan bahwa skor rata-rata persepsi responden adalah 3,77 dengan kategori setuju, yang artinya bahwa responden setuju Industri harus membangun hubungan dengan seorang pelanggan yang bertujuan untuk mengelola

keluhan pelanggan, membangun hubungan jangka panjang yang baik dengan pelanggan dan meningkatkan kepuasan pelanggan, dengan capaian 75,4%. Variabel *level of information sharing* menunjukkan bahwa skor rata-rata persepsi responden adalah sebesar 3,78 dengan kategori setuju, yang artinya bahwa responden setuju dalam tingkat berbagi informasi antar mitra usaha perusahaan berupa taktik strategis, kondisi pasar secara umum dan informasi mengenai pelanggan, dengan capaian 76%. Variabel *quality of information sharing* menunjukkan bahwa skor rata-rata persepsi responden adalah sebesar 3,94 dengan kategori setuju, yang artinya bahwa responden setuju dalam berbagi informasi yang berkualitas antar rekan bisnis sebagai bahan pengambilan keputusan, dengan capaian 79%. Variabel *postponement* menunjukkan bahwa skor rata-rata persepsi responden adalah sebesar 3,88

dengan kategori setuju, yang artinya bahwa responden setuju dalam kegiatan penundaan terhadap proses perpindahan material pada kegiatan operasional dari titik pertama ke titik selanjutnya pada rantai pasokan, dengan capaian 78%.

Hasil pengujian instrumen penelitian adalah alat untuk mengumpulkan data, agar data yang diperoleh mempunyai akurasi dan konsistensi yang tinggi, maka instrumen penelitian yang digunakan harus valid dan reliabel dalam pengujian instrumen ini digunakan uji validitas dan reabilitas.

Menurut Ghozali (2018) uji validitas dilakukan dengan uji signifikansi membandingkan nilai r_{hitung} dengan r_{tabel} untuk *degree of freedom* (df) = $n - 2$, dan $alpha$ (α) = 0,05. Validitas indikator ditentukan dengan cara membandingkan r_{hitung} yang dilihat dari nilai total item pada bagian *pearson correlation* dengan hasil perhitungan r_{tabel} . Jika r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} dan nilai positif maka butir pernyataan atau indikator tersebut dinyatakan valid. Validitas instrumen penelitian ini disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Uji Validitas Instrumen Penelitian

No Item	r_{hitung}	r_{tabel} (n=46)	Keterangan
Y.1	0,894	0,290	Valid
Y.2	0,895	0,290	Valid
Y.3	0,900	0,290	Valid
Y.4	0,933	0,290	Valid
Y.5	0,921	0,290	Valid
Y.6	0,907	0,290	Valid
Y.7	0,938	0,290	Valid
Y.8	0,836	0,290	Valid
Y.9	0,894	0,290	Valid
X1.1	0,858	0,290	Valid
X1.2	0,863	0,290	Valid
X1.3	0,836	0,290	Valid
X1.4	0,858	0,290	Valid
X2.1	0,848	0,290	Valid
X2.2	0,769	0,290	Valid
X2.3	0,715	0,290	Valid
X2.4	0,772	0,290	Valid
X2.5	0,662	0,290	Valid
X2.6	0,767	0,290	Valid
X3.1	0,761	0,290	Valid
X3.2	0,685	0,290	Valid
X3.3	0,630	0,290	Valid
X3.4	0,754	0,290	Valid
X3.5	0,739	0,290	Valid
X4.1	0,746	0,290	Valid
X4.2	0,781	0,290	Valid
X4.3	0,711	0,290	Valid
X4.4	0,786	0,290	Valid
X4.5	0,515	0,290	Valid
X5.1	0,724	0,290	Valid
X5.2	0,705	0,290	Valid
X5.3	0,824	0,290	Valid

Tabel 3 menunjukkan bahwa r_{tabel} pada $alpha$ 0,05 dan ($df = n - 2 = 46 - 2 = 44$) didapatkan nilai r_{tabel} sebesar 0,290. Dengan demikian hasil uji validitas terhadap korelasi dari tiap-tiap skor item pernyataan menunjukkan bahwa $r_{hitung} > r_{tabel}$, dan dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid. Pengujian reliabilitas dengan uji statistik *cronbach alpha* (α). Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cronbach alpha* $> 0,70$ menurut Ghozali (2018).

Selanjutnya dilakukan uji reliabilitas instrumen penelitian dan hasilnya disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Uji reliabilitas instrumen penelitian

Variabel	Cronbach Alpha	Kriteria	Keterangan
KP (Y)	0,795	0,70	Reliabel
SSP (X1)	0,830	0,70	Reliabel
CR (X2)	0,790	0,70	Reliabel
QOS (X3)	0,782	0,70	Reliabel
LOS (X4)	0,781	0,70	Reliabel
POS (X5)	0,795	0,70	Reliabel

Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai *cronbach alpha* dari setiap variabel lebih besar dari nilai 0,70. Jadi dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel penelitian reliabel.

Setelah dinyatakan valid dan reliabel, selanjutnya variabel-variabel tersebut diregresikan sehingga menghasilkan persamaan sebagai berikut:

$$Y = 0,508X_1 + 0,376X_2 + 0,347X_3 + 0,536X_4 + 0,242X_5$$

Nilai koefisien regresi untuk seluruh variabel disajikan pada Tabel 5.

Uji hipotesis secara parsial pada variabel *strategic supplier partnership/SSP* (X_1) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y) dari hasil perhitungan didapatkan nilai t_{hitung} sebesar 4,16 $> t_{tabel}$ sebesar 1,68 dan angka sig penelitian 0,00 $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, ada pengaruh signifikan secara parsial antara variabel *strategic supplier partnership/SSP* (X_1) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y). Besarnya pengaruh variabel *strategic supplier partnership/SSP* (X_1) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y) adalah 0,508 atau 50,8%. Uji hipotesis secara parsial pada variabel *customer relationship/CR* (X_2) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y) didapatkan nilai t_{hitung} sebesar 3,241 $> t_{tabel}$ sebesar 1,68 dan nilai sig penelitian 0,002 $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, ada pengaruh signifikan secara parsial antara variabel *customer relationship/CR* (X_2) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y). Besarnya pengaruh variabel *customer relationship/CR* (X_2) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y) adalah 0,376 atau 37,6%. Uji hipotesis secara parsial pada variabel *level of information sharing/LOS* (X_3) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y). Uji hipotesis secara parsial pada variabel *quality of information sharing/QOS* (X_4) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y). Uji hipotesis secara parsial pada variabel *postponement/POS* (X_5) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y)

Tabel 5. Analisis Regresi Linear Berganda

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-8,206	1,698		-4,833	,000
1 SSP (X1)	,638	,153	,508	4,160	,000
CR (X2)	,551	,170	,376	3,241	,002
LOS (X3)	,547	,170	,347	3,226	,003
QOS (X4)	,875	,187	,536	4,684	,000
POS (X5)	,373	,168	,242	2,224	,032

didapatkan nilai t_{hitung} sebesar 2,224 > t_{tabel} sebesar 1,68 dan nilai sig penelitian 0,032 < 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya, ada pengaruh signifikan secara parsial antara variabel *postponement*/POS (X₅) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y). Besarnya pengaruh variabel *postponement*/POS (X₅) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y) adalah 0,242 atau 2,42%.

Hasil analisis secara simultan pada uji hipotesis variabel praktik-praktik *supply chain management* (X) terhadap kinerja perusahaan/KP (Y) didapatkan nilai F_{hitung} sebesar 9,487 > F_{tabel} sebesar 2,44, dan nilai signifikan 0,00 < 0,05 maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya ada pengaruh signifikan secara simultan antara variabel praktik-praktik *supply chain management* (X) yang terdiri dari sub variabel yaitu *strategic supplier partnership*/SSP (X₁), *customer relationship*/CR (X₂), *level of information sharing*/LOS (X₃), *quality of information sharing*/QOS (X₄) dan *Postponement*/POS (X₅) terhadap Kinerja Perusahaan/KP (Y). Dengan demikian model regresi sudah layak dan benar. Besarnya pengaruh ialah 0,543 atau 54,3%.

Berdasarkan hasil penelitian dari jawaban persepsi responden terhadap *strategic supplier partnership* bahwa indikator hubungan jangka panjang dengan item "Industri kami mengutamakan kualitas sebagai kriteria utama dalam memilih pemasok untuk tujuan jangka panjang" merupakan item yang memiliki nilai skor rata-rata tertinggi maka perusahaan diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan dalam hal memilih pemasok untuk tujuan jangka panjang yang berguna agar terus mendapatkan kualitas kayu yang baik, seperti kekuatan dan keawetan kayu, harga kayu, tekstur serat, dan legalitas kayu yang diberikan oleh pemasok hal ini akan sangat bermanfaat bagi industri furnitur. Kemudian untuk item lainnya yaitu item "Industri kami memiliki program peningkatan kualitas yang berlangsung terus menerus yang melibatkan para pemasok inti", item pernyataan "kami melibatkan para pemasok inti dalam kegiatan perencanaan" dan item pernyataan "kami menyelesaikan permasalahan secara berkala dengan para pemasok", juga harus tetap diperhatikan agar perusahaan/industri furnitur dapat memperoleh manfaat dan keuntungan yang diharapkan.

Berdasarkan hasil penelitian dari jawaban persepsi

responden terhadap *customer relationship* bahwa indikator hubungan jangka panjang dengan pelanggan pada item pernyataan "Industri kami mengevaluasi pentingnya hubungan yang terjalin dengan para pelanggan yang dilakukan dalam kurun waktu tertentu" memiliki skor rata-rata jawaban tertinggi maka perusahaan diharapkan dapat mempertahankan dan terus mengevaluasi hubungan yang terjalin dengan pelanggan pada kurun waktu yang ditentukan oleh industri sendiri. Evaluasi ini dilakukan untuk perusahaan dapat melakukan introspeksi dalam rangka memperbaiki kualitas produk yang dihasilkan, sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta dapat mempertahankan pelanggan, agar pelanggan tetap loyal pada industri furnitur tersebut. Kemudian untuk item lainnya yaitu item "Industri kami memfasilitasi hak para pelanggan untuk memperoleh bantuan dari kami", item pernyataan "Industri kami seringkali berinteraksi dengan para pelanggan untuk membangun kepercayaan, serta standar-standar lainnya demi kepentingan kami", item pernyataan "Industri kami seringkali menentukan ekspektasi para pelanggan di kemudian hari", item pernyataan "Industri kami seringkali mengukur tingkat kepuasan pelanggan" dan item pernyataan "Industri kami seringkali mengevaluasi tingkat kepuasan pelanggan", juga harus tetap diperhatikan dan ditingkatkan agar industri furnitur di Palangka Raya dapat memperoleh manfaat dan keuntungan yang diharapkan.

Berdasarkan hasil penelitian dari jawaban persepsi responden terhadap *level of information sharing* bahwa indikator informasi berkesinambungan pada item industri kami beserta para rekan bisnis kami saling bertukar informasi yang dapat membantu pembentukan perencanaan bisnis diperoleh skor rata-rata tertinggi maka diharapkan perusahaan agar terus mempertahankan pertukaran informasi dengan rekan bisnis mengenai kegiatan bisnis seperti teknik perancangan produk dan standar-standar lainnya yang berkaitan dengan bisnis tersebut. Kemudian untuk item lainnya yaitu item pernyataan "Industri kami beserta rekan bisnis saling berbagi kabar mengenai kegiatan-kegiatan tertentu", item pernyataan "Rekan bisnis kami selalu memberikan informasi menyeluruh tentang segala

masalah yang dapat berdampak pada industri kami” dan item pernyataan “Rekan bisnis kami berbagi ilmu bisnis yang berkaitan erat dengan proses utama dalam bisnis itu sendiri dengan kami” juga masih perlu diperhatikan dan lebih ditingkatkan lagi agar kinerja perusahaan dapat meningkat, sesuai dengan harapan yang diinginkan oleh masing-masing industri furnitur di Palangka Raya.

Berdasarkan hasil penelitian jawaban persepsi responden terhadap *quality of information sharing* bahwa indikator informasi dapat diandalkan dengan item pernyataan “Pertukaran informasi antara para rekan bisnis dengan kami dilakukan dengan kadar yang pas” merupakan item kuesioner yang memiliki skor rata-rata tertinggi, perusahaan diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan pertukaran informasi, artinya informasi harus jelas serta mempunyai ketentuan yang sudah sesuai dengan norma-norma dan standar etika bisnis, informasi yang sudah sesuai dengan ketentuan yang tepat dapat bermanfaat bagi industri furnitur tersebut, karena hal ini dapat berguna untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan oleh industri furnitur di Palangka Raya dan tentunya akan terus meningkatkan kinerja perusahaan. Pada item lainnya seperti item pernyataan “Pertukaran informasi antara para rekan bisnis dengan kami bersifat akurat”, item pernyataan “Pertukaran informasi antara para rekan bisnis dengan kami dilakukan dengan tepat waktu”, item pernyataan “Pertukaran informasi antara para rekan bisnis dengan kami dilakukan secara menyeluruh”, dan item pernyataan “Pertukaran informasi antara para rekan bisnis dengan kami dapat dipercaya” juga harus diperhatikan agar kinerja perusahaan dapat meningkat.

Berdasarkan hasil penelitian jawaban persepsi responden terhadap *postponement* bahwa indikator pembuatan dan penyediaan dengan item pernyataan “Produk-produk kami dirancang menurut standar agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan pasar dalam proses perakitan” dan item pernyataan “Kami melakukan penundaan terhadap kegiatan perakitan produk akhir sampai status pemesanan dari pelanggan telah benar-benar dipastikan”, diperoleh nilai skor rata-rata tertinggi dengan total skor yang sama. Artinya bahwa masing-masing manager/pemilik industri diharapkan terus mempertahankan kebijakan penundaan dalam hal pembuatan produk, masing-masing industri dapat menyesuaikan perancangan produk yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan atau keinginan pelanggan dan masing-masing industri furnitur juga dapat menunda terlebih dahulu kegiatan perancangan produk akhir sampai dapat dipastikan bahwa pelanggan memang akan membeli produk tersebut yang sesuai dengan perencanaan, rancangan desain yang diinginkan pelanggan. Kemudian untuk item pernyataan “Kami melakukan penundaan terhadap kegiatan perakitan produk akhir hingga pendistribusian barang berhenti pada posisi paling ujung atau konsumen akhir” juga harus tetap diperhatikan dan ditingkatkan karena

memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Berdasarkan pada hasil analisis penelitian di atas bahwa praktik-praktik *supply chain management* berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, maka perusahaan diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan kinerja perusahaan yang dipengaruhi oleh praktik-praktik *supply chain management*. Selama ini berdasarkan bukti data dan fakta yang ditemukan di lapangan dari hasil studi pendahuluan masalah kinerja perusahaan memang masih belum optimal capaiannya, yang artinya belum mendapatkan perhatian yang serius dari pihak yang terkait. Maka dalam mengatasi masalah tersebut, diperlukan adanya usaha dan upaya dari pihak yang terkait atau dari pihak pemilik/manager, dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan dengan cara mengadakan perbaikan pada variabel praktik-praktik *supply chain management* yang dijalankan pada industri furnitur

4. KESIMPULAN

Dari data yang diperoleh dan hasil pembahasan pada penelitian ini diperoleh kesimpulan bahwa variabel *strategic supplier partnership/SSP* (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri furnitur di Palangka Raya. Variabel *customer relationship/CR* (X_2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri furnitur di Palangka Raya. Variabel *level of information sharing/LOS* (X_3) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri furnitur di Palangka Raya. Variabel *quality of information sharing/QOS* (X_4) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri furnitur di Palangka Raya. Variabel *Postponement/POS* (X_5) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan pada industri furnitur di Palangka Raya.

Keterbatasan penelitian pada hasil dari penyebaran kuesioner hanya didapatkan 46 responden dikarenakan ada beberapa kendala saat menyebarkan kuesioner peneliti tidak menemukan 14 industri furnitur yang berada didaftar sampel dan kendala lainnya dikarenakan penyebaran kuesioner ini dilakukan pada saat awal mula dinyatakannya Provinsi Kalimantan Tengah khususnya kota Palangka Raya masuk zona merah pandemi covid-19.

DAFTAR PUSTAKA

Anatan, L. and Ellitan, L., 2014. *Supply Chain Management: Perencanaan, Proses, dan Kemitraan*. Bandung: Alfabeta.

- Badan Pusat Statistik. (2019). *Statistik Indonesia*. Jakarta. Indonesia.
- Ghozali, I., 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25 Edisi 9, Cet. 9*. Semarang: Badan Penerbit-UNDIP.
- Haryanto, E., 2004. *Ragam Hias Kursi Kayu Tunggal Jawa Tengah Abad ke 17-20*. Bandung: ITB.
- Helfert, E.A., 1996. *Teknik analisis keuangan: petunjuk praktis untuk mengelola dan mengukur kinerja perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Kementerian Perindustrian RI. Edisi I (2019). *Analisis Perkembangan Industri*. Jakarta. Indonesia.
- Khan, A. and Siddiqui, D.A., 2018. Information sharing and strategic supplier partnership in supply chain management: a study on pharmaceutical companies of Pakistan. *Asian Business Review*, 8(3), pp.117-124.
- Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T.S. and Rao, S.S., 2006. The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *Omega*, 34(2), 107-124.
- Pujawan, I., 2016. Operations and Supply Chain Management: Toward Ten Years of Journey. *Operations and Supply Chain Management: An International Journal*, 10(1), 1-3.
- Sarwono, J., 2007. *Analisis jalur untuk riset bisnis dengan SPSS*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sekaran, U. and Bougie, R., 2016. *Research methods for business: A skill building approach*. John Wiley & Sons.
- Simchi-Levi, D., Kaminsky, P., Simchi-Levi, E. and Shankar, R., 2008. *Designing and managing the supply chain: concepts, strategies and case studies*. Tata McGraw-Hill Education.
- Sugiyono, D., 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Undang-Undang Perindustrian Nomor 3 Tahun 2014.