

**PENGARUH SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP
KINERJA OPERASIONAL PADA TOKO SERBA ADA MULIA
GODEAN YOGYAKARTA**

SKRIPSI



Disusun Oleh :

Nama : Desy Anggitasari

Nomor Mahasiswa : 17311136

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Operasional

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2021

**PENGARUH SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA
OPERASIONAL PADA TOKO SERBA ADA MULIA GODEAN
YOGYAKARTA**

SKRIPSI

ditulis dan diajukan untuk memnuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,
Universitas Islam Indonesia

Ditulis Oleh:

Nama : Desy Anggitasari
Nomor Mahasiswa : 17311136
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Operasional

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2021

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman / sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 12 November 2021

Penulis,



Desy Anggitasari

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

**Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasional Pada
Toko Serba Ada Mulia Godean Yogyakarta**

Oleh:

Nama : Desy Anggitasari

Nomor Mahasiswa : 17311136

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Operasional

Yogyakarta, 13 November 2021

Telah disetujui dan disahkan oleh Dosen Pembimbing



(Siti Nurul Ngaini, Dra., M.M.)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL
**PENGARUH SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA
OPERASIONAL PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA TOSERBA
MULIA GODEAN)**

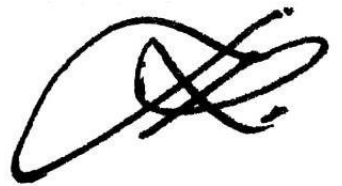
Disusun Oleh : **DESY ANGGITASARI**

Nomor Mahasiswa : **17311136**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Selasa, 14 Desember 2021

Penguji/ Pembimbing Tugas Akhir : Siti Nurul Ngaini, Dra., M.M.



Penguji : Zulian Yamit, Drs., M.Si.



Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

HALAMAN PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah dengan puji syukur kepada Allah SWT. Skripsi ini saya persembahkan untuk:

Allah SWT yang telah memberikan nikmat dan kerberkahan dalam hidup saya

Almamater tercinta, FBE UII

Bapak dan Ibu Dosen FBE UII

Ibu dan alm. Bapak tercinta

Seluruh keluarga dan teman – teman seperjuangan



HALAMAN MOTTO

“Dan janganlah kamu berputus asa dari rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus dari rahmat Allah melainkan orang – orang yang kafur.”

(Q.S Yusuf : 87)

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan lain).”

(Q.S Al – Insyirah : 7 – 8)

“Allah tidak akan membebani seseorang melainkan dengan kadar kesanggupannya.”

(Q.S Al – Baqarah : 286)

“Karena itu, ingatlah kamu kepada-Ku niscaya Aku ingat (pula) kepadamu, dan bersyukurlah kepada-Ku, dan janganlah kamu mengingkari (ni'mat)Ku”

(Q.S Al – Baqarah : 152)

“Kalau kita libatkan Allah dalam urusan kita, maka Allah sendiri yang melibatkan manusia untuk menyayangi kita.”

(Ust. Hanan Attaki)

**PENGARUH SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA
OPERASIONAL PADA TOKO SERBA ADA MULIA GODEAN
YOGYAKARTA**

Desy Anggitasari
Universitas Islam Indonesia
17311136@students.uii.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Pengaruh *Supply Chain Management* terhadap Kinerja Operasional Perusahaan (Studi Kasus pada Toserba Mulia)”. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh instrumen *supply chain management* yang meliputi *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* terhadap kinerja operasional perusahaan. penelitian ini dilakukan secara kuantitatif dan metode pengumpulan data menggunakan kuesioner. Populasi sebanyak 110 karyawan dan diambil 50 sampel karyawan sebagai responden dalam penelitian. Teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah SPSS 23. Kemudian, untuk metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji t, uji f, dan analisis regresi berganda.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa tidak adanya pengaruh positif dan signifikan *information sharing* dan *long term relationship* terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia. Sedangkan untuk *cooperation* dan *integration process* menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia.

Kata Kunci: *Information Sharing, Long Term Relationship, Cooperation, Integration Process.*

**THE INFLUENCE OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT ON COMPANY
OPERATIONAL AT MULIA DEPARTEMENT STORE GODEAN
YOGYAKARTA**

Desy Anggitasari
Universitas Islam Indonesia
17311136@students.uii.ac.id

ABSTRACT

This research is entitled “The Influence of Supply Chain Management on the Company’s Operational Performance (Case Study at Mulia Departement Store)”. This research was conducted with the aim to determine the effect of supply chain management instruments which include information sharing, long term relationship, cooperation, and integration process on the company’s operational performance. This research was conducted quantitatively and the data collection method used a questionnaire. The population is 110 employees an 50 samples of employees are taken as respondents in the study. The data processing technique used in this study is SPSS 23. Then, data processing technique used in thin study are t test, f test, and multiple regression analysis.

The results of this study indicate that there is no positive and significant effect of information sharing and long term relationship on the company’s operational performance at Mulia Departement Store. Meanwhile, the cooperation and integration process showed a positive and significant impact on the company’s operational performance at Mulia Departement Store.

Keywords: *Information Sharing, Long Term Relationship, Cooperation, Integration Process*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah rabbil'alamin. Segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan petunjuk, rahmat, dan hidayah-Nya. Dan tak lupa kita panjatkan sholawat serta salam kepada junjungan Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Serta atas ridho-Nya, segala hambatan yang penulis alami dari awal hingga akhir dalam proses penyusunan dapat terlewati dan terselesaikan. Penyusunan skripsi dengan judul **“Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasional Perusahaan”** ini disusun sebagai salah satu syarat dari akademik untuk memperoleh jenjang kesarjanaan Strata-1 pada Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

Tidak lupa penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak – pihak yang telah membantu dan memberikan dorongan dalam bentuk do'a, motivasi, dan dukungan. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. **Allah SWT** atas limpahan rahmat, karunia, dan hidayah-Nya kepada penulis hingga saat ini.

2. **Nabi Muhammad SAW** yang telah menjadi suri tauladan bagi umatnya hingga pada hari akhir nanti dan menjadi motivasi bagi penulis untuk selalu berlaku jujur dan sabar dalam mengerjakan skripsi.
3. **Bapak Prof. Fathul Wahid, St., Sc., Ph.D.**, selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
4. **Bapak Prof. Dr. Jaka Sriyana, S.E., M.Si., Ph.D.**, selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
5. **Bapak Arif Hartono, S.E., MHRM., Ph.D.**, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
6. **Ibu Siti Nurul Ngaini, Dra., MM.**, selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan waktu, ilmu, pengetahuan, arahan, bantuan, motivasi, serta dorongan yang sangat bermanfaat kepada penulis selama penelitian dan penulisan skripsi ini.
7. **Seluruh Dosen dan Staff Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia**, yang telah memberikan pengetahuan, pengalaman, dan pembelajaran yang bermanfaat bagi penulis.
8. **Karyawan dan seluruh staff Toserba Mulia**, yang telah meluangkan waktu, dan memberikan kesempatan untuk penulis melakukan penelitian disana, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada **Ibu Pujiastuti** tercinta selaku orang tua penulis yang selalu mendampingi, mendukung, memberikan motivasi, dan selalu mendoakan setiap langkah penulis untuk segala macam hal termasuk dalam proses penyusunan skripsi ini. Semoga Allah selalu memberikan kesehatan,

keberkahan, dan perlindungan untuk Ibu. Dan kepada **Alm. Bapak**, yang walaupun tidak bisa mendampingi secara langsung namun tetap menjadi semangat penulis dalam segala hal yang dilalui termasuk dalam menyelesaikan pendidikan hingga saat ini. Semoga Bapak selalu mendapat perlindungan Allah SWT.

10. **Dewi Puspita Sari**, selaku adik penulis yang telah menjadi tempat sambat, tempat meluapkan segala keluh kesah, dan semua hal lain, yang senantiasa menemani dan memberikan semangat.
11. **Seluruh keluarga besar** yang juga turut memberikan semangat, bantuan, dan segala bentuk dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan sampai saat ini.
12. **Mufi dan Rara**, selaku sahabat penulis sejak SMP yang selalu mendukung dan menjadi tempat curhat bagi penulis hingga saat ini.
13. **Sabila Sufi**, selaku teman sebangku semasa SMA yang selalu mendukung dan memberi semangat bagi penulis hingga saat ini.
14. **Aliefyan Ainaro**, selaku teman semasa SMA dan dipertemukan kembali dibangku perkuliahan di program studi yang sama dan memberi keceriaan serta saling support satu sama lain.
15. Kawan seperjuangan penulis, **Amalia, Ais, Gianti, Rosa, Pipit, Sylvania, Farah, Rachmad**, terimakasih karena selalu ada dan menjadi tempat penulis berkeluh kesah, bantuan, dan selau memberikan semangat serta motivasi bagi penulis. Pertemanan yang terjalin sejak awal perkuliahan hingga di semester akhir ini. Semoga Allah selalu melindungi kalian dimanapun kalian berada dan

melindungi setiap langkah kalian. Semoga kita semua dapat mencapai segala cita – cita yang terbaik dan mencapai kesuksesannya masing – masing. Terimakasih untuk segalanya yang telah kita lalui bersama. Love You Guys.

16. Untuk **seseorang yang penulis kenal di awal tahun 2021 (511)**, mungkin tidak secara langsung semangat yang diberikan kepada penulis tetapi secara tidak sengaja telah memotivasi penulis untuk bersemangat dalam mengerjakan skripsi. Dan banyak hal – hal yang menyadarkan penulis dan banyak perubahan yang terjadi bagi penulis untuk menjadi lebih baik. Terimakasih kepada Allah SWT telah memberi kesempatan untuk mengenalnya dan atas pengaruh positif yang dia berikan kepada penulis, semoga pertemanan ini tidak hanya berhenti sampai disini.
17. **Teman – teman Manajemen 2017** Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
18. **Semua pihak** yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah mendo'akan dan mendukung serta memberikan semangat kepada penulis.
19. Dan yang terakhir untuk seorang lelaki (**jodohku**) diluar sana yang sedang menungguku dan mungkin juga sedang berjuang dalam hidupnya. Mungkin aku mengenalmu, mungkin tidak, mungkin kita pernah bertemu, mungkin juga belum. Dan siapapun dirimu itu, semoga Allah segera mempertemukan kita diwaktu dan tempat yang terbaik menurutNya. Aamiin.
20. Dan untuk diri saya sendiri, terimakasih telah berjuang sejauh ini. Tetap semangat untuk perjalanan selanjutnya.

Dalam hal ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini mungkin masih kurang dari kata sempurna dan mohon maaf atas hal tersebut. Penulis juga berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak serta dapat menjadi acuan untuk penelitian selanjutnya. Dan semoga Allah SWT memberikan limpahan rahmat, karunia, serta balasan bagi pihak – pihak yang membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini.

Yogyakarta, 12 November 2021



Penulis,

Desy Anggitasari

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Penelitian Terdahulu	6
2.2 Landasan Teori	9
2.2.1 Manajemen Rantai Pasokan	9

2.2.2	Praktik Manajemen Rantai Pasokan.....	10
2.2.3	Kinerja perusahaan.....	18
2.2.4	Kinerja Operasional Perusahaan	20
2.3	Hubungan Antar Variabel.....	21
2.3.1	Pengaruh <i>Information Sharing</i> terhadap Kinerja Operasional Perusahaan	21
2.3.2	Pengaruh <i>Long Term Relationship</i> terhadap Kinerja Operasional Perusahaan.....	22
2.3.3	Pengaruh Cooperation terhadap Kinerja Operasional Perusahaan.....	23
2.3.4	Pengaruh <i>Integration Process</i> terhadap Kinerja Operasional Perusahaan	23
2.4	Kerangka Pikiran	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		26
3.1	Lokasi Penelitian.....	26
3.2	Profil Perusahaan	26
3.3	Variabel Penelitian.....	26
3.4	Definisi Operasional Variabel Penelitian	27
3.4.1	<i>Information Sharing</i> (X ₁)	27
3.4.2	<i>Long Term Relationship</i> (X ₂)	28
3.4.3	<i>Cooperation</i> (X ₃).....	28
3.4.4	<i>Integration Process</i> (X ₄)	29
3.4.5	Kinerja Operasional Perusahaan (Y).....	30
3.5	Populasi dan Sampel Penelitian	30

3.5.1	Populasi	30
3.5.2	Sampel dan Teknik Penarikan Sampel.....	31
3.6	Jenis dan Metode Pengumpulan Data	31
3.6.1	Jenis Data	32
3.6.2	Metode Pengumpulan Data	32
3.7	Uji Instrumen Penelitian	33
3.7.1	Uji Validitas	33
3.7.2	Uji Reliabilitas	34
3.8	Metode Analisis Data.....	35
3.8.1	Uji Asumsi Klasik.....	35
3.8.2	Uji Regresi Linear Berganda.....	36
3.8.3	Uji Hipotesis.....	37
BAB IV	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	39
4.1	Uji Data Penelitian.....	39
4.1.1	Hasil Uji Validitas.....	39
4.1.2	Hasil Uji Reliabilitas	41
4.2	Analisis Deskriptif	42
4.2.1	Analisis Deskriptif Responden Penelitian.....	42
4.3	Uji Asumsi Klasik.....	50
4.3.1	Uji Normalitas	50
4.3.2	Uji Multikolinearitas	51
4.3.3	Uji Heterokedastisitas.....	52
4.4	Uji Regresi Linear Berganda	53

4.5	Uji Hipotesis	56
4.5.1	Uji T (Parsial).....	56
4.5.2	Uji F (Simultan)	57
4.5.3	Koefisien Determinasi (R^2).....	58
4.6	Pembahasan	59
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		62
5.1	Kesimpulan	62
5.2	Saran	62
DAFTAR PUSTAKA.....		64
LAMPIRAN		67

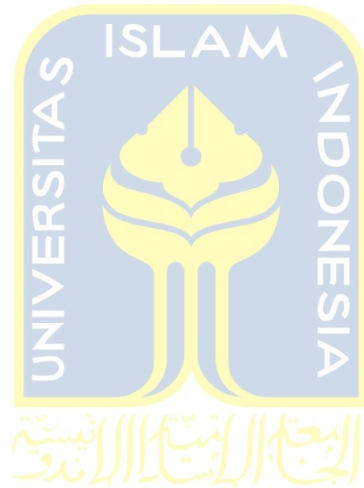


DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Hasil Uji Validitas	40
Tabel 4. 2 Hasil Uji Reliabilitas	41
Tabel 4. 3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	42
Tabel 4. 4 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	43
Tabel 4. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	44
Tabel 4. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja.....	44
Tabel 4. 7 Kategori Kelas Interval	45
Tabel 4. 8 Distribusi Jawaban Responden tentang <i>Information Sharing</i>	46
Tabel 4. 9 Distribusi Jawaban Responden tentang <i>Long Term Relationship</i>	47
Tabel 4. 10 Distribusi Jawaban Responden tentang <i>Cooperation</i>	48
Tabel 4. 11 Distribusi Jawaban Responden tentang <i>Integration Process</i>	49
Tabel 4. 12 Distribusi Jawaban responden tentang Kinerja Operasional Perusahaan	50
Tabel 4. 13 Hasil Uji Normalitas.....	51
Tabel 4. 14 Hasil Uji Multikolinearitas	52
Tabel 4. 15 Hasil Uji Heterokedastisitas	53
Tabel 4. 16 Analisis Regresi Linear Berganda.....	53
Tabel 4. 17 Hasil Uji T	56
Tabel 4. 18 Hasil Uji F	58
Tabel 4. 19 Hasil Koefisien Determinan	58

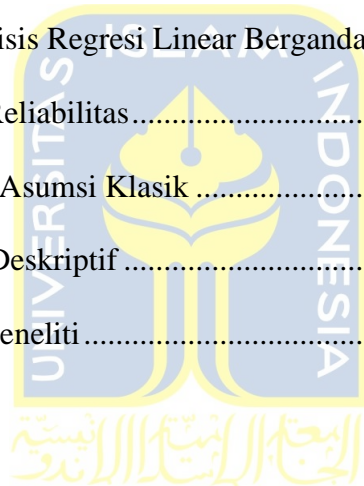
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pikiran.....25



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	67
Lampiran 2 Tabulasi Data Mentah	73
Lampiran 3 Uji Validitas <i>Information Sharing</i> (X_1)	80
Lampiran 4 Uji Validitas <i>Long Term Relationship</i> (X_2)	81
Lampiran 5 Uji Validitas <i>Cooperation</i> (X_3).....	82
Lampiran 6 Uji Validitas <i>Integration Process</i> (X_4)	83
Lampiran 7 Uji Validitas Kinerja Operasional Perusahaan (Y).....	84
Lampiran 8 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	85
Lampiran 9 Hasil Uji Reliabilitas.....	86
Lampiran 10 Hasil Uji Asumsi Klasik	87
Lampiran 11 Analisis Deskriptif	89
Lampiran 12 Biodata Peneliti.....	90



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan di era globalisasi ini persaingan semakin pesat yang menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin ketat. Perkembangan dan perubahan yang cepat terlihat mulai dari kemajuan teknologi, sistem perdagangan, dan stabilitas ekonomi. Di masa yang seperti ini, perusahaan dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuannya. *Supply chain management* dapat diterapkan didalam perusahaan untuk melakukan pengelolaan seluruh aktivitas yang berkaitan dengan integrasi antara pemasok, manufaktur, gudang, dan penyimpanan sehingga barang dapat diproduksi dan didistribusikan secara efektif dan efisien.

Penerapan *supply chain management* sangat diperlukan bagi perusahaan untuk meningkatkan daya saing perusahaan yang juga berdampak pada kinerja perusahaan. Pengembangan operasional perusahaan perlu dilakukan sebagai strategi perusahaan untuk dapat menghadapi persaingan dan menguasai posisi yang ada di pasar. Melalui *supply chain management* perusahaan dapat menciptakan kinerja yang lebih baik dibanding para pesaingnya karena biaya dalam memenuhi dan melayani kebutuhan permintaan pasar dapat diminimalisir.

Supply chain management merupakan pengorganisasian keseluruhan dari kegiatan dalam rantai pasokan dari bahan mentah hingga sampai pada kepuasan

pelanggan (Heizer et al. 2015). Menurut Chopra *supply chain management* memiliki tujuan untuk memaksimalkan nilai yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan dengan meminimalisir biaya yang digunakan dalam proses pemenuhan permintaan tersebut. Penelitian Rahadi (dalam Sugiharto et al., 2017) membuktikan bahwa adanya pengaruh positif *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* terhadap kinerja operasional perusahaan.

Menurut Ariani & Dwiyanto (2013), *information sharing* adalah cara anggota rantai pasokan mengelola informasi untuk pengambilan keputusan yang efektif dan memperkuat kolaborasi anggota rantai pasokan. *Long term relationship* merupakan komitmen yang terjalin pada aktivitas rantai pasokan dalam jangka panjang. *Cooperation* merupakan kerjasama yang dilakukan antara pihak – pihak terkait untuk mencapai sebuah tujuan yang menguntungkan bersama. *Integration process* merupakan penggabungan aktivitas – aktivitas yang membentuk integrasi dalam tiap rantai nilai. Dengan mengetahui seberapa besar pengaruh dari *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *process integration* yang merupakan indikator utama dari *supply chain management* dapat membantu perusahaan untuk memaksimalkan penerapan *supply chain management* dan kinerja operasional perusahaan.

Kinerja perusahaan adalah output yang dihasilkan sebuah perusahaan yang diukur dan dibandingkan dengan output yang diharapkan (Jahanshahi dalam Suharto, n.d. 2013). indikator pengukuran untuk kinerja perusahaan meliputi: kinerja keuangan, kinerja operasional, dan kinerja berbasis pasar. Penelitian ini

berfokus pada penilaian kinerja operasional. Menurut Rahadi, kinerja operasional merupakan hasil yang diperoleh perusahaan pada suatu periode dan berdasarkan ketentuan yang telah dibuat dalam standar kegiatan operasional perusahaan.

Bisnis ritel termasuk dalam jaringan utama pada manajemen rantai pasokan. Hal ini terjadi karena adanya interaksi langsung antara ritel dengan konsumen akhir, sehingga dapat menghubungkan langsung antara pengguna akhir dengan penjual. Untuk itu, para bisnis ritel ini harus dapat menganalisis kebutuhan pelanggan dan menjalin kerjasama dengan para anggota rantai pasokan seperti grosir, produsen, logistik, *supplier*, untuk memastikan barang dagangan yang dibutuhkan tersedia (Utami dalam Sanjaya et al., 2016).

Perkembangan industri ritel di kota Yogyakarta sendiri saat ini berkembang sangat pesat dengan begitu persaingan pun juga semakin ketat dan menuntut adanya perubahan pola kerja. Para pelaku usaha ritel harus bisa memenuhi permintaan para pelanggan dengan ketepatan waktu dan tetap mengutamakan kualitas produknya. Oleh karena itu, pengorganisasian *supply chain management* harus dioptimalkan agar dapat memenuhi permintaan pasar, produk yang berkualitas, cepat dan murah, dan menciptakan kepuasan pelanggan.

Dalam penelitian ini, dengan mengetahui *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* dapat membantu perusahaan untuk memaksimalkan penerapan *supply chain management* dan kinerja operasional pada toko serba ada (Toserba) Mulia Godean Yogyakarta.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Apakah *information sharing* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan?
2. Apakah *long term relationship* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan?
3. Apakah *cooperation* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan?
4. Apakah *process integrations* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh positif *information sharing* terhadap kinerja operasional perusahaan.
2. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh positif *long term relationship* terhadap kinerja operasional perusahaan.
3. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh positif *cooperation* terhadap kinerja operasional perusahaan.
4. Untuk mengetahui apakah ada pengaruh positif *process integration* terhadap kinerja operasional perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Tercapainya tujuan penelitian yang telah disebutkan di atas, maka hasil penelitian ini diharapkan mampu menghasilkan manfaat bagi beberapa pihak, antara lain:

1. Manfaat bagi Penulis

Melalui hasil penelitian ini, diharapkan dapat membantu mengembangkan daya berpikir dan memberikan manfaat bagi penulis serta meningkatkan ilmu bagi penulis mengenai penelitian ini.

2. Manfaat bagi Perusahaan

Melalui hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan pengetahuan yang lebih luas dan sebagai bahan pertimbangan serta masukan mengenai pengaruh kinerja *supply chain management* yang telah mereka aplikasikan sejauh ini dapat menunjang kinerja operasional perusahaan.

3. Manfaat bagi Pihak Lain

Melalui hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat luas untuk menambah pengetahuan terkait penelitian ini serta dapat berguna sebagai referensi diwaktu yang akan datang.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Pustaka Terdahulu

Beberapa penelitian yang berkaitan dengan “Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan terhadap Kinerja Perusahaan” telah dilakukan pada penelitian terdahulu. Penelitian yang dilakukan oleh Rahmasari (2008) yang berjudul “*Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada Industri Kreatif di Provinsi Jawa Tengah)*” bertujuan untuk mengetahui adanya pengaruh *supply chain management* dan dampaknya terhadap keunggulan bersaing dan peningkatan kinerja perusahaan yang terjadi pada industri kreatif di Provinsi Jawa Tengah. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik *purposive sampling* dengan mengambil sampel sebanyak 105 perusahaan yang bergerak dibidang industri kreatif yang berada di Jawa Tengah dan analisis data yang digunakan adalah AMOS 5. Penelitian berhasil menunjukkan bahwa *supply chain management* berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Suharto, n.d. (2013) yang berjudul “*Analisa Pengaruh Supply Chain Management terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan*” bertujuan untuk mengetahui pengaruh yang terjadi antara *Supply Chain Management* terhadap keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. Dimana indikator yang diukur dari variabel *supply chain management* terdiri dari: *strategic supplier partnership*, *customer relationship*, dan *information*

sharing. Kemudian pengukuran yang dilakukan untuk indikator dari variabel keunggulan bersaing terdiri dari: harga, kualitas, *delivery dependability*, inovasi produk, dan *time to market*. Sedangkan indikator yang digunakan untuk mengukur variabel kinerja perusahaan terdiri dari: kinerja keuangan dan kinerja operasional. Penelitian ini menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada responden dalam melakukan pengumpulan data. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 90 orang manajer dengan unit penelitian adalah perusahaan manufaktur di Surabaya. *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan menggunakan *Partial Least Square* (PLS) digunakan dalam penelitian ini sebagai metode analisis dalam menguji hipotesis. Penelitian ini berhasil membuktikan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara *supply chain management* terhadap keunggulan bersaing, *supply chain management* terhadap kinerja perusahaan, dan keunggulan bersaing terhadap kinerja perusahaan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh (Ariani & Dwiyanto, 2013) yang berjudul “*Analisis Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Perusahaan (Studi pada Industri Kecil dan Menengah Makanan Olahan Khas Padang Sumatera Barat)*” bertujuan untuk menganalisis pengaruh *supply chain management* yang dilakukan pada industri kecil dan menengah makanan olahan khas Padang, Sumatera Barat. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 100 industri kecil dan menengah dari 736 populasi yang ada. Teknik *simple random sampling* digunakan dalam pengambilan sampel dengan kuesioner sebagai teknik pengumpulan data. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data yaitu analisis linear berganda dan dioperasikan menggunakan SPSS. Penelitian ini

berhasil membuktikan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *process integration* terhadap kinerja perusahaan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Fitrianto & Sudaryanto (2016) yang berjudul “*Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Operasional Outlet (Studi pada Counter Handphone yang Terdaftar di PT. Multikom Indonesia Cabang Semarang)*” bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengaruh dari variabel independen yang terdiri dari: *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *process integration* terhadap kinerja operasional outlet di Semarang sebagai variabel dependen. Populasi pada penelitian ini adalah 171 gerai dan sampel yang digunakan adalah 120 pemilik gerai di Semarang. Metode analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis linier berganda dan menggunakan alat analisis SPSS 16 for Windows. Hasil dari penelitian menjelaskan bahwa *information sharing* secara positif berpengaruh signifikan terhadap kinerja gerai. Sedangkan *long term relationship* memberikan dampak positif terhadap kinerja gerai.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Li et al. (2006) yang berjudul “*The Impact of Supply Chain Management Practices on Competitive Advantage and Organizational Performance*” bertujuan untuk konseptualisasi dan penembangan dimensi praktek SCM, yaitu *strategic supplier partnership*, *customer relationship*, *level of information sharing*, *quality of information sharing*, dan *postponement* serta menguji hubungan antara praktik SCM, keunggulan kompetitif, dan kinerja organisasi. Pengumpulan data penelitian ini diambil dari 196 organisasi dan diuji

menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM). Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa tingkat praktik SCM yang lebih tinggi dapat meningkatkan keunggulan kompetitif dan meningkatkan kinerja organisasi, dan keunggulan kompetitif dapat memiliki dampak positif langsung pada kinerja organisasi.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Manajemen Rantai Pasokan

Manajemen rantai pasokan merupakan pengorganisasian keseluruhan dari kegiatan yang ada pada rantai pasokan, yang dimulai dari bahan mentah hingga kepuasan pelanggan. Manajemen rantai pasokan meliputi pemasok, perusahaan manufaktur atau penyedia jasa, perusahaan distributor, grosir atau pengecer yang mengantarkan produk atau jasa ke konsumen akhir (Heizer et al., n.d. 2015).

Menurut Simchi-Levi (Rahmasari, 2008), *supply chain management* merupakan proses integrasi dari berbagai organisasi secara efisien yang terjadi pada *supplier, manufaktur, distributor, retailer, dan customer*. Dengan begitu, didapatkan ketepatan jumlah barang yang diproduksi pada waktu dan lokasi yang tepat disertai dengan mencapai biaya dari keseluruhan sistem secara minimum dan mencapai service level yang diinginkan.

Menurut Chopra (dalam Suharto, n.d. 2013), tujuan dari *supply chain management* adalah usaha dalam mengasihkan produk dengan mamaksimalkan nilai dari keseluruhan prosuk yang dihasilkan yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan permintaan pelanggan. Selain itu, tujuan lain adalah untuk meminimalkan biaya keseluruhan dari produk yang dihasilkan yang meliputi biaya

pemesanan, biaya penyimpanan, biaya bahan baku, biaya transportasi, dan lain – lain. Oleh karena itu, *supply chain* yang terintegrasi akan meningkatkan nilai keseluruhan yang dihasilkan oleh *supply chain* tersebut.

Penerapan *supply chain management* pada sebuah perusahaan akan menciptakan kepuasan konsumen dengan bekerjasama membuat produk dengan harga minimum, ketepatan waktu pengiriman, dan produk berkualitas baik (Rahmasari, 2008). Ukuran performansi *supply chain management*, meliputi:

1. Kualitas (tingkat kepuasan pelanggan, loyalitas pelanggan, ketepatan pengiriman)
2. Waktu (*total replenishment time*, *business cycle time*)
3. Biaya (*total delivered cost*, efisiensi nilai tambah)
4. Fleksibilitas (jumlah dan spesifikasi)

Supply chain management juga dapat diartikan sebagai jaringan organisasi yang berkaitan dengan hubungan ke hulu (*upstream*) dan ke hilir (*downstream*), dalam proses yang berbeda dan menghasilkan nilai dalam bentuk barang atau jasa di tangan pelanggan akhir (*ultimate customer/end user*).

2.2.2 Praktik Manajemen Rantai Pasokan

Praktik manajemen rantai pasokan didefinisikan sebagai serangkaian kegiatan yang dilakukan dalam sebuah organisasi untuk mempromosikan pengelolaan yang efektif dari rantai pasokannya (Li et al., 2006). Indikator manajemen rantai pasokan dalam penelitian diukur dengan skala likert 5 poin, yang meliputi:

1. *Strategic supplier partnership* (hubungan kemitraan strategik) adalah hubungan antara perusahaan dengan mitra atau pemasoknya yang terjalin dalam jangka waktu yang lama. Usaha yang dilakukan dalam membangun hubungan ini adalah dengan peningkatan kualitas produk, pengembangan produk, perbaikan produk secara berkala, dan penyelesaian masalah yang melibatkan pemasok.
2. *Customer Relationship* (hubungan pelanggan) adalah hubungan jangka panjang dengan pelanggan yang diterapkan dengan cara melayani keluhan pelanggan, pengiriman barang yang cepat dan tepat, mengetahui keinginan pasar, dan berorientasi pada kepuasan pelanggan.
3. *Level of information sharing* (tingkat berbagi informasi) adalah pentingnya berbagi informasi yang berupa strategi pasar, kondisi pasar secara umum, dan informasi mengenai pelanggan yang dilakukan bersama dengan mitra perusahaan atau pemasok.
4. *Level of information quality* (kualitas berbagi informasi) adalah penting untuk mencapai keakuratan, ketepatan waktu, dan keefektifan rantai pasokan.
5. *Postponent* (Penundaan) adalah sebagai praktik pembuatan, penyediaan bahan, dan pengiriman dalam rantai pasokan yang memungkinkan menciptakan fleksibilitas dalam mengembangkan variasi produk dalam memenuhi perubahan kebutuhan pelanggan dan membedakan suatu produk untuk memodifikasi fungsi permintaan, menurut Beamon (dalam Ilmiyati & Munawaroh, 2016).

Menurut *Supply Chain Council (2010)* dalam (Ghaffar & Rasyid, 2015), pengukuran kinerja dengan SCOR merupakan keseluruhan dari manajemen rantai pasokan yang mencakup proses *plan, source, make, deliver, dan return* dari pemasok bahan baku hingga konsumen akhir. *Supply Chain Operations Reference (SCOR)* sendiri merupakan model yang digunakan untuk mengukur performa rantai pasokan suatu perusahaan. Atribut yang digunakan dalam pengukuran kinerja tersebut antara lain:

1. *Reliability* adalah kemampuan dalam menjalankan berbagai macam tugas yang diharapkan yang berfokus pada prediktabilitas hasil dari sebuah proses.
2. *Responsiveness* adalah kecepatan dalam melaksanakan tugas seperti menyediakan produk kepada pelanggan.
3. *Agility* adalah kemampuan dalam merespon pengaruh eksternal seperti perubahan pasar untuk mendapatkan atau mempertahankan keunggulan kompetitif.
4. *Cost* adalah biaya dari proses rantai pasokan termasuk biaya tenaga kerja, biaya material, biaya manajemen, dan biaya transportasi.
5. *Assets* adalah kemampuan dalam memanfaatkan aset atau pengelolaan aset dalam *supply chain* yang meliputi pengurangan persediaan dan *in-sourcing* atau *outsourcing*.

Dalam Suharto, n.d., proses – proses rantai pasokan yang terintegrasi meliputi: *strategic supplier partnership, customer relationship, dan information sharing*. *Supplier partnership* sendiri didefinisikan sebagai hubungan antara perusahaan dengan supplier yang bersifat jangka panjang. *Customer relationship*

didefinisikan sebagai kegiatan yang menciptakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan dengan menerima keluhan dari pelanggan dan akan menciptakan kepuasan pelanggan. *Information sharing* didefinisikan sebagai kualitas komunikasi terhadap informasi penting yang dilakukan antara pihak yang terkait dengan rantai pasokan

Dalam Ariani & Dwiyanto (2013), untuk mengelola *supply chain management* agar mencapai meningkatkan kinerja perusahaan, beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja *supply chain management*, yaitu *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process*.

2.2.2.1 Pembagian Informasi (*information Sharing*)

Information sharing adalah seberapa sering atau tingkatan interaksi yang terjadi didalam sebuah perusahaan untuk saling berbagi informasi kepada partner yang berkaitan dengan strategi – strategi bisnis bersama. Simatupang & Sridharan (dalam Yaqoub, 2011) mengatakan, *information sharing* memungkinkan keseluruhan yang terlibat didalam rantai pasokan untuk mendapatkan, menjaga, dan menyampaikan informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan yang efektif, dan faktor yang mampu memperkuat elemen kolaborasi secara keseluruhan agar kemacetan industri dapat diimimalisis dengan adanya *information sharing*.

Menurut Rahadi (dikutip dalam (Sugiharto et al., 2017), penerapan *information sharing* pada perusahaan dapat diukur dalam :

1. Membagi informasi dalam segi produksi.
2. Bertukar informasi secara berkesinambungan.
3. Selalu memberikan informasi kepada pihak terkait setiap ada kegiatan penting.

4. Informasi yang dimiliki dapat membantu semua pihak terkait.

Penelitian yang dilakukan Anatan (dikutip dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016), mengemukakan tiga hal utama faktor anteseden yang harus diperhatikan dalam pengelolaan rantai pasokan untuk menjamin kualitas informasi, yaitu ketidakpastian lingkungan, fasilitator intra-organisasi, dan hubungan inter-organisasi menyatakan bahwa *information sharing* merupakan faktor penting dalam mencapai sebuah pengorganisasian yang efektif didalam rantai pasokan serta sebagai pengendali dalam proses rantai pasokan. Selain itu, dengan mengelola *information sharing* dapat membantu perusahaan dalam menciptakan rantai pasokan yang efektif dan efisien.

Information sharing mengacu pada pentingnya sebuah informasi dikomunikasikan terhadap mitra usaha perusahaan (menurut Monczka RM, et al. dalam Suharto, n.d., 2013). Dalam penelitiannya, Suharto, n.d. (2013) menyatakan bahwa berbagi informasi antar mitra usaha dapat berupa taktik strategi, kondisi pasar secara umum, dan informasi mengenai pelanggan. Pertukaran informasi yang terjalin dengan baik dengan mitra usaha yang terdapat didalam rangkaian *supply chain management* dapat memahami kebutuhan pelanggan akhir dengan lebih baik dan merespon perubahan pasar secara cepat (Stein dan Swet dalam Suharto, n.d.)

Kurangnya koordinasi dari pihak – pihak yang terlibat dalam *supply chain* akan menimbulkan distorsi informasi yang disebut dengan fenomena *bullwhip effect* (Ariani & Dwiyanto, 2013).

2.2.2.2 Hubungan Jangka Panjang (*Long Term Relationship*)

Hubungan jangka panjang merupakan persepsi mengenai ketergantungan antara pembeli terhadap pemasok dalam konteks produk atau hubungan yang diharapkan yang akan membawa manfaat bagi pembeli dalam jangka panjang (Ganesa dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016).

Menurut Rahadi (dalam Sugiharto et al., 2017), tingkat penerapan *long term relationship* pada perusahaan dapat diukur melalui :

1. Memiliki hubungan jangka panjang yang baik antar pihak yang terkait dalam proses *supply chain*.
2. Memiliki komitmen yang menjadi dasar hubungan dalam perusahaan.
3. Memiliki sikap saling percaya dengan pihak yang terkait.
4. Menjaga hubungan ketergantungan antar pihak yang terkait dalam perusahaan.

Menurut Rahmasari (dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016), hubungan antara *supplier*, *customer*, dan perusahaan harus dikelola dengan baik dan selalu ditingkatkan agar terjalin hubungan yang berjangka panjang dan membangun rasa tanggung jawab *supplier* terhadap kualitas produk agar distribusi produk dari hulu ke hilir tepat waktu sampai ke konsumen akhir. Oleh karena itu, hubungan yang baik dalam jangka panjang ini harus ditingkatkan agar mencapai kinerja perusahaan yang efisien.

Menurut Suharto, n.d., dengan bermitra dengan *supplier*, maka memungkinkan perusahaan dapat bekerja efektif dengan beberapa *supplier* yang mau berbagi tanggung jawab menciptakan dan mensukseskan suatu produk. Dengan menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan, memungkinkan

perusahaan melakukan diferensiasi prosuknya terhadap kompetitor, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan menciptakan *value* kepada pelanggan (Suharto, n.d.).

2.2.2.3 Kerjasama (*Cooperation*)

Menurut Bujang (dalam Sugiharto et al., 2017), mengatakan bahwa kerjasama merupakan suatu keadaan dimana beberapa pihak berkerja bersama – sama untuk meraih tujuan yang dapat menciptakan keuntungan untuk semua pihak yang berkerjasama.

Kerjasama merupakan salah satu alternatif yang paling baik dalam melakukan *supply chain management* yang optimal (menurut Indrajit dan Djokropranoto dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016). Dalam hal ini, sistem informasi yang lancar dan akurat dipoerlukan untuk mencapai kerjasama yang terjalin dengan baik didalam organisasi atau perusahaan yang masuk dalam jaringan *supply chain management*.

Menurut Cempakasari dan Yoestini (dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016), adanya kerjasama dengan pemasok yang baik dan dapat diandalkan akan menciptakan rasa saling mengerti dan memahami yang baik mengenai kebutuhan dan keperluan masing – masing pihak.

Menurut Rahadi (dalam Sugiharto et al., 2017), tingkat penerapan kerjasama didalam perusahaan dapat diukur melalui:

1. Untuk mencapai keberhasilan dengan cara menjalin kerjasama yang baik antar pihak yang terkait.
2. Melakukan diskusi tentang perencanaan produksi dengan pihak yang terkait.

3. Kerjasama yang akan dijalin ditetapkan berdasarkan kondisi yang obyektif.
4. Meningkatkan hubungan berkelanjutan.

2.2.2.4 Proses Integrasi (*Integration Process*)

Integrasi dalam *supply chain management* dapat menciptakan peningkatan profit perusahaan serta memberikan kepuasan bagi semua pihak jika kerjasama secara keseluruhan yang terjalin antara perusahaan dengan pemasok dan pembeli dikelola dengan baik serta dapat menciptakan kinerja operasional perusahaan yang efisien (Cousineau et al. dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016).

Menurut Surendro (dalam Ariani & Dwiyanto, 2013), integrasi merupakan gabungan dari aktivitas – aktivitas yang membentuk satu kesatuan, integrasi dapat meningkatkan hubungan pada setiap rantai nilai, memfasilitasi dalam pengambilan keputusan, penciptaan nilai dan proses untuk mengoperasikan aliran informasi, pengetahuan, peralatan, dan aset fisik.

Menurut Rahadi (dalam Sugiharto et al., 2017), tingkat penerapan proses integrasi pada perusahaan dapat diukur melalui:

1. Aktivitas logistik diutamakan.
2. Aktivitas logistik memiliki integritas yang baik.
3. Aktivitas produksi terkoordinasi.
4. Arus material efektif.

2.2.3 Kinerja perusahaan

Kinerja adalah kemampuan kerja yang ditunjukkan dengan hasil kerja. Goyal (dalam Rahmasari & Ekonomi, 2008), mengemukakan pengertian kinerja sebagai berikut: *Performance is: (1) the process or manner of performing, (2) a notable action or archivement, (3) the performing of a playor other entertainment.*

Kinerja adalah gambaran mengenai pencapaian pelaksanaan tugas suatu organisasi, dalam upaya mencapai sasaran, tujuan, misi, dan visi organisasi tersebut (Bastian dalam Suharto, n.d.). Kinerja perusahaan merupakan sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu dengan standar yang telah ditetapkan. Kinerja perusahaan dapat diukur dan manggambarkan kondisi empiris suatu perusahaan dari berbagai ukuran yang telah disepakati (Suharto, n.d.).

Menurut (Li et al., 2006), kinerja organisasi mengacu pada seberapa baik sebuah organisasi mencapai tujuan dengan berorientasi pada pasar dan tujuan keuangannya. Tujuan jangka pendek dari *supply chain management* salah satunya adalah meningkatkan produktivitas dan mengurangi perputaran persediaan serta waktu siklus produk, sedangkan untuk tujuan jangka panjangnya dalah untuk meningkatkan pangsa pasar dan keuntungan bagi semua anggota yang terlibat dalam rantai pasokan.

Penilaian kinerja perlu dilakukan oleh setiap perusahaan untuk mengukur sebuah perusahaan, karen kelangsungan hidup perusahaan dipengaruhi oleh kinerja yang baik. Selain itu, penilaian kinerja juga digunakan untuk meminimalisir adanya perilaku yang tidak sesuai atau yang tidak diinginkan dalam mencapai

targaet perusahaan. sistem penilaian kinerja yang efektif dapat diukur melalui indikator kinerja sebagai berikut:

1. Memperhatikan setiap aktivitas dengan menggunakan alat ukur kinerja pada perspektif pelanggan.
2. Menilai setiap aktivitas dengan menggunakan alat ukur kinerja yang mengesankan pelanggan,
3. Memperhatikan semua aspek aktivitas kinerja secara komprehensif yang mempengaruhi pelanggan.
4. Menyediakan informasi berupa umpan balik untuk membantu anggota organisasi dalam mengenali masalah dan peluang untuk melakukan perbaikan.

Menurut Suharto, n.d., kinerja perusahaan dapat diukur dalam tiga dimensi, yaitu kinerja keuangan (*financial performance*), kinerja operasional (*operational performance*), dan kinerja berbasis pasar (*market-based performance*).

1. Kineja keuangan (*financial performance*). Penilaian kinerja menggunakan pengukuran data akuntansi dan kekurangan pengukuran dari data akuntansi adalah fokusnya pada kinerja yang lalu (Kaplan & Norton dalam Suharto, n.d.).
2. Kinerja operasional (*operational performance*). Kinerja operasional menjelaskan tentang kinerja operasi internal perusahaan dalam hal biaya dan pengurangan pemborosan, meningkatkan kualitas produk, pengembangan produk baru, memperbaiki kinerja pengiriman, dan meningkatkan produktivitas (Suharto, n.d.)
3. Kinerja berbasis pasar (*market-based performance*). Menurut Carton (dalam Suharto, n.d.), ukuran kinerja berbasis pasar meliputi: tingkat pengembalian

pada pemegang saham, *market value added*, dan keuntungan tahunan.

Penilaian kinerja digunakan untuk mengukur berbagai aktivitas yang digunakan untuk menghasilkan informasi umpan balik dalam melakukan perbaikan sistem organisasi, yang meliputi perbaikan perencanaan, perbaikan proses, dan perbaikan evaluasi. Dalam penelitian ini, penilaian kinerja yang digunakan adalah penilaian kinerja operasional atau *operational performance*.

2.2.4 Kinerja Operasional Perusahaan

Kinerja operasional merupakan salah satu indikator penting yang digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan. Aspek – aspek didalam kinerja operasional perusahaan dapat digunakan untuk mengukur kinerja ketika informasi yang tersedia dikaitkan dengan peluang yang ada, meskipun belum terealisasi secara keuangan (Carton dalam Wirastuti, 2021).

Dalam Rita, n.d. (2010), menurut Leong et al., pengukuran kinerja operasional dilakukan melalui beberapa dimensi, yaitu: biaya permintaan, kemampuan memenuhi perubahan selera pelanggan, ketepatan waktu pengiriman, dan kemampuan pengiriman sebelum waktu yang ditentukan. Kinerja operasional juga dapat diukur melalui tingkat produktivitas, tingkat kesalahan produk, biaya jaminan atau garansi, biaya kualitas, dan ketepatan waktu produk sampai ke tangan konsumen (Terziovski dan Samson dalam Rita, n.d., 2010).

Menurut Rahadi (dalam Sugiharto et al., 2017), kinerja operasional perusahaan adalah sesuatu yang dihasilkan perusahaan pada periode tertentu yang berdasarkan pada standar yang telah ditentukan dalam kegiatan operasional perusahaan. pengukuran kinerja operasional perusahaan dapat diukur dengan

perputaran persediaan, proses yang fleksibel, kualitas produk, *on-time delivery*, dan kepuasan pelanggan. Efisiensi dalam penggunaan sumber daya yang tersedia dengan proses yang fleksibel dapat menghasilkan output yang maksimal yang menciptakan pencapaian pengurangan pemborosan dan dapat mengendalikan perputaran persediaan untuk mengetahui volume permintaan pelanggan. Dengan begitu, perusahaan dapat menciptakan produk dengan kualitas yang baik dan ketepatan waktu pengantaran yang akan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan.

2.3 Hubungan Antar Variabel

2.3.1 Pengaruh *Information Sharing* terhadap Kinerja Operasional

Perusahaan

Information sharing adalah intensitas dan kapasitas perusahaan dalam interaksinya untuk saling berbagi informasi kepada partner berkaitan dengan strategi – strategi bisnis bersama (Fitrianto & Sudaryanto, 2016). *Information sharing* dapat membantu perusahaan dalam menjalin komunikasi antar pihak yang terkait didalam rantai pasokan sehingga menciptakan rantai pasokan yang efektif dan efisien dan menciptakan koordinasi yang efektif.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ariani & Dwiyanto, 2013 yang berjudul “*Analisis Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasional (Studi pada Industri Kecil dan Menengah Makanan Olahan Khas Padang Sumatera Barat)*”, dari uji statistik t pada variabel *information sharing* adalah $< 0,005$ yang mana menunjukkan hasil yang positif dan signifikan yang

berarti *information sharing* mempengaruhi secara positif terhadap kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, dapat dibentuk hipotesis sebagai berikut:

H1 : *Information sharing* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan

2.3.2 Pengaruh *Long Term Relationship* terhadap Kinerja Operasional Perusahaan

Hubungan antar anggota yang terkait dalam *supply chain* harus dikelola dengan baik agar terciptanya sebuah kepercayaan dan komitmen antar pihak serta hubungan berkelanjutan. Kepercayaan dipandang sebagai hal yang mendasar dan utama dalam keberhasilan suatu hubungan (*relationship*). Sebuah kepercayaan yang dibangun dan terus berlanjut menciptakan sebuah hubungan, tanpa adanya kepercayaan suatu hubungan tidak akan bertahan dalam jangka waktu yang panjang (Bernard 2011 dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016). Unsur lain yang dibutuhkan dalam sebuah hubungan adalah komitmen, dimana komitmen membina hubungan dengan pihak lain yang menciptakan manfaat yang optimal yang dapat dirasakan oleh kedua belah pihak.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Fitrianto & Sudaryanto, 2016, yang berjudul “*Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasi Outlet (Studi pada Counter Handphone yang Terdaftar di PT.Multikom Indonesia Cabang Semarang)*” menunjukkan hasil pengujian hipotesis 2 diperoleh nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$, yang berarti *long term relationship* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja operasional outlet. Oleh karena itu, dapat dibentuk hipotesis sebagai berikut:

H2 : *Long term relationship* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan

2.3.3 Pengaruh Cooperation terhadap Kinerja Operasional Perusahaan

Ariefin (dalam Fitrianto & Sudaryanto, 2016) berpendapat bahwa sebuah kinerja yang baik tercipta dari sebuah kerjasama yang terjalin dengan baik, hubungan yang baik antara kedua pihak, kualitas hubungan dapat diukur dari tingkat kepercayaan dan kejujuran. Dengan adanya kerjasama yang baik antar kedua belah pihak dapat menghasilkan rasa saling memahami kebutuhan dan keperluan masing – masing pihak.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ariani & Dwiyanto, 2013 yang berjudul “*Analisis Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasional (Studi pada Industri Kecil dan Menengah Makanan Olahan khas Padang Sumatera Barat)*” yang mana dari uji statistik t pada variabel *cooperation* adalah $< 0,005$ yang mana menunjukkan hasil yang positif dan signifikan yang berarti *cooperation* mempengaruhi secara positif terhadap kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, dapat dibentuk hipotesis sebagai berikut:

H3 : *Cooperation* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan

2.3.4 Pengaruh Integration Process terhadap Kinerja Operasional Perusahaan

Integrasi merupakan perpaduan dari segala aktivitas yang terjadi dalam sebuah kegiatan yang membentuk keseluruhan. Peningkatan yang terjadi dalam sebuah hubungan di setiap rantai nilai, memfasilitasi pengambilan keputusan, memungkinkan terjadinya penciptaan nilai dan proses transfer dari *supplier* sampai

ke pelanggan akhir.karena adanya integrasi yang baik. Pengeloalaam integrasi ini dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas perusahaan sehingga dapat meningkatkan profir dan produktivitas.

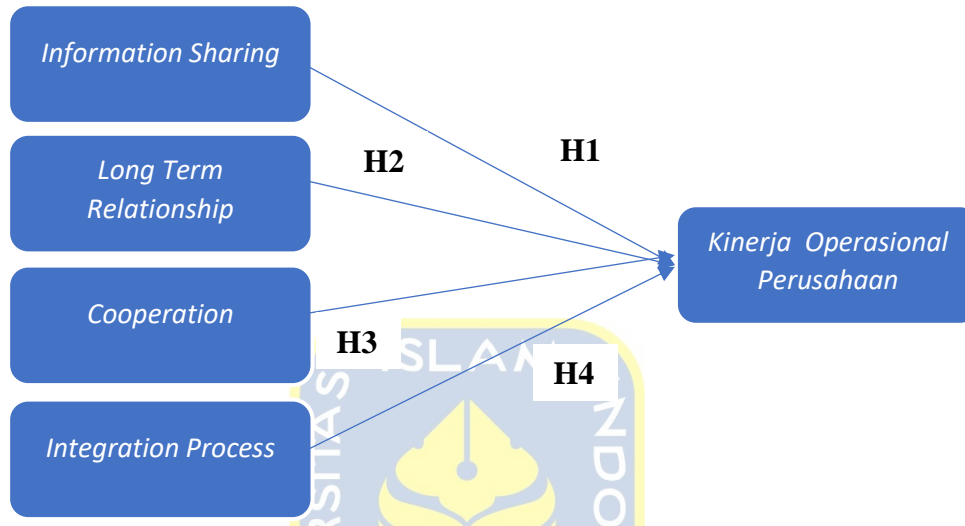
Dalam penelitian yang dilakukan oleh Fitrianto & Sudaryanto, 2016 yang berjudul “*Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasional Outlet (Studi pada Counter Handphone yang Terdaftar di PT.Multikom Indonesia Cabang Semarang)*”, diperoleh nilai signifikan sebesar $0,008 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa *integration process* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja operasional outlet. Oleh karena itu, dapat dibentuk hipotesis sebagai berikut:

H4 : *Integration process* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan.



2.4 Kerangka Pikiran

Berdasarkan hipotesis diatas, maka kerangka pikir yang didapatkan adalah sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Kerangka Pikiran



BAB III

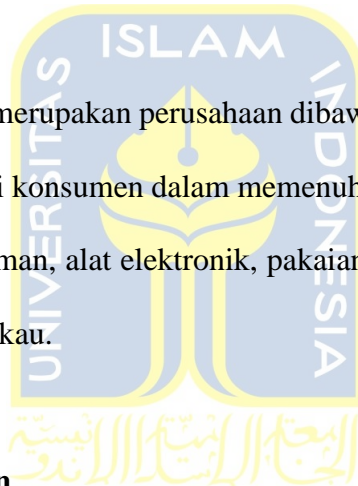
METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Toserba Mulia yang berlokasi di Jl. Ngapak – Kentheng No.9,5, Area Sawah, Sidoagung, Kec. Godean, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, 55264.

3.2 Profil Perusahaan

Toserba Mulia merupakan perusahaan dibawah bendera Mulia Group yang memberikan solusi bagi konsumen dalam memenuhi kebutuhan sehari – hari yang berupa makanan, minuman, alat elektronik, pakaian, dan lain – lain dengan harga yang hemat dan terjangkau.



3.3 Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2015). Penelitian ini menggunakan dua variabel, yaitu variabel bebas dan variabel terikat. Variabel terikat (variabel dependen) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas (Sugiyono, 2012). sedangkan variabel bebas (variabel independen) diartikan sebagai variabel yang mempengaruhi atau

yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat (Sugiyono, 2012).

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah *information sharing* (pembagian informasi), *long term relationship* (hubungan jangka panjang), *cooperation* (kerjasama), *process integration* (integrasi proses). Sedangkan yang menjadi variabel terikat adalah kinerja operasional perusahaan.

3.4 Definisi Operasional Variabel Penelitian

Operasionalisasi variabel digunakan untuk menentukan jenis dan indikator dari variabel – variabel yang terikat didalam penelitian ini. Operasionalisasi variabel juga bertujuan untuk menentukan skala pengukuran dari masing – masing variabel, sehingga pengujian hipotesis dengan menggunakan alat bantu dapat dilakukan dengan tepat. Operasionalisasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

3.4.1 Information Sharing (X₁)

Information sharing (pembagian informasi) adalah aliran komunikasi secara terus menerus antara mitra kerja baik formal maupun informal dan berkontribusi untuk suatu perencanaan serta pengawasan yang lebih baik dalam sebuah rangkaian (Miguel dan Brito dalam Ariani & Dwiyanto, 2013). Indikator yang digunakan sebagai pengukuran dalam penelitian menurut Rahadi (dalam Ariani & Dwiyanto, 2013), yaitu:

1. Pembagian informasi dalam segi *financial*, *production*, dan *design*.
2. Bertukar informasi secara berkesinambungan dengan pihak yang terkait.
3. Informasi yang dibagikan dapat membantu semua pihak terkait.

4. Membagi informasi saat ada kegiatan yang penting yang berkaitan dengan kerjasama dengan pihak yang terkait.
5. Berbagi informasi dengan pihak yang terkait strategi, kondisi pasar, dan pelanggan.

3.4.2 Long Term Relationship (X₂)

Long term relationship (hubungan jangka panjang) adalah kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok karena perusahaan menganggap hubungan yang terjalin mendatangkan keuntungan (Indriani dalam Ariani & Dwiyanto, 2013). Indikator yang digunakan sebagai pengukuran dalam penelitian menurut Rahadi (dalam Ariani & Dwiyanto, 2013), yaitu:

1. Proyek jangka panjang merupakan dasar hubungan dengan *supplier*.
2. Komitmen merupakan dasar hubungan jangka panjang dalam perusahaan
3. Memiliki hubungan jangka panjang yang baik antara pihak yang terkait dengan perusahaan.
4. Memiliki rasa saling percaya terhadap pihak yang terkait dengan perusahaan.
5. Menjaga hubungan saling ketergantungan dengan pihak – pihak yang terkait dengan perusahaan.

3.4.3 Cooperation (X₃)

Cooperation (kerjasama) adalah tindakan – tindakan yang dikoordinasikan secara sama atau komplementer yang dilakukan perusahaan dalam hubungan kolaboratif dan saling ketergantungan untuk mencapai hasil bersama yang diharapkan secara terus – menerus (menurut Aderson dan Narus dalam Ariani &

Dwiyanto, 2013). Indikator yang digunakan sebagai pengukuran menurut Rahadi (dalam Ariani & Dwiyanto, 2013), yaitu:

1. Berdiskusi tentang perencanaan dan peramalan penjualan dengan pihak terkait.
2. Kerjasama diterapkan berdasarkan kondisi yang obyektif.
3. Meningkatkan hubungan yang berkelanjutan.
4. Kunci keberhasilan adalah dengan menjalin kerjasama yang baik antara semua pihak yang terkait.
5. Berbagi tanggung jawab bersama terhadap *supplier* untuk menciptakan dan mensukseskan suatu produk.

3.4.4 Integration Process (X₄)

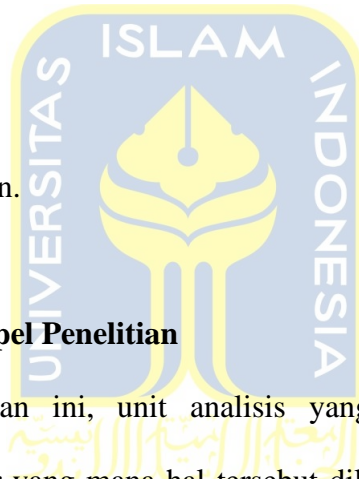
Integration Process (integrasi proses) adalah mempertimbangkan segala aspek didalam organisasi yang akan bekerjasama untuk menciptakan arus yang berkelanjutan dan efisisensi bahan dan sumber daya (miguel dan brito dalam Ariani & Dwiyanto, 2013). Indikator yang digunakan sebagai pengukuran dalam penelitian menurut Rahadi (dalam Ariani & Dwiyanto, 2013), yaitu:

1. Aktivitas logistik diutamakan.
2. Aktivitas logistik memiliki integritas yang baik.
3. Arus material efektif.
4. Aktivitas produksi yang terkoordinasi
5. Aktivitas komunikasi, kerjasama, hubungan jangka panjang dengan pihak yang terkait terkoordinasi dengan baik.

3.4.5 Kinerja Operasional Perusahaan (Y)

Kinerja operasional perusahaan adalah sesuatu yang dihasilkan perusahaan dalam periode tertentu yang merujuk pada standar yang telah ditentukan dalam kegiatan operasional perusahaan (menurut Rahadi dalam Sugiharto et al., 2017). Indikator yang digunakan sebagai pengukuran dalam penelitian menurut Rahadi (dalam Sugiharto et al., 2017), yaitu:

1. Perputaran persediaan.
2. Proses yang fleksibel.
3. Kualitas
4. *On time delivery*.
5. Kepuasan pelanggan.



3.5 Populasi dan Sampel Penelitian

Dalam penelitian ini, unit analisis yang digunakan adalah dengan menyebarkan kuisioner yang mana hal tersebut dilakukan untuk mengumpulkan informasi untuk menentukan populasi dan sampel yang digunakan dalam penelitian.

3.5.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang meliputi objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2007). Menurut Sudjana (2013), populasi merupakan total dari nilai kemungkinan, hasil yang terhitung maupun pengukuran yang berbentuk kualitatif maupun kuantitatif

mengenai karakteristik tertentu dari total anggota kumpulan yang lengkap dan jelas untuk mengetahui sifat – sifatnya. Populasi pada penelitian ini mencakup tenaga karyawan dari Toserba Mulia Godean dan sasaran dari penelitian ini sebanyak 50 responden.

3.5.2 Sampel dan Teknik Penarikan Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2007). Apabila populasi dalam penelitian besar, yang tidak memungkinkan peneliti untuk mempelajari seluruh populasi yang ada karena keterbatasan waktu, tenaga, dan dana. Dengan begitu penggunaan sampel yang diambil dari populasi ini dapat menjadi solusi bagi peneliti dalam pengambilan data. Diharapkan dengan menggunakan teknik sampel pada penelitian ini, penulis mendapatkan informasi yang diperlukan. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagian dari jumlah populasi karyawan yang ada di Toserba Mulia Godean yaitu sebanyak 50 responden. Teknik sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *probability sampling* dimana setiap anggota dari populasi dapat dijadikan sebagai anggota sampel (Riduwan, 2015).

3.6 Jenis dan Metode Pengumpulan Data

Data merupakan sebuah fakta yang diberikan kepada penulis dari lingkungan studinya. Informasi yang dikumpulkan dari data ini akan menjadi dasar penulis untuk menganalisis dalam memecahkan masalah dalam penelitian ini atau untuk membuktikan kebenaran dari hipotesis. Oleh karena itu, data harus memiliki pengakuan atas kebenarannya oleh penulis. Jenis data dibedakan menjadi dua, yaitu:

3.6.1 Jenis Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari pihak pertama, seperti dari manajemen atau responden. Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil jawaban responden atas pertanyaan – pertanyaan yang diajukan melalui kuesioner yang disebarkan kepada para karyawan di Toserba Mulia Godean. Hal ini dilakukan untuk mengetahui penilaian yang ada pada *supply chain* Toserba Mulia yang dilihat dari *Information sharing* (pembagian informasi), *Long term relationship* (hubungan jangka panjang), *cooperation* (kerjasama), dan *process integration* (integrasi proses).

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data dari pihak kedua, seperti hasil publikasi media atau penelitian data. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini didapatkan dari dokumen – dokumen, literatur, jurnal penelitian, dan laporan lainnya untuk menunjang data primer atau yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.6.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi, wawancara, dan angket, ini merupakan pengumpulan data primer. Teknik observasi merupakan pengamatan data yang dilakukan secara langsung kepada subyek atau lingkungan. Wawancara dapat dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara langsung secara pribadi atau bertatap muka maupun melalui telepon kepada subyek atau responden penelitian. Sedangkan pengumpulan data menggunakan angket atau kuisisioner dilakukan dengan mengajukan daftar pertanyaan kepada responden.

Selain menggunakan data primer, penelitian ini juga menggunakan data sekunder yang berupa jurnal penelitian terdahulu sebagai referensi dalam mengembangkan teori yang diteliti. Kemudian melalui web untuk mencari profil perusahaan yang akan diteliti. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kuisisioner. Jawaban pada kuisisioner sudah ditentukan skornya menggunakan skala likert yang diukur dengan skala 5 point. Tingkat penilaian skala 5 point tersebut adalah sebagai berikut:

1. Sangat Setuju (SS) memiliki bobot 5.
2. Setuju (S) memiliki bobot 4.
3. Ragu – Ragu (R) memiliki bobot 3.
4. Tidak Setuju (TS) memiliki bobot 2.
5. Sangat Tidak Setuju (STS) memiliki bobot 1.

3.7 Uji Instrumen Penelitian

Dalam melakukan uji kelayakan instrumen menggunakan beberapa instrumen untuk melihat validitas dan reliabilitas kuisisioner yang telah dibuat. Maka untuk mengukur data yang telah didapatkan dari penelitian ini menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas.

3.7.1 Uji Validitas

Uji validitas adalah instrumen yang digunakan untuk menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur dapat mengukur suatu konsep (Tjahjono, 2015). Hasil penelitian dikatakan valid apabila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Indikator dihitung

dengan menggunakan bantuan software SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*).

Valid atau tidaknya suatu instrumen dapat diukur dengan membandingkan indeks korelasi *product moment person* dengan level signifikansi 5%. Apabila hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 (5%), maka dinyatakan valid. Sedangkan apabila hasil korelasi lebih besar dari 0,05 (5%), maka dinyatakan tidak valid (Sekaran, 2006). Dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{XY} = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n\sum X^2 - (\sum X)^2\}\{n\sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

r_{XY} = Koefisien korelasi

X = Skor yang ada pada butir item

Y = Total skor

n = Jumlah subjek

$\sum X$ = Jumlah skor X

$\sum Y$ = Jumlah skor Y

3.7.2 Uji Reliabilitas

Data yang dapat dipercaya merupakan data yang reliabel. Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi atau stabilitas jawaban yang diberikan seorang responden dari waktu ke waktu. Apabila jawaban yang diberikan oleh responden konsisten dan stabil dalam menjawab pertanyaan pada kuisioner, maka data tersebut dapat dikatakan reliabel, sedangkan apabila jawaban dari responden tidak stabil, maka dapat dikatakan bahwa data tersebut tidak reliabel (Ghozali, 2011).

Uji reliabilitas menggunakan nilai *Cronbach Alpha*, jika semakin tinggi mendekati angka 1, maka semakin tinggi nilai konsistensi internal reliabilitasnya. Sedangkan apabila nilai *Cronbach Alpha* diatas $\geq 0,6$, maka reliabilitas diterima (Sekaran, 2006). Dengan rumus sebagai berikut:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[\frac{1 - \sum s_b^2}{s_t^2} \right]$$

Keterangan:

r_{11} = Reliabilitas instrumen

k = Jumlah item pertanyaan yang diuji

s_t^2 = Deviasi standar total

$\sum s_b^2$ = Jumlah deviasi standar butir

3.8 Metode Analisis Data

3.8.1 Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variable dependen dan variabel independen mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik memiliki distribusi data normal atau mendekati normal (Ghozali, 2011).

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (variabel independent). Model regresi dikatakan baik apabila tidak terjadi korelasi diantara variabel independent. Uji multikolinearitas yang digunakan apabila nilai VIF tidak lebih dari 10 dan nilai

toleransi lebih dari 0,10, maka model dapat dikatakan tidak terjadi multikolinearitas (Ghozali, 2011).

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas memiliki tujuan mengetahui ada atau tidaknya sebuah ketidaksamaan variasi dari residual satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Cara pengujian ada atau tidaknya heteroskedastisitas diantaranya menggunakan uji *Gletser* (Ghozali, 2011).

3.8.2 Uji Regresi Linear Berganda

Uji regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh indikator utama dari manajemen rantai pasokan (*information sharing, long term relationship, cooperation, process integration*) dengan kinerja perusahaan sebagai variabel dependen. Kriteria pengujian adalah hipotesis diterima apabila signifikansi < 0,05. Persamaan regresi dapat dituliskan sebagai berikut:

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

Keterangan :

Y = Kinerja Perusahaan

a = Konstanta

X₁ = *informarion sharing*

X₂ = *long term relationship*

X₃ = cooperation

X₄ = process integration

e = Standar error

3.8.3 Uji Hipotesis

1. Uji t (Parsial)

Menurut Ghozali (2011) uji t digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh antar variabel independent secara individual dalam menerangkan variasi dari variabel dependen. Pengujian ini dilakukan menggunakan tingkat signifikansi 0,05. Kriteria penerimaan dan penolakan hipotesis adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai signifikansi $> 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independent tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika nilai signifikansi $< 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independent memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.

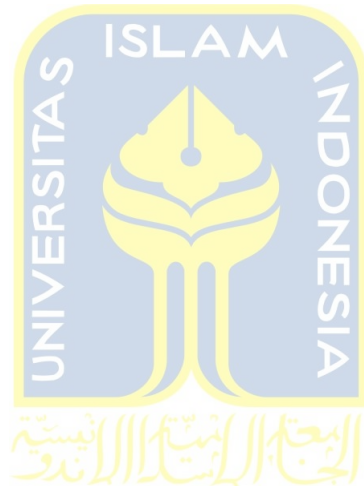
2. Uji Signifikansi Simultan (Uji f)

Menurut Ghozali (2011), uji f menunjukkan apakah semua variabel independent (variabel bebas) yang dimasukkan dalam model memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap variabel dependen (variabel terikat). Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$ atau 0,05. Kriteria pengambilan keputusan dalam pengujian ini adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai F lebih besar dari 4, maka H_0 ditolak. Dengan kata lain, kita menerima hipotesis alternatif yang menyatakan semua variabel independent secara serentak signifikan mempengaruhi variabel dependen.
- b. Membandingkan nilai F dengan F menurut tabel. Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan menerima H_a .

3. Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Ghozali (2016), koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independent dalam menjelaskan secara komprehensif terhadap variabel dependen. Nilai koefisien determinasi (R^2) memiliki *range* 0 hingga 1. Artinya, semakin besar koefisien determinasi, maka semakin besar kemampuan variabel independent dalam menjelaskan variabel dependen.



BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Uji Data Penelitian

Berikut adalah uraian hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis mengenai pengaruh *supply chain management* terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia Godean. Hasil dari penelitian ini menggunakan data yang diperoleh dari jawaban kuesioner yang telah diisi oleh para responden. Data yang diperoleh dari kuesioner tersebut yang akan menjadi informasi untuk menjawab permasalahan yang telah dibahas pada bab sebelumnya dan akan membantu dalam menemukan solusinya.

4.1.1 Hasil Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu instrumen dikatakan valid jika mempunyai validitas tinggi, yaitu *correlation* $r_{hitung} > r_{tabel}$. Sebaliknya, instrumen yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah dengan nilai *correlation* r hitung (Ghozali, 2011).

Pengujian validitas dilakukan dengan analisis item dengan melakukan korelasi terhadap masing – masing skor pada setiap item dengan skor variabel. Kuesioner dapat dikatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, dimana $r_{tabel} = 0,2787$ ($df = N - 2$, $50 - 2 = 48$) dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05. Berikut adalah hasil dari uji validitas:

Tabel 4. 1
Hasil Uji Validitas

Variabel	Instrumen	r_{hitung}	r_{tabel}	Kesimpulan
Information Sharing	IS 1	0,500	0,2787	Valid
	IS 2	0,577	0,2787	Valid
	IS 3	0,588	0,2787	Valid
	IS 4	0,793	0,2787	Valid
	IS 5	0,844	0,2787	Valid
Long Term Relationship	LTR 1	0,833	0,2787	Valid
	LTR 2	0,734	0,2787	Valid
	LTR 3	0,612	0,2787	Valid
	LTR 4	0,539	0,2787	Valid
	LTR 5	0,753	0,2787	Valid
Cooperation	CO 1	0,559	0,2787	Valid
	CO 2	0,471	0,2787	Valid
	CO 3	0,760	0,2787	Valid
	CO 4	0,662	0,2787	Valid
	CO 5	0,660	0,2787	Valid
Integration Process	IP 1	0,539	0,2787	Valid
	IP 2	0,419	0,2787	Valid
	IP 3	0,697	0,2787	Valid
	IP 4	0,672	0,2787	Valid
	IP 5	0,704	0,2787	Valid
Kinerja Operasional Perusahaan	KO 1	0,396	0,2787	Valid
	KO 2	0,448	0,2787	Valid
	KO 3	0,515	0,2787	Valid
	KO 4	0,457	0,2787	Valid
	KO 5	0,612	0,2787	Valid
	KO 6	0,494	0,2787	Valid
	KO 7	0,477	0,2787	Valid
	KO 8	0,386	0,2787	Valid

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan Tabel 4.1, setiap item pertanyaan diuji menggunakan korelasi *Pearson Product Moment* yang menyatakan bahwa semua item pertanyaan dalam kuesioner terbukti valid karena memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$.

4.1.2 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menilai konsistensi dan keandalan instrumen yang digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, pengujian reliabilitas dilakukan dengan menghitung besar *Alfa Cronbach*. Instrumen penelitian dikatakan **reliabel** apabila nilai *Alfa Cronbach* $> 0,6$. Sebaliknya, apabila nilai *Alfa Cronbach* $< 0,6$ maka instrumen penelitian dikatakan **tidak reliabel**. Hasil uji reliabilitas dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 4. 2
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Alfa Cronbach's</i>	Nilai Kritis	Keterangan
Information Sharing	0,691	0,6	Reliabel
Long Term Relationship	0,720	0,6	Reliabel
Cooperation	0,619	0,6	Reliabel
Integration Process	0,671	0,6	Reliabel
Kinerja Operasional Perusahaan	0,634	0,6	Reliabel

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan Tabel 4.2, semua variabel penelitian menunjukkan nilai *Alpha Cronbach* $> 0,6$, sehingga semua variabel dinyatakan reliabel. Oleh karena itu, instrumen dalam penelitian ini layak digunakan untuk penelitian selanjutnya.

4.2 Analisis Deskriptif

Dalam analisis deskriptif akan membahas mengenai karakteristik responden penelitian dan deskripsi variabel penelitian.

4.2.1 Analisis Deskriptif Responden Penelitian

Analisis deskriptif responden penelitian ini membahas mengenai karakteristik responden. Berdasarkan kuesioner yang dikumpulkan sebanyak 50 responden, diperoleh karakteristik responden dengan 4 kategori, antara lain jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, dan masa kerja.

1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan data yang diperoleh, karakteristik responden penelitian berdasarkan jenis kelamin pada tabel berikut:

Tabel 4. 3

Karakteristik Responden Berdasarkan jenis Kelamin

No	Responden	Jumlah Responden	
		Frekuensi	Persentase
1.	Laki – laki	7	14
2.	Perempuan	43	86
Jumlah		50	100

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Tabel 4.3 menunjukkan jumlah dan persentase responden berdasarkan jenis kelamin, dimana jumlah responden mayoritas adalah perempuan dengan jumlah 43 orang atau sebesar 86%, sedangkan untuk jumlah responden laki – laki berjumlah 7 orang atau sebesar 14%. Berdasarkan jenis kelamin, hasil menyatakan bahwa Toserba Mulia memandang bahwa pekerjaan tersebut lebih cocok dilakukan oleh perempuan.

2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan data yang diperoleh, karakteristik responden penelitian berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 4

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia	Jumlah Responden	
		Frekuensi	Persentase
1.	≤ 25 Tahun	36	72
2.	26 – 30 Tahun	5	10
3.	31 – 35 Tahun	6	12
4.	36 – 40 Tahun	2	4
5.	41 – 45 Tahun	1	2
6.	46 – 50 Tahun	0	0
7.	≥ 51 Tahun	0	0
Jumlah		50	100

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan tabel 4.4, diketahui bahwa mayoritas usia responden adalah ≤ 25 tahun dengan jumlah 36 orang atau sebesar 72%. Kemudian untuk usia 26 – 30 tahun berjumlah 5 orang atau sebesar 10%, usia 31 – 35 tahun berjumlah 6 orang atau sebesar 12%, usia 36 – 40 tahun berjumlah 2 orang atau sebesar 4%, dan untuk usia 41 – 45 tahun hanya berjumlah 1 orang atau sebesar 2%. Dari data tersebut, diketahui bahwa karyawan dengan usia ≤ 25 tahun dapat menciptakan kinerja operasional perusahaan dengan maksimal.

3. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Berdasarkan data yang diperoleh, karakteristik responden penelitian berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 5

Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah Responden	
		Frekuensi	Persentase
1.	SD	0	0
2.	SMP	1	2
3.	SMA/SLTA	45	90
4.	Diploma	4	8
5.	S1	0	0
6.	S2	0	0
7.	S3	0	0
Jumlah		50	100

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan tabel 4.5, diketahui bahwa mayoritas tingkat pendidikan responden adalah SMA/SLTA dengan jumlah 45 orang atau sebesar 90%. Kemudian untuk tingkat pendidikan SMP sebanyak 1 orang atau 2% dan tingkat pendidikan Diploma sebanyak 4 orang atau 8%.

4. Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

Berdasarkan data yang diperoleh, karakteristik responden penelitian berdasarkan masa kerja dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 6

Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja

No.	Masa Kerja	Jumlah Responden	
		Frekuensi	Persentase
1.	≤ 2 Tahun	41	82
2.	3 – 5 Tahun	5	10
3.	6 – 8 Tahun	2	4
4.	9 – 11 Tahun	0	0
5.	12 – 14 Tahun	0	0
6.	≥ 15 Tahun	2	4
Jumlah		50	100

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan Tabel 4.6, diketahui bahwa mayoritas masa kerja responden di Toserba Mulia adalah ≤ 2 tahun sebanyak 41 orang atau sebesar 82%. Kemudian untuk responden dengan masa kerja 3 – 5 tahun sebanyak 5 orang atau sebesar 10%, masa kerja 6 – 8 tahun sebanyak 2 orang atau sebesar 4%, dan responden dengan masa kerja ≥ 15 tahun sebanyak 2 orang atau sebesar 4%.

4.2.2 Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

Analisis deskriptif variabel penelitian ini digunakan untuk mengetahui jawaban responden mengenai variabel penelitian yang terdapat pada kuesioner. Penilaian variabel dalam penelitian ini diukur menggunakan skala *likert* yang berdasarkan nilai minimum dan nilai maksimum.

- Skor Minimum : 1
- Skor Maksimum : 5
- Interval = $\frac{\text{Nilai Maksimum} - \text{Nilai Minimum}}{\text{Jumlah Kelas}} = \frac{5-1}{5} = 0,80$



Tabel 4. 7
Kategori Kelas Interval

Interval	Kategori
1,00 s/d 1,80	Sangat Rendah
1,81 s/d 2,61	Rendah
2,62 s/d 3,42	Sedang
3,43 s/d 4,23	Tinggi
4,24 s/d 5,00	Sangat Tinggi

1. *Information Sharing* (X₁)

Hasil penilaian dari responden pada variabel *information sharing* yang ada di Toserba Mulia Godean disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 8

Distribusi Jawaban Responden tentang *Information Sharing*

No.	Pertanyaan	Mean	Kategori
1.	Penyampaian informasi mengenai permintaan barang dapat dilakukan dengan mudah, untuk memenuhi persediaan.	4,22	Tinggi
2.	Perusahaan dapat bertukar informasi kepada karyawan gudang secara berkesinambungan baik formal maupun non – formal.	4,08	Tinggi
3.	Informasi mengenai aspek finansial, produk, distribusi, dan kinerja dapat membantu semua pihak yang terkait, baik perusahaan maupun mitra perusahaan.	4,12	Tinggi
4.	Perusahaan membagi informasi dengan mitra perusahaan dalam membuat perencanaan bisnis.	3,50	Tinggi
5.	Perusahaan berbagi informasi dengan semua pihak yang terkait untuk mendiskusikan perubahan pasar agar dapat memenuhi permintaan pasar.	3,92	Tinggi
Mean (Rata – Rata)		3,97	Tinggi

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.8, dapat disimpulkan bahwa penilaian responden pada variabel *information sharing* (X₁) menunjukkan rata – rata sebesar 3,97 yang berada pada interval (3,43 s/d 4,23) dan termasuk dalam interval kategori tinggi. Penilaian tertinggi pada variabel ini terdapat pada instrumen pertama dengan skor rata – rata sebesar 4,22. Artinya, penyampaian informasi mengenai permintaan barang didalam perusahaan sangat baik dalam pemenuhan persediaan.

2. Long Term relationship (X₂)

Hasil penilaian dari responden pada variabel *long term relationship* yang ada di Toserba Mulia Godean disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 9

Distribusi Jawaban Responden tentang Long Term Relationship

No.	Pertanyaan	Mean	Kategori
1.	Kerjasama jangka panjang menjadi dasar hubungan antara Perusahaan dengan pemasok.	4.02	Tinggi
2.	Perusahaan mengevaluasi pentingnya hubungan dengan mitra dan pemasok untuk menjaga hubungan jangka panjang.	4.12	Tinggi
3.	Perusahaan mampu meningkatkan hubungan berkelanjutan antar mitra bisnis maupun pemasok.	4.10	Tinggi
4.	Perusahaan memiliki komitmen yang baik dan rasa saling percaya dalam menjalin hubungan dengan mitra maupun pemasok.	4,18	Tinggi
5.	Perusahaan menjaga hubungan saling ketergantungan dengan mitra usaha dan pemasok.	3,66	Tinggi
Mean (Rata – Rata)		4,02	Tinggi

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.9, dapat disimpulkan bahwa penilaian responden pada variabel *long term relationship* (X₂) menunjukkan rata – rata sebesar 4,02 yang berada pada interval (3,43 s/d 4,23) dan termasuk dalam interval dengan kategori tinggi. Penilaian tertinggi pada variabel ini terdapat pada instrumen keempat dengan skor rata – rata sebesar 4,18. Artinya, perusahaan memiliki komitmen yang baik dan rasa saling percaya dalam menjalin hubungan dengan mitra maupun pemasok.

3. Cooperation (X₃)

Hasil penilaian dari responden pada variabel *cooperation* yang ada di Toserba Mulia Godean disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 10

Distribusi Jawaban Responden tentang *Cooperation*

No.	Pertanyaan	Mean	Kategori
1.	Kerjasama Perusahaan dengan karyawan ditetapkan berdasarkan kondisi yang objektif.	4,00	Tinggi
2.	Perusahaan membantu (memberi masukan) kepada pemasok untuk meningkatkan kualitas produk untuk hubungan jangka panjang.	4,20	Tinggi
3.	Perusahaan dan mitra usaha bekerjasama dalam melakukan perencanaan dan peramalan penjualan.	3,74	Tinggi
4.	Kerjasama antar karyawan Perusahaan yang bekerjasama terjalin dengan baik dalam mencapai tujuan.	4,24	Sangat Tinggi
5.	Perusahaan dengan pemasok bekerjasama untuk menyelesaikan masalah terkait pemenuhan permintaan.	3,82	Tinggi
Mean (Rata -Rata)		4,00	Tinggi

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.10, dapat disimpulkan bahwa penilaian responden pada variabel *cooperation* (X₃) dengan rata – rata sebesar 4,00 yang berada pada interval (3,43 s/d 4,23) dan termasuk dalam interval dengan kategori tinggi. Penilaian tertinggi pada variabel ini terdapat pada instrumen keempat dengan skor rata – rata 4,24. Artinya, kerjasama antar karyawan perusahaan terjalin dengan baik dalam mencapai tujuan.

4. *Integration Process* (X₄)

Hasil penilaian dari responden pada variabel *integration process* yang ada di Toserba Mulia Godean disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 11

Distribusi Jawaban Responden tentang *Integration Process*

No.	Pertanyaan	Mean	Kategori
1.	Aktivitas logistik Perusahaan terintegrasi secara baik dengan karyawan.	4,04	Tinggi
2.	Aktivitas logistik perusahaan terkoordinasi dengan baik antara Perusahaan dengan pemasok.	4,1	Tinggi
3.	Proses distribusi, logistik gudang, dan proses transportasi dari Perusahaan terintegrasi dengan baik.	4	Tinggi
4.	Perusahaan memiliki arus material bahan baku yang efektif.	3,82	Tinggi
5.	Aktivitas logistik pada Perusahaan diutamakan untuk menjaga ketersediaan produk.	4,28	Sangat Tinggi
Mean (Rata – Rata)		4,05	Tinggi

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.11, dapat disimpulkan bahwa penilaian responden pada variabel *integration process* (X_4) dengan rata – rata sebesar 4,05 yang berada pada interval (3,43 s/d 4,23) termasuk dalam interval dengan kategori tinggi. Penilaian tertinggi pada variabel ini terdapat pada instrumen kelima dengan skor rata – rata 4,28. Artinya, proses integrasi pada aktivitas logistik perusahaan diutamakan dalam menjaga ketersediaan produk.

5. Kinerja Operasional Perusahaan (Y)

Hasil penilaian dari responden pada variabel *kinerja operasional perusahaan* yang ada di Toserba Mulia Godean disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 12

Distribusi Jawaban Responden tentang Kinerja Operasional Perusahaan

No.	Pertanyaan	Mean	Kategori
1.	Permintaan konsumen terhadap barang tinggi.	4,10	Tinggi
2.	Tingkat kehabisan stok tinggi.	2,92	Sedang
3.	Kualitas barang dari distributor baik.	3,90	Tinggi
4.	Jumlah barang yang cacat rendah.	3,92	Tinggi
5.	Barang selalu tersedia di distributor.	3,40	Sedang
6.	Perputaran persediaan tinggi.	3,96	Tinggi
7.	Konsumen puas dengan produk dari distributor yang dijual.	4,14	Tinggi
8.	Komplain konsumen rendah.	3,86	Tinggi
Mean (Rata – Rata)		3,78	Tinggi

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.12, dapat disimpulkan bahwa penilaian responden pada variabel kinerja operasional perusahaan (Y) dengan rata – rata sebesar 3,78 yang berada pada interval (3,43 s/d 4,23) dan termasuk dalam interval dengan kategori tinggi. Penilaian tertinggi pada variabel ini terdapat pada instrumen ketujuh dengan skor rata – rata 4,14. Artinya, kinerja operasional perusahaan dalam mencapai kepuasan konsumen dengan produk yang dijual baik.

4.3 Uji Asumsi Klasik

4.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas ini dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel sisa atau residual mempunyai distribusi normal atau tidak. Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan analisis uji statistik *Kolmogorov-Smirnov*. Diketahui bahwa uji t dan uji f mengasumsikan jika nilai residual mengikuti

distribusi yang sesuai. Apabila pendapat dilanggar, uji statistik menjadi tidak valid. Model regresi dikatakan baik apabila memiliki distribusi data yang normal atau mendekati normal. Hasil dari uji normalitas disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 4. 13

Hasil Uji Normalitas

N	Asymp. Sig . (2-tailed)	Nilai Kritis	Keterangan
50	0,19	0,05	Normal

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.13, diketahui bahwa hasil uji normalitas dengan *One-Sample Kolmogorof-Smirnov Test* didapat nilai signifikansi atau *Asymp.Sign* (2-tailed) sebesar 0,19. Dimana hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa distribusi data normal sehingga model regresi layak digunakan.

4.3.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas ini dilakukan untuk menguji adanya korelasi yang terjadi antar variabel independent. Pengujian multikolinearitas dibuktikan dengan memperhatikan nilai *Tolerance Value* atau nilai VIF, sebuah data dikatakan tidak terjadi gejala multikolinearitas apabila nilai *Tolerance Value* $> 0,10$ atau < 1 dan nilai VIF < 10 . Hasil uji multikolinearitas disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 14

Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance Value	VIF	Keterangan
<i>Information Sharing</i>	0,380	2,628	Tidak Multikolinearitas
<i>Long Term Relationship</i>	0,448	2,230	Tidak Multikolinearitas
<i>Cooperation</i>	0,514	1,944	Tidak Multikolinearitas
<i>Integration Process</i>	0,534	1,872	Tidak Multikolinearitas

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan Tabel 4.14, dapat disimpulkan bahwa data yang diolah menunjukkan *Tolerance Value* > 0,10 dan *Variance Inflation Factor* (VIF) < 10 yang artinya model regresi tidak terjadi gejala multikolinearitas, sehingga layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

4.3.3 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas ini dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan dari residual satu pengamatan dengan pengamatan yang lain tetap, maka disebut Homokedastisitas dan apabila berbeda disebut Heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah model yang memiliki pengamatan tetap atau Homokedastiisitas atau tidak terjadi Heterokedastisitas. Metode yang digunakan dalam menguji dengan uji *Glejser*. Hasil uji heterokedastisitas disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 15

Hasil Uji Heterokedastisitas

Variabel	Sig.	Kesimpulan
<i>Information Sharing</i> (X ₁)	0,410	Tidak Terjadi Heterokedastisitas
<i>Long Term Relationship</i> (X ₂)	0,506	Tidak Terjadi Heterokedastisitas
Cooperation (X ₃)	0,898	Tidak Terjadi Heterokedastisitas
<i>Integration Process</i> (X ₄)	0,340	Tidak Terjadi Heterokedastisitas

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.15, dapat disimpulkan bahwa nilai signifikansi > 0,05, maka tidak terjadi heterokedastisitas pada regresi sehingga dapat dikatakan uji heterokedastisitas terpenuhi.

4.4 Uji Regresi Linear Berganda

Penelitian ini menggunakan uji regresi linear berganda yang digunakan untuk mengetahui pengaruh dari *information sharing* (X₁), *long term relationship* (X₂), *cooperation* (X₃), *integration process* (X₄) terhadap kinerja operasional perusahaan. Hasil perhitungan regresi linear berganda yang dilakukan dengan program SPSS disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 16

Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	6.516	4.737		1.375	.176
1 Information Sharing	-.099	.233	-.080	-.425	.673
Long Term Relationship	-.045	.237	-.033	-.189	.851
Cooperation	.443	.192	.372	2.307	.026
Integration Process	.874	.317	.436	2.757	.008

a. Dependent Variable: Kinerja Operasional Perusahaan

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan perhitungan pada Tabel 4.16, persamaan dari regresi linear berganda adalah sebagai berikut:

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

$$Y = 6,516 + (-0,080)X_1 + (-0,033)X_2 + 0,372X_3 + 0,436X_4 +$$

Berdasarkan rumus persamaan regresi linear berganda diatas, maka dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Nilai Konstanta (a)

Nilai konstanta yang didapatkan sebesar 6,516 atau bernilai positif. Artinya, nilai konstanta menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel independent yang terdiri dari *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* terhadap kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, hal ini menunjukkan bahwa apabila nilai konstanta variabel independent meningkat, akan berpengaruh meningkatnya kinerja operasional perusahaan sebesar 6,516.

2. *Information Sharing* (X₁)

Nilai *information sharing* sebesar -0,080 atau bernilai negatif. Artinya, nilai *information sharing* menunjukkan pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, setiap peningkatan yang terjadi pada variabel *information sharing* sebesar 1%, maka nilai variabel kinerja operasional perusahaan akan berkurang sebesar 0,099, begitupun sebaliknya.

3. *Long Term Relationship* (X_2)

Nilai *long term relationship* sebesar -0,033 atau bernilai negatif. Artinya, nilai *long term relationship* menunjukkan pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, setiap peningkatan yang terjadi pada variabel *long term relationship* sebesar 1%, maka nilai variabel kinerja operasional perusahaan akan berkurang sebesar 0,045, begitupun sebaliknya.

4. *Cooperation* (X_3)

Nilai *cooperation* sebesar 0,372 atau bernilai positif. Artinya, nilai *cooperation* menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, setiap peningkatan yang terjadi pada variabel *cooperation* sebesar 1%, maka nilai variabel kinerja operasional perusahaan akan bertambah sebesar 0,443, begitupun sebaliknya.

5. *Integration Process* (X_4)

Nilai *integration process* sebesar 0,436 atau bernilai positif. Artinya, nilai *integration process* menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan. Oleh karena itu, setiap peningkatan yang terjadi pada variabel *integration process* 1%, maka nilai variabel kinerja operasional perusahaan akan bertambah sebesar 0,874, begitupun sebaliknya.

4.5 Uji Hipotesis

4.5.1 Uji T (Parsial)

Uji T ini digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel independent (*information sharing, long term relationship, cooperation, dan integration process*) terhadap variabel dependent (kinerja operasional perusahaan). Pengujian ini dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05. Apabila nilai signifikansi $> 0,05$, maka variabel independent tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Sedangkan apabila nilai signifikansi $< 0,05$, maka variabel independent memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Hasil uji t disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 17

Hasil Uji T

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	6.516	4.737		1.375	.176
Information Sharing	-.099	.233	-.080	-.425	.673
Long Term Relationship	-.045	.237	-.033	-.189	.851
Cooperation	.443	.192	.372	2.307	.026
Integration Process	.874	.317	.436	2.757	.008

a. Dependent Variable: Kinerja Operasional Perusahaan

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan pada Tabel 4.17, hasil uji t dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengaruh *information sharing* terhadap kinerja operasional perusahaan

Hasil perhitungan dari uji regresi linear berganda diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,673, maka *information sharing* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan karena $0,673 > 0,05$.

2. Pengaruh *long term relationship* terhadap kinerja operasional perusahaan

Hasil perhitungan dari uji regresi linear berganda diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,851, maka *long term relationship* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan karena $0,851 > 0,05$.

3. Pengaruh *cooperation terhadap* kinerja operasional perusahaan

Hasil perhitungan dari uji regresi linear berganda diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,026, maka *cooperation* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan karena $0,026 < 0,05$.

4. Pengaruh *integration process* terhadap kinerja operasional perusahaan

Hasil perhitungan dari uji regresi linear berganda diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,008, maka *integration process* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan karena $0,008 < 0,05$.

4.5.2 Uji F (Simultan)

Uji f dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh dari semua variabel independent (*information sharing, long term relationship, cooperation, dan integration process*) secara bersamaan terhadap variabel dependen (kinerja operasional perusahaan). pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dengan kriteria apabila $F_{hitung} > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Sedangkan apabila $F_{hitung} < 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil uji F disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 18

Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	123.796	4	30.949	7.479	.000 ^b
	Residual	186.204	45	4.138		
	Total	310.000	49			

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan perhitungan dari Tabel 4.18, diketahui bahwa hasil perhitungan dari uji F diperoleh F_{hitung} sebesar 7,479 dengan nilai sig. F sebesar 0,000, maka dapat disimpulkan bahwa variabel *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan (Toserba Mulia).

4.5.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* terhadap kinerja operasional perusahaan secara komprehensif. Semakin besar koefisien determinasi, maka semakin besar pula kemampuan variabel independent menjelaskan variabel dependen. Hasil dari koefisien determinasi disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4. 19

Hasil Koefisien Determinan (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.632 ^a	.399	.346	2.034

Sumber: Hasil Olah Data Penelitian 2021

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.19, diperoleh nilai dari *Adjusted R Square* sebesar 0,346. Maka dapat disimpulkan bahwa *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* mempengaruhi variabel kinerja operasional perusahaan sebesar 34,6%, sedangkan sisanya 65,4% dipengaruhi oleh faktor – faktor dari variabel lain yang tidak dimasukkan didalam variabel penelitian ini.

4.6 Pembahasan

Diperoleh nilai keseluruhan dari variabel independent *information sharing* dan *long term relationship* tidak berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia, sedangkan untuk variabel *cooperation* dan *integration process* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia. Penjelasan untuk menjawab hipotesis adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh *Information Sharing* terhadap Kinerja Operasional Perusahaan

Berdasarkan hasil dari uji t yang disajikan pada Tabel 4.17 terkait pengaruh *information sharing* terhadap kinerja operasional pada Toserba Mulia yang menunjukkan bahwa *information sharing* diperoleh nilai sebesar 0,673 yang berarti variabel ini tidak memiliki signifikansi karena $0,673 > 0,05$, sehingga **H1 tidak diterima**. Penyebabnya karena terlalu tingginya *information sharing* yang berlebihan kepada mitra justru akan menyebabkan kinerja operasional menurun. Hal ini berbanding terbalik dengan hasil penelitian dari Ariani &

Dwiyanto (2013) bahwa secara parsial *information sharing* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan.

2. Pengaruh *Long Term Relationship* terhadap Kinerja Operasional Perusahaan

Berdasarkan hasil dari uji t yang disajikan pada Tabel 4.17 terkait pengaruh *long term relationship* terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia yang menunjukkan bahwa *long term relationship* diperoleh nilai sebesar 0,851 yang berarti variabel ini tidak memiliki signifikansi karena $0,851 > 0,05$, sehingga **H2 tidak diterima**. Penyebabnya karena terlalu tingginya *long term relationship* yang terjadi antara perusahaan dengan mitra akan menyebabkan ketergantungan yang terlalu tinggi terhadap mitra maupun pemasok yang justru akan menyebabkan kinerja operasional menurun. Hal ini berbanding terbalik dengan hasil penelitian dari Ariani & Dwiyanto (2013) bahwa secara parsial *long term relationship* tidak memiliki pengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan.

3. Pengaruh *Cooperation* terhadap Kinerja Operasional Perusahaan

Berdasarkan hasil dari uji t yang disajikan pada Tabel 4.17 terkait pengaruh *cooperation* terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia yang menunjukkan bahwa *cooperation* diperoleh nilai sebesar 0,026 yang berarti variabel ini memiliki nilai yang signifikansi karena $0,026 < 0,05$, sehingga **H3 diterima**. Penyebabnya karena *cooperation* atau kerjasama yang terjalin dengan baik antar karyawan maupun perusahaan dengan mitra dapat meningkatkan kinerja operasional perusahaan. Hal ini memperkuat hasil

penelitian yang dilakukan oleh Ariani & Dwiyanto (2013) bahwa secara parsial *cooperation* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan.

4. Pengaruh *Integration Process* terhadap Kinerja Operasional perusahaan

Berdasarkan hasil dari uji t yang disajikan pada Tabel 4.17 terkait pengaruh *integration process* terhadap kinerja operasional perusahaan pada Toserba Mulia yang menunjukkan bahwa *integration process* diperoleh nilai sebesar 0,008 yang berarti variabel ini memiliki signifikansi karena $0,008 < 0,05$, sehingga **H4 diterima**. Penyebabnya karena *integration process* yang dilakukan secara baik dalam logistik yang terintegrasi dan terkoordinasi dengan baik dalam menjaga ketersediaan produk dapat meningkatkan kinerja operasional perusahaan. Hal ini memperkuat hasil penelitian yang dilakukan oleh Ariani & Dwiyanto (2013) bahwa secara parsial *integration process* memiliki pengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari berbagai macam analisis dan pengolahan data yang telah disampaikan diatas yang membahas bagaimana pengaruh *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration process* terhadap kinerja operasional didapat kesimpulan sebagai berikut:

1. *Supply chain management* yang berupa *information sharing* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan.
2. *Supply chain management* yang berupa *long term relationship* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan.
3. *Supply chain management* yang berupa *cooperation* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan.
4. *Supply chain management* yang berupa *integration process* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja operasional perusahaan.

5.2 Saran

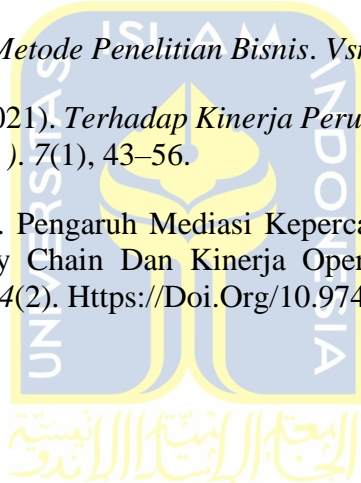
Berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan diatas, karena *cooperation* dan *integration process* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan. Maka terdapat saran yang mungkin akan bermanfaat bagi Toserba Mulia, antara lain:

1. Disarankan kepada Toserba Mulia untuk menjaga *information sharing* yang terjadi antara perusahaan dengan mitra perusahaan dan menyaring informasi yang harus dibagikan oleh perusahaan dalam perencanaan bisnis. Hal ini dilakukan untuk menjaga kerjasama dengan karyawan maupun mitra perusahaan agar kolaborasi *supply chain management* dapat terjalin dengan baik.
2. Disarankan kepada Toserba Mulia untuk menjaga dan meningkatkan *long term relationship* yang terjadi dengan mitra perusahaan. hal ini dilakukan untuk menjaga komitmen dan rasa saling percaya yang terjalin antara perusahaan dengan mitra perusahaan untuk menjaga hubungan jangka panjang antar keduanya.
3. Disarankan kepada Toserba Mulia untuk menjaga kerjasama yang terjalin antar karyawan maupun dengan mitra dalam melakukan perencanaan dan peramalan penjualan. Hal ini dilakukan untuk menjaga agar kerjasama yang terjalin antara perusahaan dengan karyawan maupun perusahaan dengan mitra terjaga dan bersama – sama mencapai tujuan.
4. Disarankan kepada Toserba Mulia untuk menjaga dan meningkatkan proses integrasi antara perusahaan dengan distributor maupun mitra dalam pemenuhan dan menjaga ketersediaan produk. Hal ini dilakukan agar terciptanya arus logistik yang terintegrasi secara efektif dan efisien.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariani, D., & Dwiyanto, B. M. (2013). *Analisis Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Kecil Dan Menengah Makanan Olahan Khas Padang Sumatera Barat)*. 10(2).
- 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)*. 5, 1–11.
- Ghaffar, R., & Rasyid, A. (2015). *Analisis Rantai Pasokan (Supply Chain)*.
- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program Ibm Spss 19, Ed 5. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro*.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (N.D.). *T Welf T H Edit Ion Oper At Ions*.
- Ilmiyati, A., & Munawaroh, M. (2016). *Kompetitif Dan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Usaha Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Bantul)*. 7(2), 226–251.
- Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T. S., & Rao, S. S. (2006). *The Impact Of Supply Chain Management Practices On Competitive Advantage And Organizational Performance*. 34, 107–124.
<https://doi.org/10.1016/j.omega.2004.08.002>
- Rahmasari, L., & Ekonomi, F. (2008). *Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan Dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada Industri Kreatif Di Provinsi Jawa Tengah)*. 89–103.
- Riduwan. (2015). *Metode Dan Teknik Menyusun Skripsi Dan Tesis*. Bandung: Alfabeta.
- Rita. (N.D.). (2010) *Operasional Perusahaan Manufaktur. Manajemen, Jurusan Ekonomi, Fakultas Nusantara, Universitas Bina No, Jln K H Syahdan Barat, Jakarta, 1(9), 474–487*.
- Sanjaya, C. F., Kusumawardhany, P. A., & Rahayu, S. (2016). *Praktik Manajemen Rantai Pasok Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Minimarket Di Surabaya. Nasional Riset Manajemen X, September, 20–22*.
- Sekaran, U. (2006). *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis, Jilid 1, Edisi 4. Jakarta, Salemba Empat*.
- Sudjana, N. (2013). *Dasar-Dasar Proses Belajar. Jurnal Pendidikan*.

- Sugiharto, D. A., Supaya, S., & Nurkhayat, I. (2017). Pengaruh Implementasi Internal Supply Chain Management Terhadap Kinerja Operasional Perusahaan (Studi Kasus Pada Pt. Pan Brothers Tbk, Boyolali). *Admisi & Bisnis*, 17(3), 183–192.
- Sugiyono. (2007). *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Cv. Alfabeta., 61.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Cv. Alfabeta. Triajie, Muhammad Iqbal.2006.
- Sugiyono. (2015). Metode Penelitian Dan Pengembangan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D. *Metode Penelitian Dan Pengembangan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D*.
- Suharto, R. (N.D.). *Analisa Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan*.
- Tjahjono, H. . (2015). *Metode Penelitian Bisnis*. Vsm Mm Umy.
- Wirastuti, R. Dan S. (2021). *Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Pt Packet Systems Indonesia)*. 7(1), 43–56.
- Yaqoub, A. M. (2011). Pengaruh Mediasi Kepercayaan Pada Hubungan Antara Kolaborasi Supply Chain Dan Kinerja Operasi. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(2). <https://doi.org/10.9744/jmk.14.2.138-146>



LAMPIRAN



LAMPIRAN 1

KUESIONER PENELITIAN

Kuisisioner Penelitian

Kepada Yth. Responden Penelitian

Karyawan Toserba Mulia

Dengan Hormat,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini adalah mahasiswa Universitas Islam Indonesia

Nama : Desy Anggitasari
NIM : 17311136
Fakultas : Bisnis dan Ekonomika
Jurusan : Manajemen

Dalam rangka mencari data guna menyusun skripsi dengan judul “**Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Operasional Perusahaan**”, maka saya mohon bantuan serta kesediaan Bapak/Ibu, Saudara/I untuk mengisi kuisisioner ini. Kuisisioner ini bertujuan untuk kepentingan penelitian dan tidak disajikan ke pihak luar, serta kerahasiaan dalam mengisi kuisisioner ini terjamin sepenuhnya. Oleh karena itu, saya berharap jawaban Bapak/Ibu, Saudara/I untuk memberikan jawaban yang jujur dan terbuka akan sangat membantu dalam penelitian ini. Atas partisipasi dan kesediaan Bapak/Ibu, Saudara/I dalam mengisi kuisisioner ini, saya ucapkan terimakasih.

Hormat saya,



Desy Anggitasari

A. Identitas Responden

Responden diminta untuk memberi jawaban dari pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda silang (X) pada jawaban yang sesuai kenyataan yang dialami.

1. Nama Rersponden (boleh inisial) :
2. Jenis Kelamin:
 Laki – laki Perempuan
3. Usia:
 ≤ 25 Tahun 41 – 45 Tahun
 26 – 30 Tahun 46 – 50 Tahun
 31 – 35 Tahun ≥ 51 Tahun
 36 – 40 Tahun
4. Pendidikan Terakhir:
 SD S1
 SMP S2
 SMA/SLTA S3
 Diploma
5. Masa Kerja:
 ≤ 2 Tahun 9 – 11 Tahun
 3 – 5 Tahun 12 – 14 Tahun
 6 – 8 Tahun ≥ 15 Tahun



B. Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Mohon untuk **melingkari** jawaban yang sesuai dengan pilihan yang Bapak/Ibu/Saudara/I.
2. Setiap pertanyaan hanya dijawab dengan satu jawaban.
3. Setelah melakukan pengisian, dimohon Bapak/Ibu untuk mengembalikan kepada yang mengadakan angket/kuesioner.
4. Mohon untuk memberikan jawaban **sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan penuh tanggung jawab.**

A. Pembagian Informasi (<i>Information Sharing</i>)						
Lingkari angka pada kolom jawaban yang dianggap paling tepat, pada alternatif jawaban berikut:						
Skor 5 = Sangat Setuju (SS)						
Skor 4 = Setuju (S)						
Skor 3 = Ragu – Ragu (R)						
Skor 2 = Tidak Setuju (TS)						
Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)						
No	Pertanyaan	STS	TS	R	S	SS
1.	Penyampaian Informasi mengenai permintaan barang dapat dilakukan dengan mudah, untuk memenuhi persediaan.	1	2	3	4	5
2.	Perusahaan dapat bertukar informasi kepada karyawan gudang secara berkesinambungan baik formal maupun non-formal.	1	2	3	4	5
3.	Informasi mengenai aspek finansial, produk, distribusi, dan kinerja dapat membantu semua pihak yang terkait, baik perusahaan maupun mitra perusahaan.	1	2	3	4	5
4.	Perusahaan membagi informasi dengan mitra perusahaan dalam membuat perencanaan bisnis.	1	2	3	4	5
5.	Perusahaan berbagi informasi dengan semua pihak yang terkait untuk mendiskusikan perubahan pasar agar dapat memenuhi permintaan pasar.	1	2	3	4	5

Sumber : <https://dspace.uui.ac.id/>

B. Hubungan Jangka Panjang (<i>Long Term Relationship</i>)						
Lingkari angka pada kolom jawaban yang dianggap paling tepat, pada alternatif jawaban berikut:						
Skor 5 = Sangat Setuju (SS)						
Skor 4 = Setuju (S)						
Skor 3 = Ragu – Ragu (R)						
Skor 2 = Tidak Setuju (TS)						
Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)						
No.	Pertanyaan	STS	TS	R	S	SS
1.	Kerjasama jangka panjang menjadi dasar hubungan antara Perusahaan dengan pemasok.	1	2	3	4	5

2.	Perusahaan mengevaluasi pentingnya hubungan dengan mitra dan pemasok untuk menjaga hubungan jangka panjang.	1	2	3	4	5
3.	Perusahaan mampu meningkatkan hubungan berkelanjutan antar mitra bisnis maupun pemasok.	1	2	3	4	5
4.	Perusahaan memiliki komitmen yang baik dan rasa saling percaya dalam menjalin hubungan dengan mitra maupun pemasok.	1	2	3	4	5
5.	Perusahaan menjaga hubungan saling ketergantungan dengan mitra usaha dan pemasok.	1	2	3	4	5

Sumber : <https://dspace.uii.ac.id/>

<p>C. Kerjasama (<i>Cooperation</i>) Lingkari angka pada kolom jawaban yang dianggap paling tepat, pada alternatif jawaban berikut: Skor 5 = Sangat Setuju (SS) Skor 4 = Setuju (S) Skor 3 = Ragu – Ragu (R) Skor 2 = Tidak Setuju (TS) Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)</p>						
No.	Pertanyaan	STS	TS	R	S	SS
1.	Kerjasama Perusahaan dengan karyawan ditetapkan berdasarkan kondisi yang objektif.	1	2	3	4	5
2.	Perusahaan membantu (memberi masukan) kepada pemasok untuk meningkatkan kualitas produk untuk hubungan jangka panjang.	1	2	3	4	5
3.	Perusahaan dan mitra usaha bekerjasama dalam melakukan perencanaan dan peramalan penjualan.	1	2	3	4	5
4.	Kerjasama antar karyawan Perusahaan yang bekerjasama terjalin dengan baik dalam mencapai tujuan.	1	2	3	4	5
5.	Perusahaan dengan pemasok bekerjasama untuk menyelesaikan masalah terkait pemenuhan permintaan.	1	2	3	4	5

D. Proses Integrasi (*Integration Process*)
 Lingkari angka pada kolom jawaban yang dianggap paling tepat, pada alternatif jawaban berikut:
 Skor 5 = Sangat Setuju (SS)
 Skor 4 = Setuju (S)
 Skor 3 = Ragu – Ragu (R)
 Skor 2 = Tidak Setuju (TS)
 Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

No.	Pertanyaan	STS	TS	R	S	SS
1.	Aktivitas logistik Perusahaan terintegrasi secara baik dengan karyawan.	1	2	3	4	5
2.	Aktivitas logistik perusahaan terkoordinasi dengan baik antara Perusahaan dengan pemasok.	1	2	3	4	5
3.	Proses distribusi, logistik gudang, dan proses transportasi dari Perusahaan terintegrasi dengan baik.	1	2	3	4	5
4.	Perusahaan memiliki arus material bahan baku yang efektif.	1	2	3	4	5
5.	Aktivitas logistik pada Perusahaan diutamakan untuk menjaga ketersediaan produk.	1	2	3	4	5

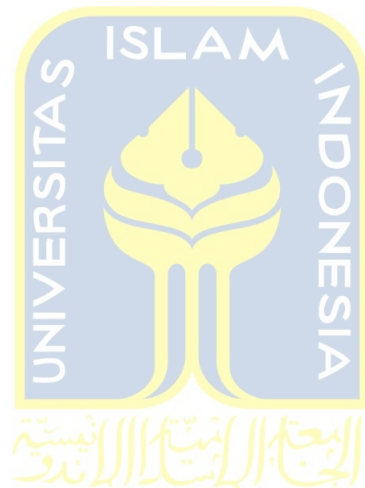
Sumber : <http://repository.umy.ac.id>

E. Kinerja Operasional Perusahaan
 Lingkari angka pada kolom jawaban yang dianggap paling tepat, pada alternatif jawaban berikut:
 Skor 5 = Sangat Setuju (SS)
 Skor 4 = Setuju (S)
 Skor 3 = Ragu – Ragu (R)
 Skor 2 = Tidak Setuju (TS)
 Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

No.	Pertanyaan	STS	TS	R	S	SS
1.	Permintaan konsumen terhadap barang tinggi.	1	2	3	4	5
2.	Tingkat kehabisan stok barang tinggi.	1	2	3	4	5
3.	Kualitas barang dari distributor baik.	1	2	3	4	5
4.	Jumlah barang yang cacat rendah.	1	2	3	4	5

5.	Barang selalu tersedia di distributor.	1	2	3	4	5
6.	Perputaran persediaan tinggi.	1	2	3	4	5
7.	Konsumen puas dengan produk dari distributor yang dijual.	1	2	3	4	5
8.	Komplain konsumen rendah.	1	2	3	4	5

Sumber : <https://dspace.uii.ac.id/>



LAMPIRAN 2

Tabulasi Data Mentah

1. Information Sharing (X₁)

No.	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	Total	Rata - Rata
1	4	4	4	2	4	18	3.6
2	4	4	4	2	2	16	3.2
3	4	5	5	4	5	23	4.6
4	4	4	4	4	4	20	4
5	4	4	4	4	4	20	4
6	4	4	4	2	2	16	3.2
7	4	4	4	2	2	16	3.2
8	4	4	4	3	4	19	3.8
9	4	4	3	4	4	19	3.8
10	4	4	4	2	2	16	3.2
11	4	4	4	2	2	16	3.2
12	5	5	5	4	5	24	4.8
13	5	5	5	3	4	22	4.4
14	4	4	4	4	4	20	4
15	4	4	4	3	5	20	4
16	5	4	5	4	4	22	4.4
17	4	4	4	4	4	20	4
18	4	3	3	3	4	17	3.4
19	5	5	4	4	5	23	4.6
20	4	4	4	4	4	20	4
21	4	4	4	3	5	20	4
22	4	4	4	4	4	20	4
23	4	4	4	4	4	20	4
24	5	4	4	4	5	22	4.4
25	5	4	4	4	4	21	4.2
26	4	3	3	3	3	16	3.2
27	4	4	4	4	4	20	4
28	4	4	5	5	5	23	4.6
29	5	4	4	4	5	22	4.4
30	5	4	4	4	3	20	4
31	4	5	4	4	4	21	4.2
32	4	4	5	4	5	22	4.4
33	4	4	4	4	4	20	4

34	4	4	4	4	4	20	4
35	4	4	4	4	4	20	4
36	4	4	5	4	5	22	4.4
37	4	4	4	3	4	19	3.8
38	4	4	4	4	4	20	4
39	4	4	4	3	4	19	3.8
40	4	4	5	4	4	21	4.2
41	5	4	4	4	4	21	4.2
42	4	4	4	3	3	18	3.6
43	4	4	4	4	4	20	4
44	4	4	4	4	4	20	4
45	4	4	4	2	3	17	3.4
46	4	4	4	3	4	19	3.8
47	5	4	4	3	4	20	4
48	4	4	4	4	4	20	4
49	4	4	5	3	4	20	4
50	5	5	4	4	4	22	4.4
Rata - Rata	4.22	4.08	4.12	3.5	3.92	19.84	3.968

2. Long Term Relationship (X₂)

No.	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	Total	Rata - Rata
1	3	3	4	4	3	17	3.4
2	4	3	4	3	3	17	3.4
3	4	4	4	4	3	19	3.8
4	4	4	4	5	2	19	3.8
5	4	4	4	4	4	20	4
6	3	4	4	4	2	17	3.4
7	3	4	4	4	2	17	3.4
8	4	4	4	4	4	20	4
9	4	4	4	4	3	19	3.8
10	3	4	4	4	2	17	3.4
11	3	4	4	4	2	17	3.4
12	5	5	5	5	4	24	4.8
13	4	4	4	5	4	21	4.2
14	4	4	4	4	4	20	4
15	4	4	5	5	4	22	4.4
16	4	5	4	5	4	22	4.4
17	4	4	4	4	4	20	4
18	5	4	4	4	4	21	4.2

19	4	4	4	4	4	20	4
20	4	5	4	5	4	22	4.4
21	5	4	4	4	4	21	4.2
22	4	4	4	4	4	20	4
23	4	4	4	4	4	20	4
24	4	5	4	4	4	21	4.2
25	4	4	4	4	4	20	4
26	4	4	4	4	4	20	4
27	4	4	4	5	3	20	4
28	5	5	5	4	4	23	4.6
29	5	5	5	4	4	23	4.6
30	4	4	4	5	4	21	4.2
31	5	5	4	4	4	22	4.4
32	4	4	4	4	5	21	4.2
33	4	4	4	4	4	20	4
34	4	4	4	4	4	20	4
35	4	4	4	4	4	20	4
36	5	4	4	5	4	22	4.4
37	4	4	4	5	3	20	4
38	4	4	4	4	4	20	4
39	4	4	4	4	3	19	3.8
40	3	3	4	4	3	17	3.4
41	4	4	4	4	4	20	4
42	4	4	4	4	4	20	4
43	4	5	4	4	4	21	4.2
44	4	4	4	4	4	20	4
45	3	4	4	3	3	17	3.4
46	3	4	4	4	4	19	3.8
47	5	4	4	4	4	21	4.2
48	4	4	4	4	4	20	4
49	4	4	4	4	4	20	4
50	5	5	5	5	5	25	5
Rata - Rata	4.02	4.12	4.1	4.18	3.66	20.08	4.016

3. Cooperation (X₃)

No.	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	Total	Rata - Rata
1	4	4	4	4	4	20	4
2	3	4	3	4	4	18	3.6
3	4	5	4	5	5	23	4.6

4	4	4	4	5	4	21	4.2
5	4	4	4	4	4	20	4
6	4	4	2	4	2	16	3.2
7	4	4	2	4	2	16	3.2
8	4	4	4	4	4	20	4
9	4	4	4	5	5	22	4.4
10	4	4	2	4	2	16	3.2
11	4	4	2	4	2	16	3.2
12	5	5	5	5	5	25	5
13	5	4	4	5	4	22	4.4
14	4	4	5	4	4	21	4.2
15	4	5	5	4	4	22	4.4
16	4	4	4	5	3	20	4
17	1	4	4	1	4	14	2.8
18	4	4	4	4	4	20	4
19	4	4	4	4	4	20	4
20	4	5	3	5	2	19	3.8
21	4	4	5	5	4	22	4.4
22	4	4	4	4	4	20	4
23	4	4	4	4	4	20	4
24	4	5	4	4	4	21	4.2
25	4	4	4	5	4	21	4.2
26	4	4	4	4	4	20	4
27	3	5	3	5	3	19	3.8
28	4	5	4	4	4	21	4.2
29	5	5	4	5	4	23	4.6
30	4	5	4	5	4	22	4.4
31	4	4	4	4	4	20	4
32	4	4	4	4	4	20	4
33	4	4	4	4	4	20	4
34	4	4	4	3	4	19	3.8
35	4	4	4	4	4	20	4
36	4	5	4	5	4	22	4.4
37	4	4	4	5	4	21	4.2
38	4	3	3	4	4	18	3.6
39	4	4	4	4	4	20	4
40	4	5	4	4	5	22	4.4
41	4	4	4	4	4	20	4
42	4	3	3	4	4	18	3.6
43	4	5	4	4	4	21	4.2
44	4	4	4	4	4	20	4

45	4	4	2	3	3	16	3.2
46	4	3	4	5	4	20	4
47	5	4	3	4	4	20	4
48	4	4	4	5	5	22	4.4
49	4	4	3	4	4	19	3.8
50	5	5	4	5	3	22	4.4
Rata - Rata	4	4.2	3.74	4.24	3.82	20	4

4. Integration Process

No.	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	Total	Rata - Rata
1	3	4	4	4	4	19	3.8
2	4	4	4	4	4	20	4
3	4	4	5	5	5	23	4.6
4	4	4	4	4	4	20	4
5	4	4	4	4	4	20	4
6	4	4	4	3	4	19	3.8
7	4	4	4	3	4	19	3.8
8	4	4	4	4	4	20	4
9	4	4	4	4	4	20	4
10	4	4	4	3	4	19	3.8
11	4	4	4	3	4	19	3.8
12	5	5	5	4	5	24	4.8
13	4	4	4	4	5	21	4.2
14	4	5	4	4	4	21	4.2
15	4	5	4	4	5	22	4.4
16	4	4	4	5	5	22	4.4
17	4	4	4	4	4	20	4
18	4	4	4	3	4	19	3.8
19	4	4	4	3	4	19	3.8
20	4	4	4	3	4	19	3.8
21	4	4	4	4	4	20	4
22	4	4	4	4	4	20	4
23	4	4	4	4	4	20	4
24	4	4	5	4	5	22	4.4
25	4	4	4	4	4	20	4
26	4	4	3	3	4	18	3.6
27	4	4	3	3	5	19	3.8
28	4	4	4	5	5	22	4.4

29	5	4	4	4	5	22	4.4
30	4	4	4	4	5	21	4.2
31	4	4	4	4	4	20	4
32	4	4	4	4	4	20	4
33	4	4	4	4	4	20	4
34	4	4	4	4	4	20	4
35	4	4	4	4	4	20	4
36	4	5	4	4	4	21	4.2
37	4	5	4	3	5	21	4.2
38	4	4	4	4	4	20	4
39	4	4	4	4	4	20	4
40	3	4	3	3	4	17	3.4
41	5	4	4	4	5	22	4.4
42	4	4	4	4	4	20	4
43	4	4	4	5	4	21	4.2
44	4	4	4	4	4	20	4
45	4	4	4	3	4	19	3.8
46	4	4	4	4	4	20	4
47	4	4	4	4	5	21	4.2
48	5	4	4	3	4	20	4
49	4	4	4	4	4	20	4
50	4	4	4	4	5	21	4.2
Rata - Rata	4.04	4.1	4	3.82	4.28	20.24	4.048

5. Kinerja Operasional Perusahaan (Y)

No.	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Total	Rata - Rata
1	4	4	4	4	3	4	4	3	30	3.75
2	4	4	4	4	3	4	4	4	31	3.875
3	4	4	5	5	5	4	4	3	34	4.25
4	3	2	5	4	4	4	5	4	31	3.875
5	4	2	4	4	3	3	3	3	26	3.25
6	4	1	3	4	3	4	4	4	27	3.375
7	4	1	3	4	3	4	4	4	27	3.375
8	4	4	4	4	3	4	4	4	31	3.875
9	4	4	4	4	3	4	4	4	31	3.875
10	4	1	3	4	3	4	4	4	27	3.375
11	4	1	3	4	3	4	4	4	27	3.375
12	4	1	5	5	5	5	5	5	35	4.375

13	5	4	4	4	4	4	4	4	33	4.125
14	4	3	5	4	4	4	5	4	33	4.125
15	5	3	4	5	4	5	5	4	35	4.375
16	3	4	5	2	4	3	4	4	29	3.625
17	2	3	4	3	4	3	4	3	26	3.25
18	4	2	4	4	3	4	4	4	29	3.625
19	3	3	3	4	3	4	4	4	28	3.5
20	4	3	4	4	3	4	4	4	30	3.75
21	5	4	4	4	4	4	4	4	33	4.125
22	4	4	4	3	4	4	4	3	30	3.75
23	4	4	4	4	4	4	4	5	33	4.125
24	5	1	4	5	5	4	4	3	31	3.875
25	5	3	4	4	3	4	4	4	31	3.875
26	4	2	4	4	2	4	4	4	28	3.5
27	5	1	4	4	3	5	5	3	30	3.75
28	4	4	4	5	4	4	4	4	33	4.125
29	4	3	3	4	3	4	4	3	28	3.5
30	4	5	2	3	4	4	5	4	31	3.875
31	4	4	4	2	2	4	4	2	26	3.25
32	5	3	4	4	4	4	5	3	32	4
33	5	5	4	4	4	5	4	4	35	4.375
34	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4
35	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4
36	5	3	4	4	3	4	5	4	32	4
37	3	2	5	4	4	3	5	5	31	3.875
38	4	4	4	3	2	4	4	4	29	3.625
39	4	3	4	4	4	3	4	4	30	3.75
40	4	2	3	4	3	4	3	3	26	3.25
41	5	2	4	4	3	4	4	4	30	3.75
42	4	1	4	4	4	4	4	4	29	3.625
43	4	4	4	3	3	4	4	3	29	3.625
44	4	4	4	4	4	4	4	4	32	4
45	4	1	3	4	3	4	4	4	27	3.375
46	5	3	4	4	2	4	4	4	30	3.75
47	4	4	4	4	3	4	4	5	32	4
48	4	2	3	4	2	3	4	4	26	3.25
49	4	3	4	4	3	4	4	5	31	3.875
50	4	3	4	4	3	4	4	5	31	3.875
Rata - Rata	4.1	2.92	3.9	3.92	3.4	3.96	4.14	3.86	30.2	3.775

LAMPIRAN 3

Hasil Uji Validitas *Information Sharing* (X₁)

Correlations						
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	Skor_Total
X1.1 Pearson Correlation	1	.384**	.171	.224	.228	.500**
Sig. (2-tailed)		.006	.236	.118	.111	.000
N	50	50	50	50	50	50
X1.2 Pearson Correlation	.384**	1	.486**	.203	.269	.577**
Sig. (2-tailed)	.006		.000	.158	.059	.000
N	50	50	50	50	50	50
X1.3 Pearson Correlation	.171	.486**	1	.223	.332*	.588**
Sig. (2-tailed)	.236	.000		.119	.018	.000
N	50	50	50	50	50	50
X1.4 Pearson Correlation	.224	.203	.223	1	.678**	.793**
Sig. (2-tailed)	.118	.158	.119		.000	.000
N	50	50	50	50	50	50
X1.5 Pearson Correlation	.228	.269	.332*	.678**	1	.844**
Sig. (2-tailed)	.111	.059	.018	.000		.000
N	50	50	50	50	50	50
Skor_ Total Pearson Correlation	.500**	.577**	.588**	.793**	.844**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	50	50	50	50	50	50

LAMPIRAN 4

Hasil Uji Validitas *Long Term Relationship* (X₂)

Correlations						
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	Skor_Total
X2.1 Pearson Correlation	1	.497**	.446**	.275	.596**	.833**
Sig. (2-tailed)		.000	.001	.053	.000	.000
N	50	50	50	50	50	50
X2.2 Pearson Correlation	.497**	1	.477**	.346*	.358*	.734**
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.014	.011	.000
N	50	50	50	50	50	50
X2.3 Pearson Correlation	.446**	.477**	1	.293*	.253	.612**
Sig. (2-tailed)	.001	.000		.039	.076	.000
N	50	50	50	50	50	50
X2.4 Pearson Correlation	.275	.346*	.293*	1	.122	.539**
Sig. (2-tailed)	.053	.014	.039		.400	.000
N	50	50	50	50	50	50
X2.5 Pearson Correlation	.596**	.358*	.253	.122	1	.753**
Sig. (2-tailed)	.000	.011	.076	.400		.000
N	50	50	50	50	50	50
Skor_Total Pearson Correlation	.833**	.734**	.612**	.539**	.753**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N	50	50	50	50	50	50

LAMPIRAN 5

Hasil Uji Validitas *Cooperation* (X₃)

		Correlations					
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	Skor_ Total
X3.1	Pearson Correlation	1	.134	.095	.599**	.048	.559**
	Sig. (2-tailed)		.355	.511	.000	.742	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X3.2	Pearson Correlation	.134	1	.234	.245	.041	.471**
	Sig. (2-tailed)	.355		.102	.086	.778	.001
	N	50	50	50	50	50	50
X3.3	Pearson Correlation	.095	.234	1	.194	.715**	.760**
	Sig. (2-tailed)	.511	.102		.176	.000	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X3.4	Pearson Correlation	.599**	.245	.194	1	.082	.662**
	Sig. (2-tailed)	.000	.086	.176		.570	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X3.5	Pearson Correlation	.048	.041	.715**	.082	1	.660**
	Sig. (2-tailed)	.742	.778	.000	.570		.000
	N	50	50	50	50	50	50
Skor_ Total	Pearson Correlation	.559**	.471**	.760**	.662**	.660**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.001	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50	50	50

LAMPIRAN 6

Hasil Uji Validitas *Integration Process* (X4)

		Correlations					
		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	Skor_Total
X4.1	Pearson Correlation	1	.155	.336*	.038	.316*	.539**
	Sig. (2-tailed)		.282	.017	.795	.025	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X4.2	Pearson Correlation	.155	1	.192	-.012	.238	.419**
	Sig. (2-tailed)	.282		.181	.934	.097	.002
	N	50	50	50	50	50	50
X4.3	Pearson Correlation	.336*	.192	1	.416**	.257	.697**
	Sig. (2-tailed)	.017	.181		.003	.071	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X4.4	Pearson Correlation	.038	-.012	.416**	1	.283*	.672**
	Sig. (2-tailed)	.795	.934	.003		.047	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X4.5	Pearson Correlation	.316*	.238	.257	.283*	1	.704**
	Sig. (2-tailed)	.025	.097	.071	.047		.000
	N	50	50	50	50	50	50
Skor_ Total	Pearson Correlation	.539**	.419**	.697**	.672**	.704**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.002	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50	50	50

LAMPIRAN 7

Hasil Uji Validitas Kinerja Operasional Perusahaan (Y)

		Correlations								
		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Skor_Total
Y.1	Pearson Correlation	1	.011	-.081	.354*	-.044	.531**	.095	-.068	.396**
	Sig. (2-tailed)		.939	.576	.012	.762	.000	.510	.641	.004
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Y.2	Pearson Correlation	.011	1	.156	-.323*	.104	-.006	-.054	-.042	.448**
	Sig. (2-tailed)	.939		.279	.022	.472	.967	.707	.773	.001
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Y.3	Pearson Correlation	-.081	.156	1	.088	.395**	-.015	.272	.120	.515**
	Sig. (2-tailed)	.576	.279		.541	.004	.919	.056	.408	.000
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Y.4	Pearson Correlation	.354*	-.323*	.088	1	.342*	.365**	.117	.289*	.457**
	Sig. (2-tailed)	.012	.022	.541		.015	.009	.418	.042	.001
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Y.5	Pearson Correlation	-.044	.104	.395**	.342*	1	.108	.310*	.076	.612**
	Sig. (2-tailed)	.762	.472	.004	.015		.455	.028	.600	.000
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Y.6	Pearson Correlation	.531**	-.006	-.015	.365**	.108	1	.329*	.051	.494**
	Sig. (2-tailed)	.000	.967	.919	.009	.455		.020	.725	.000
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Y.7	Pearson Correlation	.095	-.054	.272	.117	.310*	.329*	1	.210	.477**
	Sig. (2-tailed)	.510	.707	.056	.418	.028	.020		.142	.000
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Y.8	Pearson Correlation	-.068	-.042	.120	.289*	.076	.051	.210	1	.386**
	Sig. (2-tailed)	.641	.773	.408	.042	.600	.725	.142		.006
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Skor_ Total	Pearson Correlation	.396**	.448**	.515**	.457**	.612**	.494**	.477**	.386**	1
	Sig. (2-tailed)	.004	.001	.000	.001	.000	.000	.000	.006	
	N	50	50	50	50	50	50	50	50	50

LAMPIRAN 8

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.632 ^a	.399	.346	2.034

a. Predictors: (Constant), Integration Process, Cooperation, Long Term Relationship, Information Sharing

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	123.796	4	30.949	7.479	.000 ^b
	Residual	186.204	45	4.138		
	Total	310.000	49			

a. Dependent Variable: Kinerja Operasional Perusahaan

b. Predictors: (Constant), Integration Process, Cooperation, Long Term Relationship, Information Sharing

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	6.516	4.737		1.375	.176
1 Information Sharing	-.099	.233	-.080	-.425	.673
Long Term Relationship	-.045	.237	-.033	-.189	.851
Cooperation	.443	.192	.372	2.307	.026
Integration Process	.874	.317	.436	2.757	.008

a. Dependent Variable: Kinerja Operasional Perusahaan

LAMPIRAN 9

Hasil Uji Reliabilitas

1. *Information Sharing (X₁)*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.691	5

2. *Long Term Relationship (X₂)*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.720	5

3. *Cooperation (X₃)*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.619	5

4. *Integration Process (X₄)*

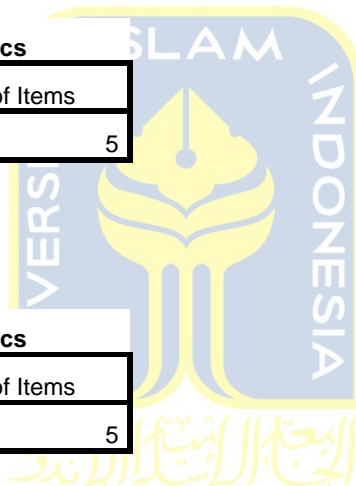
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.671	5

5. *Kinerja Operasional Perusahaan (Y)*

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.634	8

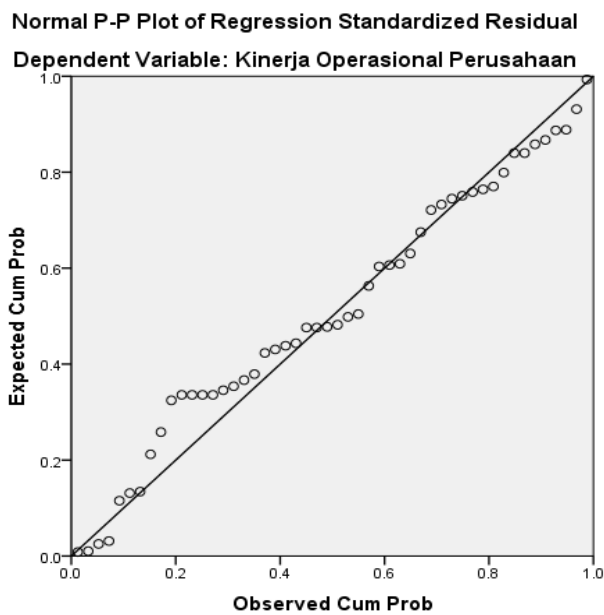


LAMPIRAN 10
Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.94938175
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.062
	Negative	-.137
Test Statistic		.137
Asymp. Sig. (2-tailed)		.019 ^c

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

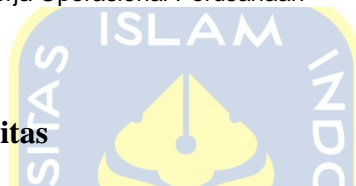


2. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	6.516	4.737		1.375	.176		
Information Sharing	-.099	.233	-.080	-.425	.673	.380	2.628
Long Term Relationship	-.045	.237	-.033	-.189	.851	.448	2.230
Cooperation	.443	.192	.372	2.307	.026	.514	1.944
Integration Process	.874	.317	.436	2.757	.008	.534	1.872

a. Dependent Variable: Kinerja Operasional Perusahaan



3. Uji Heterokedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.597	3.019		.198	.844
Information sharing	.123	.148	.195	.832	.410
Long Term Relationship	.101	.151	.144	.670	.506
Cooperation	.016	.122	.026	.129	.898
Integration Process	-.195	.202	-.191	-.964	.340

a. Dependent Variable: RES2

LAMPIRAN 11
ANALISIS DESKRIPTIF

No.	Keterangan	Karakteristik	Jumlah
1.	Jenis Kelamin	Laki – Laki	7
		Perempuan	43
Jumlah			50
2.	Usia	≤ 25 Tahun	36
		26 – 30 Tahun	5
		31 – 35 Tahun	6
		36 – 40 Tahun	2
		41 – 45 Tahun	1
		46 – 50 Tahun	0
		≥ 51 Tahun	0
Jumlah			50
3.	Tingkat Pendidikan	SD	0
		SMP	1
		SMA/SLTA	45
		Diploma	4
		S1	0
		S2	0
		S3	0
Jumlah			50
4.	Masa Kerja	≤ 2 Tahun	41
		3 – 5 Tahun	5
		6 – 8 Tahun	2
		9 – 11 Tahun	0
		12 – 14 Tahun	0
		≥ 15 Tahun	2
Jumlah			50

LAMPIRAN 12
BIODATA PENELITI



Nama Lengkap : Desy Anggitasari
Tempat/Tanggal Lahir : Sleman, 27 Desember 1998
Jenis Kelamin : Perempuan
NIM : 17311136
Perguruan Tinggi : Universitas Islam Indonesia
Fakultas : Bisnis dan Ekonomika
Program Studi : Manajemen
Konsentrasi : Operasional
Alamat : Gunung Ketur PAII/257 RT.08/RW.02 Yogyakarta
No. Telp : 089658649141
Email : 17311136@students.uii.ac.id
desyanggitasari689@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

1. 2005 – 2011 : SD Muhammadiyah Sokonandi Yogyakarta
2. 2011 – 2014 : SMPN 15 Yogyakarta
3. 2014 – 2017 : SMA Muhammadiyah 1 Yogyakarta
4. 2017 – Sekarang : Universitas Islam Indonesia