

**ANALISIS PENGARUH MANAJEMEN RANTAI PASOKAN TERHADAP
PERFORMA BISNIS (STUDI KASUS: PEDAGANG GROSIR MAKANAN DAN
MINUMAN DI PASIR PENGARAIAN)**

Devi Yulianti

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Performa Bisnis. Dimana variabel manajemen rantai pasokan memiliki indikator yang terdiri dari *strategic supplier partnership*, *customer relationship*, *level of information*, *quality of information*, dan *postponement*. Sedangkan variabel performa bisnis memiliki indikator yang terdiri dari kinerja keuangan dan kinerja operasional. Penelitian ini dilakukan di pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian. Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah kuesioner yang diisi oleh respondennya yaitu pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian. Pengambilan sampel sebanyak 16 responden. Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu manajemen rantai pasokan sedangkan variabel dependen adalah Performa Bisnis. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini meliputi Angka Indeks, Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Analisis Regresi Linier Sederhana, dan Pengujian hipotesis yang meliputi Uji t dan Koefisien Determinasi. Hasil analisis menggunakan Regresi Linier Sederhana dapat diketahui bahwa Variabel Manajemen Rantai Pasokan Berpengaruh Positif Terhadap Performa bisnis.

Keywords: *Manajemen Rantai Pasokan, Performa Bisnis*

PENDAHULUAN

Dalam keadaan perekonomian sekarang ini banyak terjadi persaingan diberbagai bidang kehidupan, termasuk didalamnya persaingan dalam dunia bisnis. Banyak usaha yang saling berlomba untuk mendapatkan pangsa pasar, sehingga hal ini memacu usaha untuk berusaha terus maju dalam memperbaiki bisnisnya. Disamping itu dengan adanya kemajuan teknologi, usaha dituntut pula untuk dapat mengikuti perkembangan zaman agar tidak tertinggal dengan yang lain.

Kondisi persaingan yang ketat antara para pelaku usaha, menempatkan mereka dikondisi dimana keunggulan bersaing tidak dapat dicapai dengan perbaikan internal diperusahaan. Hal tersebut memerlukan peran serta seluruh pihak dari produsen yang memproduksi barang jadi, jaringan produksi yang akan menyampaikan produk ke tangan pelanggan, sampai dengan penyedia produk dengan para pelanggan

akhir, atau yang biasanya disebut dengan manajemen rantai pasokan. Seluruh pihak yang terlibat tersebut tidak hanya dari produsen atau pemasok saja, tetapi juga melibatkan distributor, tempat penyimpanan, penjual maupun konsumen.

Manajemen rantai pasokan merupakan suatu pendekatan yang digunakan untuk mencapai pengintegrasian berbagai organisasi yang lebih efisien dari supplier, manufaktur, distributor, retailer, dan customer. Artinya barang diproduksi dari jumlah yang tepat dan pada tempat yang tepat dengan tujuan mencapai *cost* dari system secara keseluruhan yang minimum dan juga mencapai *service level* yang diinginkan. Tujuan dari manajemen rantai pasok adalah untuk memaksimalkan nilai keseluruhan yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan (biaya pemesanan, biaya penyimpanan, biaya bahan baku, biaya transportasi, dan lain – lain.

ternyata mengalami perkembangan yang sangat pesat. Serta dari tahun ketahun penduduk kota ini semakin meningkat, peningkatan yang terjadi mengakibatkan meningkatnya pula kebutuhan manusia, baik kebutuhan pokok maupun kebutuhan sekunder. Dari mulai kebutuhan tempat tinggal, kebutuhan sehari-hari sampai kebutuhan tersier semakin hari semakin meningkat. Bisa kita lihat dari pedagang grosir yang khususnya di pasir pengaraian dipilih karena dari segi geografis pasir pengaraian memiliki jaringan transportasi darat yang sangat strategis, karena menjadi titik pusat untuk berbelanja dari berbagai daerah-daerah yang kurang banyak pedagang grosirnya.

LANDASAN TEORI

Pedagang Grosir

Perdagangan grosir (*wholesaling*) semua kegiatan yang mencakup dalam penjualan barang atau jasa kepada mereka yang membeli atau menjual kembali untuk keperluan bisnis. *Distributor* disebut juga sebagai pedagang grosir berbeda dengan pengecer dalam beberapa hal. Pertama pedagang grosir tidak perlu memperhatikan promosi, dan lokasi karena mereka bukan berurusan dengan konsumen akhir melainkan berurusan dengan pelanggan bisnis. Kedua transaksi grosir biasanya lebih besar dari pada transaksi eceran, dan pedagang grosir biasanya lebih besar mencakup wilayah dagang dari pada pengecer. Ketiga adanya perbedaan pemerintah menangani pedagang grosir dan pengecer.

Manajemen Rantai Pasokan

Menurut Render dan Jay Heizer (2009), bahwa *supply chain management* (manajemen rantai pasokan) adalah sebuah pendekatan yang terintegrasi untuk memproduksi, mendapatkan dan mengirimkan produk atau jasa yang meliputi aliran uang, aliran informasi dan manajemen bahan baku.

Menurut Ariska Et Al (2016) *supply chain management* merupakan bidang kajian

yang terletak pada efisiensi dan efektivitas aliran barang, informasi dan aliran uang yang terjadi secara simultan sehingga dapat menyatukan *supply chain management* dengan pihak yang terlibat.

Tujuan dari *Supply Chain Management* menurut Lambert (2013) yaitu, pengembangan tim yang focus pada pelanggan yang menyediakan manfaat bersama dari produk dan jasa dengan bekerja sama dengan pelanggan. Menyediakan poin dari kontak untuk semua pelanggan dengan penanganan yang efisien sesuai dengan permintaan. Memenuhi 100% pesanan dari pelanggan dengan akurat dan tepat waktu.

Indikator Manajemen Rantai Pasokan

Suharto (2013) mengatakan bahwa dalam manajemen rantai pasokan yang terintegrasi terdapat proses-proses berikut ini:

a. *Strategic supplier partnership*

Merupakan suatu hubungan jangka panjang antara supplier dengan perusahaan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan operasional dan strategi perusahaan pemasok dalam berpartisipasi terhadap perusahaan yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang diharapkan.

b. *Customer Relationship*

Merupakan beberapa kumpulan praktek yang memiliki tujuan untuk mengelola keluhan pelanggan, membangun hubungan baik dalam jangka panjang dengan pelanggan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan.

c. *Level of Information sharing* (pembagian informasi)

Information sharing mengacu pada sejauh mana informasi penting dikomunikasikan terhadap mitra usaha perusahaan. Berbagi informasi kondisi pasar secara umum, memberikan informasi mengenai pelanggan dan antar mitra usaha dapat berupa taktik strategi.

d. *Quality of information sharing*

Dampak *information sharing* akan dirasakan secara signifikan sangat penting untuk mencapai keefektifan rantai pasokan

tergantung pada informasi yang dibagikan, dan kepada siapa informasi tersebut dibagikan.

d. *Postponement*

Penundaan memungkinkan organisasi untuk fleksibel dalam mengembangkan berbagai versi produk untuk memenuhi perubahan kebutuhan pelanggan, dan untuk membedakan produk atau fungsi permintaan

Performa Bisnis

Menurut Eckerson (2009) manajemen kinerja bisnis atau *business performance management* adalah sebuah pendekatan yang membantu pihak eksekutif memahami proses-proses yang dibutuhkan untuk menapai tujuan strategis dan kemudian mengukur efektivitas dari proses-proses tersebut untuk mencapai hasil yang diinginkan secara top-down. *Business performance management* juga mengacu pada proses bisnis, metodologi, metric, dan teknologi yang digunakan oleh perusahaan untuk mengukur, memonitor, dan mengelola kinerja bisnis. *Business performance management* (BPM) adalah hasil dari *Business intelligence* dan menggabungkan banyak aplikasi, teknologi dan teknik. *Business intelligence* merupakan elemen penting dari BPM. Langkah-langkah penerapan *business performance management* yaitu, *Strategize*, *Plan* (rencana), *Monitor / Analyze*, *Act/Adjust*.

Indikator Performa Bisnis

Beberapa ahli mengungkapkan bahwa ukuran performa bisnis yang digunakan dalam penelitian adalah kinerja keuangan (*finansial performance*), dan kinerja operasional (*operational performance*) (Jahanshahi Et.Al 2012)

1. Kinerja Keuangan (*finansial performance*)

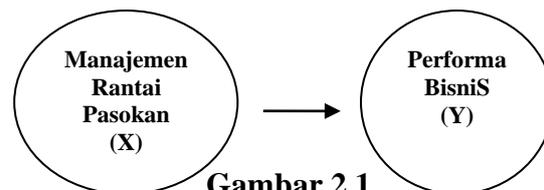
Kinerja biasanya dinilai menggunakan pengukuran berbasis data akuntansi atau data keuangan. Kekurangan dari semua pengukuran berbasis data akuntansi adalah fokusnya pada kinerja yang sudah lalu. Data dari tahun sebelumnya

sangat sedikit dapat menunjukkan potensi masa depan dari sebuah perusahaan.

2. Kinerja Operasional (*operational performance*)

Selain mengukur kinerja perusahaan berdasarkan kinerja keuangan, penting pula untuk mengukur berdasarkan kinerja non-keuangan. kinerja non keuangan ini juga dikenal sebagai kinerja operasional dimana aspek - aspeknya mampu mengukur kinerja ketika informasi yang tersedia terkait dengan peluang sudah ada, namun belum terealisasi secara keuangan. kinerja keuangan dapat diukur dengan menggunakan pengukuran misalnya peluncuran produk baru, kualitas, efektivitas pemasaran, dan kepuasan pelanggan.

Kerangka Konseptual



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

Hipotesis

“Diduga Terdapat Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Performa Bisnis”.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Pedagang Grosir Makanan Dan Minuman Pasir Pengaraian Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian. Sampel yang digunakan yaitu seluruh populasi yang ada. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif. Sedangkan sumber data yang digunakan adalah data primer. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu observasi, wawancara, dan kuesioner. Pengujian instrumen menggunakan pengukuran model skala likert dengan rentang skala 1 sampai 5 yaitu uji validitas dan uji reliabilitas. Teknik analisis data

dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, koefisien determinasi analisis regresi linier sederhana dan uji t.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Analisis Deskriptif

Menurut Sugiyono (2012:133) kriteria interpretasi skor berdasarkan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	5.100	8.998		.567	.580
Manajemen Rantai Pasokan	.251	.096	.572	2.610	.021

a. Dependent Variable: Performa Bisnis
 jawaban responden dapat ditentukan sebagai berikut, “skor maksimum setiap kuesioner adalah 5 dan skor minimum adalah 1, atau berkisar antara 20% sampai 100%, maka jarak antara skor yang berdekatan adalah 16%, ((100%-20%)/5)”. Nilai TCR pada penelitian ini untuk variabel manajemen rantai pasokan sebesar 98% dengan klasifikasi tingkat capaian responden pada kriteria sangat baik. Nilai TCR pada penelitian ini untuk variabel performa bisnis sebesar 95% dengan klasifikasi tingkat capaian responden sangat baik.

2. Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier sederhana adalah hubungan secara linear antara satu variabel Manajemen Rantai Pasokan (X) dengan variabel Performa Bisnis (Y). Model analisis kuantitatif yang akan di gunakan adalah regresi linier sederhana dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + bX + e$$

Dimana:

X = Manajemen Rantai Pasokan

Y = Performa Bisnis

a = Konstanta

b = Koefisien

e = Variabel Error

Tabel 1

Ringkasan Hasil Analisis Regresi Linier Sederhana

sumber: hasil pengolahan data SPSS,2020

Dari hasil analisis data menggunakan bantuan SPSS windows 18 didapatkan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 5.100 + 0,251 X$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif antara manajemen rantai pasokan dengan performa bisnis. Nilai koefisien (X) sebesar 5,100 artinya apabila manajemen rantai pasoka meningkat 1 poin maka performa bisnis (Y) akan meningkat sebesar 0,251.

3. Koefisien Determinasi (R²)

Menurut Ghazali (2011) untuk menentukan seberapa besar variabel *independen* dapat menjelaskan variabel *dependen*, maka perlu diketahui nilai koefisien determinasi (*Adjusted R-Square*). Adapun hasil uji determinasi *adjusted R²* adalah sebagai berikut:

Tabel 2

Hasil Uji Determinasi Adjusted R²

Model Summary

Model	R	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.572 ^a	.327	1.453

a. Predictors: (Constant), Manajemen Rantai Pasokan

sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS, 2020

Berdasarkan Tabel 2 dapat diartikan besarnya nilai korelasi/hubungan (R) yaitu 0,572. Koefisien determinasi sebesar 0,327 berarti Manajemen Rantai Pasokan mampu

mempengaruhi 32,7% Performa Bisnis. Hal ini menunjukkan masih ada 67,3% faktor atau variabel lain yang mempengaruhi Performa Bisnis yang tidak diikuti sertakan dalam penelitian.

Pengujian Hipotesis

1. Uji Parsial (Uji t)

Uji t ini dikenal dengan istilah uji

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	5.100	8.998		.567	.580
Manajemen Rantai Pasokan	.251	.096	.572	2.610	.021

a. Dependent Variable: Performa Bisnis parsial adalah pengujian untuk mengetahui pengaruh masing – masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dengan cara membandingkan antara t hitung dengan t tabel pada tingkat signifikan 5%. Apabila t hitung \geq t tabel, maka hipotesis diterima. berikut ini disajikan hasil pengujian secara parsial pada tabel 3 berikut:

Tabel 3

Hasil Uji T (Pengujian Secara Parsial)

Sumber: Hasil Pengolahan Data SPSS,2020

Berdasarkan uji t diperoleh t_{hitung} sebesar 2.610 jika dibandingkan dengan tabel sebesar 2.14479 atau nilai sig lebih kecil dari 0,05 ($0,021 < 0,05$) pada taraf signifikan 5% maka t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan manajemen rantai pasokan terhadap performa bisnis pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian.

PEMBAHASAN

Berdasarkan variabel manajemen rantai pasokan pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian memiliki skor sebesar 98% yang berada pada posisi sangat baik artinya manajemen rantai pasokan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap performa bisnis pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian.

Berdasarkan variabel performa bisnis skornya sebesar 95% artinya performa bisnis berada dalam kategori sangat baik.

Berdasarkan indikator *strategic supplier partnership* skornya sebesar 98,6% artinya indikator *strategic supplier partnership* berada dalam kategori sangat baik, berdasarkan indikator *customer relationship* dengan skor sebesar 98,6%, artinya indikator *customer relationship* berada pada kategori sangat baik, berdasarkan indikator *level of information sharing* dengan skor sebesar 98,3%, artinya indikator *level of information sharing* berada pada kategori sangat baik, berdasarkan indikator *quality of information sharing* dengan skor sebesar 98,6%, artinya indikator *quality of information sharing* berada pada kategori sangat baik, berdasarkan indikator *postponement* dengan skor sebesar 95,8%, artinya indikator *postponement* berada pada kategori sangat baik.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	5.100	8.998		.567	.580
Manajemen Rantai Pasokan	.251	.096	.572	2.610	.021

a. Dependent Variable: Performa Bisnis Berdasarkan indikator kinerja keuangan skornya sebesar 96,6%, artinya

indikator kinerja keuangan berada dalam kategori sangat baik, berdasarkan indikator kinerja operasional skornya sebesar 93,6%, artinya indikator kinerja operasional berada dalam kategori sangat baik.

Berdasarkan persamaan dari regresi linier sederhana $Y = 5.100 + 0,251X$ menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif antara manajemen rantai pasokan dengan performa bisnis. Nilai koefisien (X) sebesar 5,100 artinya apabila manajemen rantai pasokan meningkat 1 poin maka performa bisnis (Y) akan meningkat sebesar 0,251.

Hasil perhitungan regresi linier sederhana diketahui bahwa koefisien determinasi ($\text{adjusted } R^2$) yang diperoleh sebesar 0,572, hal ini berarti bahwa 32,7% variabel Manajemen Rantai Pasokan dijelaskan oleh Variabel Performa Bisnis, sedangkan sisanya 67,3% dipengaruhi variabel lain yang tidak disertakan dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil uji t didapatkan variabel manajemen rantai pasokan, nilai t_{hitung} sebesar 2.610 dengan signifikan 2.14479 karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.610 > 2.14479$) hal ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti secara parsial manajemen rantai pasokan berpengaruh secara signifikan terhadap performa bisnis pada pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian.

SIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh manajemen rantai pasokan terhadap performa bisnis pada pedagang grosir makanan dan minuman di Pasir Pengaraian, hasil penelitian menunjukkan:

Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel manajemen rantai pasokan (X) Memiliki Pengaruh Yang Signifikan Terhadap performa bisnis (Y).

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis memberikan saran bagi peneliti lain, disarankan sebaiknya menambah variabel baru sebagai variabel

independen sehingga dapat memperluas lingkup penelitian. penambahan sampel sangat disarankan agar hasil penelitian dapat lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliana, Munjiati (2016) *Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Kompetitif Dan Kinerja Perusahaan: studi kasus pada usaha kecil menengah di kabupaten bantul. Jurnal Manajemen.*
- Ariska, A. Wulansari, Gusninto, Eka, B. Wahyono, H . (2016) “*Evaluasi Kinerja Supply Chain Management (SCM) pada UD. Asri Bakery Semboro*”. Universitas Jember (Unej). Kalimantan.
- Eckerson 2009. “*BUSINESS PERFORMANCE MANAGEMENT CYCLE*”. Diambil dari: <https://sis.binus.ac.id/2014/04/29/business-performance-management-cycle/>
- Ghozali, Imam 2011 *Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. BADAN Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Heizer, J., & Render, B 2010. *Manajemen Operasi, Edisi 9 Buku 2*, Jakarta. Salemba Empat
- Heizer, Jay Dan Berry Render, 2009, *Manajemen Operasi – Manajemen Keberlangsungan Dan Rantai Pasokan*. Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat
- Jahanshin Et Al 2012, *Kinerja Keuangan, Kinerja Berbasis Pasar. Journal Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Terhadap Kinerja Perusahaan. Kecamatan Rambah Dalam Angka*. (2016-2018)
- Kotler Philip & Keller Kevin 2007. *Manajemen Pemasaran, Edisi Ke 13 Jilid 2*. Jakarta. Erlangga.
- Lambert, Douglas M, Schwieterman, Matthew A. 2013 *Supplier Relationship Management As Macro Business Process*. Supplya Chain

- Management: An Internasional Journal, Vol 17 Iss 3 Pp.337-352
- Nirmala, Widiartanto. (2016). *Information Sharing, Knowledge Sharing Dan Relation Terhadap Performance Perusahaan: studi kasus pada usaha kecil menengah mebel di Kecamatan Tahunan Kabupaten Jepara. Jurnal Adminitrasi Bisnis.*
- Sugiyono.2009. Metode Penelitian Kuantatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung, Alfabeta
- Sugiyono.2012. Metode Penelitian Kuantatif, Kualitatif Dan R&D. Bandung, Alfabeta
- Suharto, Devie (2013) *Strategic Supplier Partnership, Custumer Relationship,Information Sharing, Integration. Jurnal Management.*
- Yanuar ,Amie (2017) *Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Peforma Bisnis: Studi Kasus Pedagang Grosir Tradisional Makanan dan Minuman Ringan Tradisional di Kabupaten Banyumas. Jurnal of Management.*
- Wulandari, ria nelly., dan azhar, al. 2016. *Pengaruh supply chain management terhadap kinerja perusahaan melalui keunggulan bersaing. Journal/XXI. No. 03, universitas riau.*