

**PENGARUH *INFORMATION SHARING*, *LONG TERM RELATIONSHIP*,
COOPERATION, DAN INTEGRATION DALAM *SUPPLY CHAIN*
MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL (STUDI KASUS
PADA USAHA KECIL MENENGAH MAKANAN DAN MINUMAN DI KOTA
YOGYAKARTA)**

SKRIPSI



Ditulis Oleh :

Nama : Prayudha Danar Djati
Nomor Mahasiswa : 15311387
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Operasi

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2020

**PENGARUH *INFORMATION SHARING*, *LONG TERM RELATIONSHIP*,
COOPERATION, DAN INTEGRATION DALAM *SUPPLY CHAIN*
MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL (STUDI KASUS
PADA USAHA KECIL MENENGAH MAKANAN DAN MINUMAN DI KOTA
YOGYAKARTA)**

SKRIPSI

ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar
sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia



Oleh :

Nama : Prayudha Danar Djati
Nomor Mahasiswa : 15311387
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Operasi

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2020

HALAMAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya yang 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 dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, Agustus 2020

Penulis.



Prayudha Danar Djati

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH *INFORMATION SHARING*, *LONG TERM RELATIONSHIP*,
COOPERATION, DAN INTEGRATION DALAM *SUPPLY CHAIN*
MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL (STUDI KASUS
PADA USAHA KECIL MENENGAH MAKANAN DAN MINUMAN DI KOTA
YOGYAKARTA)

Nama : Prayudha Danar Djati

Nomor Mahasiswa : 15311387

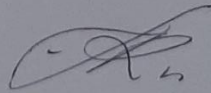
Program Studi : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Operasional

Yogyakarta, Agustus 2020

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing



Siti Nurul Ngaini, Dra., MM.

BERITA ACARA UJIAN

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

PENGARUH INFORMATION SHARING , LONGTERM RELATIONSHIP , COOPERATION & INTERGRATION DALAM SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL UKM MAKANAN & MINUMAN DI KOTA YOGYAKARTA

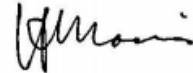
Disusun Oleh : **PRAYUDHA DANAR DJATI**
Nomor Mahasiswa : **15311387**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**
Pada hari, tanggal: Senin, 05 Oktober 2020

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Siti Nurul Ngaini, Dra., M.M.



Penguji : Al Hasin, Drs., MBA.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



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



BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

Bismillahirrahmannirrahim

Pada Semester **Ganjil 2020/2021** hari, tanggal: **Senin, 05 Oktober 2020** Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika UII telah menyelenggarakan Ujian Tugas Akhir/Skrripsi yang disusun oleh:

Nama : **PRAYUDHA DANAR DJATI**
No. Mahasiswa : **15311387**
Judul Tugas Akhir : **PENGARUH INFORMATION SHARING , LONGTERM RELATIONSHIP , COOPERATION & INTERGRATION DALAM SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL UKM MAKANAN & MINUMAN DI KOTA YOGYAKARTA**
Pembimbing : **Siti Nurul Ngaini, Dra., M.M.**
Berdasarkan hasil evaluasi Tim Dosen Penguji Tugas Akhir, maka Tugas Akhir/Skrripsi tersebut dinyatakan:

1. Lulus Ujian Tugas Akhir *)

- a. ~~Tugas Akhir tidak direvisi~~
- b. ~~Tugas Akhir perlu direvisi~~

~~2. Tidak Lulus Ujian Tugas Akhir~~

Nilai : **A/B**
Referensi : **Layak/Tidak Layak *)** ditampilkan di Perpustakaan
Tim Penguji
Ketua Tim : **Siti Nurul Ngaini, Dra., M.M.**
Anggota Tim : **Al Hasin, Drs., MBA.**



Yogyakarta, 05 Oktober 2020
Ketua Program Studi Manajemen

Anjar Priyono, SE., M.Si., Ph.D.

Keterangan:
*) *Coret yang tidak perlu*
- Bagi yang lulus Ujian Tugas Akhir dan
Komprehensif, segera konfirmasi ke Divisi
Akademik

HALAMAN MOTTO

“Karena sesungguhnya bersama setiap kesulitan ada kemudahan, Sesungguhnya bersama setiap kepayahan ada kelapangan. Maka apabila kamu telah selesai dari suatu urusan, kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”

(Asy-Syarh: 58)

“Allah SWT tidak akan memberikan cobaan kepada umat-Nya melebihi batas kemampuan manusia itu sendiri”

(Q.S Al-Baqarah: 286)

"Barang siapa bertakwa kepada Allah niscaya Dia akan mengadakan baginya jalan keluar, dan memberinya rezeki dari arah yang tiada disangka-sangkanya."

(QS. Ath-Thalaq ayat 2-3)

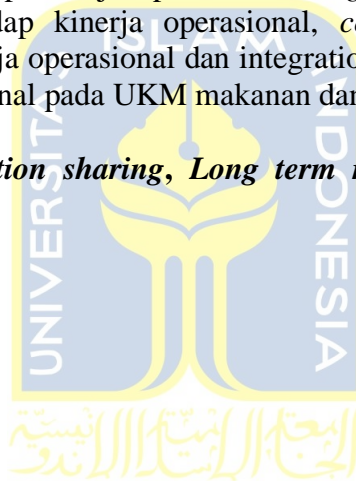
ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *information sharing* terhadap kinerja operasional, mengetahui dan menganalisis pengaruh *long term relationship* terhadap kinerja operasional, mengetahui dan menganalisis pengaruh *cooperation* terhadap kinerja operasional dan mengetahui dan menganalisis pengaruh *integration* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta

Populasi dalam penelitian ini adalah UKM makanan dan minuman di Yogyakarta. Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah 100 UKM makanan dan minuman di Yogyakarta. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda.

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa *information sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional, *long term relationship* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional, *cooperation* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional dan *integration* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta.

Kata Kunci : *Information sharing, Long term relationship, Cooperation, dan Integration*



ABSTRACT

The purpose of this study was to determine and analyze the effect of *information sharing* on operational performance, to know and to analyze the effect of *long term relationship* on operational performance, to know and to analyze the effect of *cooperation* on operational performance and to know and analyze the effect of integration on operational performance in food and beverage SMEs in Yogyakarta

The population in this study were food and beverage SMEs in Yogyakarta. The samples taken in this study were 100 food and beverage SMEs in Yogyakarta. Data analysis in this study using multiple regression analysis method.

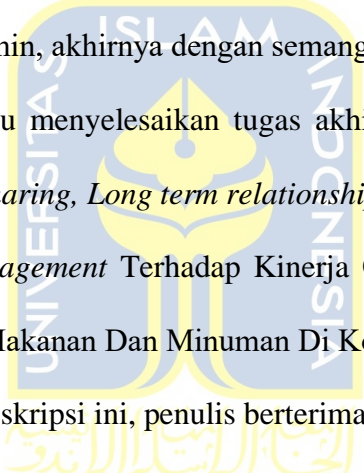
The results of this study prove that *information sharing* has a significant positive effect on operational performance, *long term relationship* has a significant positive effect on operational performance, *cooperation* has a significant positive effect on operational performance and integration has a significant positive effect on operational performance in food and beverage SMEs in Yogyakarta.

Keywords: *Information sharing, Long term relationship, Cooperation, and Integration*



KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warrahmatullahi Wabarakatuh...

Alhamdulillahirabbil'alamin. Dengan segala puji dan rasa syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta hidayahnya kepada kita semua. Tidak lupa, shalawat serta salam kita haturkan pada junjungan Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman kegelapan hingga ke zaman yang sekarang ini yang dipenuhi dengan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin maju dan canggih. Alhamdulillahirabbil'alamin, akhirnya dengan semangat dan support dari orang-orang tersayang, penulis mampu menyelesaikan tugas akhir skripsi ini yang diberi judul “Pengaruh *Information sharing, Long term relationship, Cooperation, dan Integration* dalam *Supply chain management* Terhadap Kinerja Operasional (Studi Kasus Pada Usaha Kecil Menengah Makanan Dan Minuman Di Kota Yogyakarta)”.

Dalam proses pembuatan skripsi ini, penulis berterimakasih kepada semua pihak yang telah membantu serta memberikan semangat kepada penulis agar skripsi ini segera diselesaikan. Tanpa bantuan dan support mereka, mungkin skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Penulis mempersembahkan ucapan terimakasih ini kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat, ridho-Nya, kesehatan dan kekuatan, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik
2. Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi tauladan bagi seluruh umat muslim di Bumi

3. Ibu Siti Nurul Ngaini, Dra., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing serta memberikan masukan dan nasehat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik
4. Kedua orang tua, Bapak H. Agung dan Ibu Hj. Ununik yang senantiasa memberikan support, cinta, doa dan kasih sayang sehingga penulis mampu melewati segala tantangan yang ada.
5. Adek-adek tercinta Bimo dan Dani yang telah memberikan support penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh dosen FE UII yang telah banyak memberikan pelajaran yang amat bermanfaat bagi penulis maupun mahasiswa lain
7. Sahabat-sahabat KONCO PLASTIK Bella, Pralapita, Almira, Rara, Bayu, Pagar, Coro, Ardin, Duki, Nopal dan Tiara yang senantiasa mengingatkan dan memberikan support kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi. Terimakasih atas pertemanan di kuliah ini.

Yogyakarta, 17 Oktober 2020

Penulis

Prayudha Danar Djati

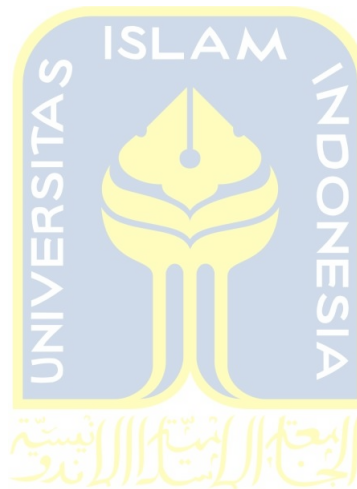
DAFTAR ISI

| | |
|------------------------|----|
| HALAMAN SAMBUTAN | i |
| HALAMAN JUDUL | ii |

| | |
|---|------|
| HALAMAN BEBAS PLAGIARISME | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI | iv |
| BERITA ACARA UJIAN | v |
| HALAMAN MOTTO | vii |
| ABSTRAK | viii |
| ABSTRACT | ix |
| KATA PENGANTAR | x |
| DAFTAR ISI | xi |
| DAFTAR TABEL | xiv |
| DAFTAR GAMBAR | xv |
| DAFTAR LAMPIRAN | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 Latar Belakang dan Masalah | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 6 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 7 |
| BAB II KAJIAN PUSTAKA | 9 |
| 2.1 Penelitian Terdahulu | 9 |
| 2.2 Landasan Teori | 12 |
| 2.2.1 <i>Supply chain management</i> | 12 |
| 2.2.2 Kinerja Operasional | 26 |
| 2.3 Hipotesis Penelitian | 28 |
| 2.3.1 Pengaruh <i>Information sharing</i> Terhadap Kinerja Operasional | 28 |
| 2.3.2 Pengaruh <i>Long term relationship</i> Terhadap Kinerja Operasional | 29 |
| 2.3.3 Pengaruh <i>Cooperation</i> Terhadap Kinerja Operasional | 30 |
| 2.3.4 Pengaruh <i>Integration</i> Terhadap Kinerja Operasional | 32 |
| 2.4 Kerangka Pemikiran | 34 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 35 |
| 3.1 Lokasi Penelitian | 35 |

| | |
|---|-----------|
| 3.2 Populasi dan Sampel Penelitian | 35 |
| 3.3 Jenis dan Sumber Data | 36 |
| 3.4 Teknik Pengumpulan Data | 37 |
| 3.4.1 Teknik Pengumpulan Data Primer | 37 |
| 3.4.2 Teknik Pengumpulan Data Sekunder..... | 37 |
| 3.5 Definisi Operasional Variabel Penelitian | 38 |
| 3.5.1 Variabel Independen | 38 |
| 3.5.2 Variabel Dependen | 40 |
| 3.6 Uji Instrumen Penelitian | 42 |
| 3.7 Analisis Data | 43 |
| 3.7.1 Analisis Deskriptif | 43 |
| 3.7.2 Analisis Regresi Berganda | 43 |
| 3.7.3 Uji Asumsi Klasik | 44 |
| 3.7.4 Uji Hipotesis | 46 |
| BAB IV ANALISIS DATA | 49 |
| 4.1 Uji Kualitas Data | 49 |
| 4.1.1 Uji Validitas | 49 |
| 4.1.2 Hasil Uji Reliabilitas | 50 |
| 4.2 Analisis Deskriptif | 51 |
| 4.2.1 Deskripsi Responden Penelitian | 51 |
| 4.2.2 Analisis Deskriptif Jawaban Responden | 55 |
| 4.3 Regresi Linear Berganda | 60 |
| 4.3.1 Analisis Koefisien Regresi | 60 |
| 4.3.2 Uji Hipotesis | 62 |
| 4.3.3 Analisis Koefisien Determinasi Ganda | 65 |
| 4.4 Uji Asumsi Klasik | 66 |
| 4.4.1 Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas Residual | 66 |
| 4.4.2 Pengujian Multikolinearitas | 67 |
| 4.4.3 Hasil Uji Asumsi Klasik Heteroskedastisitas | 68 |

| | |
|---|----|
| 4.5 Pembahasan Hasil Penelitian | 69 |
| 4.5.1 Pengaruh <i>Information sharing</i> Terhadap Kinerja Operasional | 69 |
| 4.5.2 Pengaruh <i>Long term relationship</i> Terhadap Kinerja Operasional | 70 |
| 4.5.3 Pengaruh <i>Cooperation</i> Terhadap Kinerja Operasional | 72 |
| 4.5.4 Pengaruh <i>Integration</i> Terhadap Kinerja Operasional | 74 |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN | 76 |
| 5.1. Kesimpulan | 76 |
| 5.2. Saran | 77 |
| DAFTAR PUSTAKA | 79 |



DAFTAR TABEL

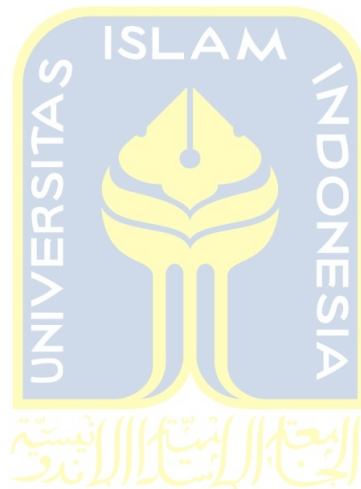
| | |
|---|----|
| Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas Kuesioner Penelitian | 49 |
| Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas | 50 |
| Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 51 |

| | | |
|------------|--|----|
| Tabel 4.4 | Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Responden | 53 |
| Tabel 4.5 | Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha..... | 54 |
| Tabel 4.6 | Karakteristik Responden Berdasarkan jabatan | 54 |
| Tabel 4.7 | <i>Information sharing</i> (X1)..... | 56 |
| Tabel 4.8 | Longterm Relationship..... | 57 |
| Tabel 4.9 | <i>Cooperation</i> | 57 |
| Tabel 4.10 | Integration | 58 |
| Tabel 4.11 | Variabel Kinerja Operasional..... | 59 |
| Tabel 4.12 | Hasil Regresi | 60 |
| Tabel 4.13 | Hasil Pengujian Normalitas | 66 |
| Tabel 4.14 | Asumsi Klasik MultikoLinearitas | 67 |



DAFTAR GAMBAR

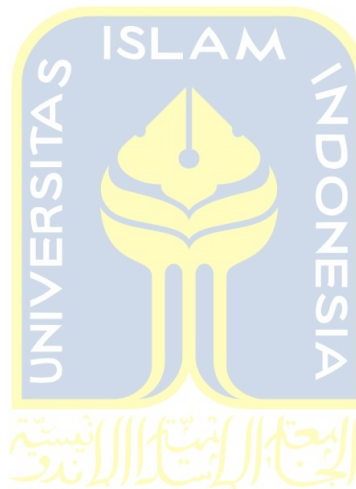
| | | |
|------------|-------------------------------------|----|
| Gambar 2.1 | Kerangka Pemikiran..... | 34 |
| Gambar 4.1 | Hasil Uji Heteroskedastisitas | 68 |



DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|-------------------------------------|
| LAMPIRAN 1 KUESIONER PENELITIAN | Error! Bookmark not defined. |
| LAMPIRAN 2 DATA KARAKTERISTIK RESPONDEN | 82 |

| | |
|---|-----|
| LAMPIRAN 3 DATA PENELITIAN | 86 |
| LAMPIRAN 4 HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS | 95 |
| LAMPIRAN 5 HASIL UJI REGRESI..... | 108 |



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang dan Masalah

Perubahan dalam lingkungan bisnis yang terjadi di era globalisasi pada saat ini membuat tuntutan agar setiap perusahaan dapat beradaptasi. Kesulitan untuk bertahan akan dialami perusahaan yang hanya mempunyai kemampuan dalam persaingan secara lokal sehingga tiap-tiap organisasi harus melakukan pandangan secara luas atau global mengenai *customer*, *supplier* serta pesaing. Kandungan bahan material serta jasa rakit produk diperoleh dari banyak negara, hal ini akan berdampak kepada perhatian organisasi terhadap *supply chain management* sehingga terjadi kinerja yang meningkat pada tiap-tiap organisasi untuk menghadapi persaingan dari berubahnya hubungan di antara pemasok dan perusahaan (Nugroho et al., 2013).

Salah satu jenis industri yang fokus pada peningkatan kinerja adalah industri makanan dan minuman. Dalam dunia industri Indonesia, industri ini menjadi industri penopang. Kementerian Perindustrian mengemukakan peran penting tersebut terlihat dari konsistensi kontribusi yang nyata kepada peningkatan domestik bruto (PDB) serta realisasi jumlah investasi yang meningkat. Dilihat dari Trennya, peningkatan ditunjukkan oleh banyaknya industri makanan dan minuman di kalangan industri maju. Di tahun 2015 terdapat 6875 usaha makanan dan minuman, jumlah tersebut meningkat dibanding tahun 2000, yang hanya sebanyak 4661 (Mahardika, 2019). Selama beberapa tahun terakhir, terjadi banyak kenaikan harga bahan baku makanan dan minuman di dalam negeri. Kondisi ini turut menekan industri makanan dan minuman di Indonesia

di mana kompetitor dari negara lain yang produknya lebih murah terus berproduksi dan melebarkan pangsa pasarnya ke Indonesia. Banyak produk murah yang masuk ke pasar dalam negeri dengan kualitas bersaing. Produk impor tidak mengalami kenaikan biaya produksi, sedangkan dalam negeri sebaliknya. Adanya kondisi tersebut menyebabkan industri makanan dan minuman mengalami penurunan tertinggi pada triwulan IV-2018 terhadap triwulan III-2018 sebesar 7,69 persen (BPS, 2018)

Peluang baru akan ditawarkan kepada perusahaan yang mengutamakan kegiatan *supply chain management*. SCM akan berdampak kepada pengurangan biaya, peningkatan kualitas dan respon tentang waktu kirim yang kurang. *Supply chain management* memberi peluang untuk meningkatkan seluruh kinerja dengan cara berhati-hati dalam pengaturan jaringan rantai di antara organisasi daripada hanya fokus kepada isu-isu operasional dalam tiap-tiap perusahaan (Tracey & Vonderembse, 2000).

Menurut Heizer & Render (2016), *Supply chain management* (SCM) didefinisikan sebagai rangkaian integrasi dari aktivitas perusahaan, sejak pencarian material dan pelayanan jasa, kemudian mengubahnya menjadi barang setengah jadi atau barang jadi, serta mendistribusikannya kepada konsumen. Peningkatan industri yang berdaya saing bagi perusahaan sangat memerlukan penerapan manajemen rantai sehingga akan berpengaruh kepada kinerja perusahaan. Masalah SCM perlu dipertimbangkan oleh perusahaan. Hal ini dilakukan agar terjadi kepastian SCM memberikan dukungan kepada strategi-strategi yang dilaksanakan oleh perusahaan (Heizer & Render, 2016). Pengembangan operasi organisasi sehingga bisa berdaya saing dan dapat melakukan penguasaan posisi dalam pasar menggunakan strategi

perusahaan. Untuk dapat melakukan pertahanan dalam persaingan dengan pesaing, perusahaan mengharapkan strategi keunggulan kompetitif yang berdampak peningkatan *performance* yang telah ditargetkan (Ilmiyati & Munawaroh, 2016).

Implementasi SCM mempunyai tujuan untuk peningkatan perusahaan berdaya saing yang ditampilkan kinerja operasi yang meningkat. Salah satu dimensi penting SCM adalah pembagian informasi (*information sharing*). hal ini disebabkan transparansi dan keakuratan pembagian informasi akan meningkatkan proses kecepatan rantai pasok dari hulu, pasar dan konsumen akhir. hubungan yang saling terkait di antara banyak pihak yang mempunyai keterlibatan dalam scm dapat diciptakan melalui hubungan jangka panjang (*long term relationship*) serta kerjasama (*cooperation*) dengan cara baik dan menguntungkan. proses yang terintegrasi (*process integration*) merupakan bagian yang penting merupakan gabungan seluruh aktivitas SCM sehingga semua aktivitas bisa lancar dalam berjalan. Kinerja SCM perusahaan dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut seperti *long term relationship*, *information sharing*, *process integration*, dan *cooperation* (Huda et al., 2018).

Salah satu bisnis usaha yang membutuhkan SCM dalam peningkatan kinerja operasional adalah Usaha Kecil menengah (UKM). Di Yogyakarta, bagian penting dalam kondisi ekonomi adalah UKM. Lapangan kerja dapat tercipta melalui UKM baik dalam lingkup kecil atau menengah. UKM selalu mengikuti zaman berkembang. Keberadaan dan kemunculan UKM ditengah masyarakat belakangan ini dan mampu menjadi salah satu pilar penopang kondisi Ekonomi di DIY, permasalahan pengangguran mampu dibantu oleh keberadaan UKM. Di akhir tahun 2015, di

Yogyakarta sendiri jumlah UMKM berkisar 137.2672, dan tumbuh senantiasa dalam jumlah 10% setiap tahun. Di Yogyakarta, prioritas peningkatan kualitas UKM perlu dilakukan karena mayoritas UKM adalah usaha kecil dan informal (Dyah Permata Budi Asri, 2018).

Sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sudah mampu memberikan bukti perkembangan dan kekebalan terhadap krisis. Di dunia bisnis, dengan strategi yang baik kemampuan dalam memberikan terobosan-terobosan terbaru dimiliki oleh UKM walaupun di dalam UKM sendiri hanya bermodal sedikit, tidak terlalu besar kapasitas produksi dan hanya peralatan sederhana yang digunakan sehingga UKM memiliki kemampuan dalam menembus pasar global. Selain laba bagi pengusaha, kehidupan masyarakat dipengaruhi secara positif oleh bisnis-bisnis UKM. Kemunculan UKM juga menambah lapangan kerja. Banyaknya UKM memunculkan bisnis dengan penawaran yang baik dalam bentuk hubungan mitra atau rintisan. Bisnis makanan dan minuman merupakan salah satu peluang bisnis yang masih banyak diminati.

Kepala bidang perdagangan dalam negeri Dinas Perindustrian Perdagangan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Daerah Istimewa Yogyakarta menjelaskan bahwa jumlah pelaku UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2015 ada 83.000 unit UMKM di Daerah Istimewa Yogyakarta, dan 50 persen dari jumlah tersebut didominasi oleh industri makanan dan minuman. (<http://jogja. Antaranews. Com>). Sektor industri kuliner hingga saat ini masih menjadi jenis usaha favorit bagi kalangan pengusaha UMKM di

Daerah Istimewa Yogyakarta. Industri di bidang pangan atau kuliner paling diminati masyarakat sebagai peluang usaha karena investasi yang dibutuhkan tidak terlalu besar.

Permasalahan yang dihadapi UKM adalah kompleksnya aktivitas usaha dari proses perencanaan produk, peramalan kebutuhan, pengadaan bahan baku, produksi, pengendalian persediaan, penyimpanan, distribusi dan transportasi ke pusat distributor, gudang, pedagang kecil, retailer, pelayanan kepada pelanggan, proses pembayaran, dan sampai pada konsumen akhir, sering menimbulkan suatu permasalahan. UKM harus dikelola dengan baik dan rapi sehingga masalah – masalah seperti ini tidak muncul lagi. UKM juga diharapkan bisa mendapatkan bimbingan atau layanan bisnis yang lebih baik, sehingga dapat mengakses pembiayaan, pemasaran, dan bahan baku dengan mudah. Di sisi lain, UKM memerlukan integrasi serius dari proses perencanaan pemesanan dan penjualan. Dalam dunia persaingan, penerapan SCM bisa mengurangi biaya efek persaingan di pasar

Beberapa penelitian terdahulu membuktikan bahwa SCM merupakan bagian penting bagi kinerja operasional UKM. Penelitian Huda et al. (2018) membuktikan Hasil analisis memperlihatkan hanya berbagi informasi dan proses integrasi yang mempengaruhi kinerja perusahaan, sedangkan *long term relationship* dan *cooperation* tidak berpengaruh. Ilmiyati & Munawaroh (2016) menemukan hasil SCM mampu meningkatkan keunggulan dan kinerja UKM di Bantul, Fitrianto & Sudaryanto (2016) *Information sharing* dan *Cooperation* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Kinerja operasional, *Long term relationship* dan *Integration Process* berpengaruh

positif dan signifikan terhadap Kinerja operasional. Hasil yang sama juga ditemukan oleh Truong et al. (2017) dan (Omoruyi & Dhurup, 2016).

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik mengambil judul skripsi “**Pengaruh *Information sharing, Long term relationship, Cooperation, dan Integration* dalam *Supply chain management* Terhadap Kinerja Operasional (Studi Kasus Pada Usaha Kecil Menengah Makanan Dan Minuman Di Kota Yogyakarta)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan masalah, maka permasalahan yang dirumuskan adalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh *information sharing* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta ?
2. Apakah terdapat pengaruh *long term relationship* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta ?
3. Apakah terdapat pengaruh *cooperation* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta ?
4. Apakah terdapat pengaruh *integration* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan yang akan dicapai adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *information sharing* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *long term relationship* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *cooperation* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *integration* terhadap kinerja operasional pada UKM makanan dan minuman di Yogyakarta.

1.4 Manfaat Penelitian

Berbagai manfaat penelitian data dirangkum menjadi tiga manfaat meliputi manfaat bagi UKM, bagi penulis, dan pihak lain.

1. UKM

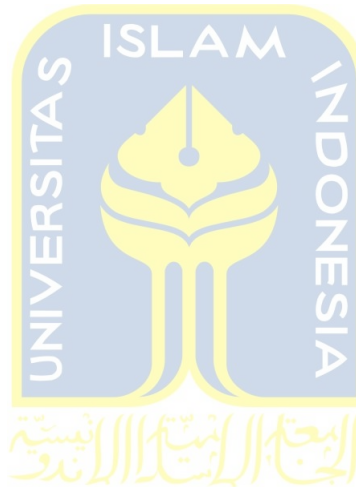
Dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam hal penentuan kebijakan peningkatan SCM, dan kinerja operasional. Selain itu, sebagai panduan atau rekomendasi bagi praktisi manajemen UKM yang menjalankan kegiatan bisnis, yang berkaitan dengan rantai pasok dan peningkatan kinerja operasional.

2. Penulis

Diharapkan dapat digunakan dalam penerapan ilmu yang mana sampai saat ini telah didapat dan mengetahui kondisi sebenarnya yang terjadi di lapangan dan mempraktikkan pengetahuan teoritis mengenai SCM dan kinerja keuangan.

3. Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan pengembangan dalam penelitian selanjutnya, serta mampu menambah wawasan mahasiswa tentang topik tersebut.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Huda et al. (2018) melakukan penelitian dengan tujuan menganalisis dampak dari berbagi informasi, hubungan berjangka panjang, kooperasi serta integrasi proses SCM kepada kinerja perusahaan. *Eksplanatory research* merupakan jenis penelitian. Teknik survei dan pendekatan kuantitatif adalah Metode pengambilan data. Populasi adalah seluruh UKM pengolahan ikan di Kabupaten Pasuruan dan 100 sampel diambil dengan *purposive sampling*. Penggunaan metode analisis data yaitu Analisis Linear Berganda. Hasil analisis memperlihatkan hanya berbagi informasi dan proses integrasi yang mempengaruhi Kinerja Perusahaan, sedangkan *Long term relationship* dan *Cooperation* tidak berpengaruh.

Ariani & Dwiyanto (2013) tentang pengaruh manajemen rantai pasokan terhadap kinerja perusahaan. Populasi merupakan UKM yang beroperasi dalam pengolahan makanan di Padang. Sampel yang digunakan adalah 100 industri kecil dan menengah dari seluruh populasi 736 industri kecil dan menengah, yang diambil secara *simple random sampling* dan data yang terkumpul menggunakan kuesioner. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi Linear berganda yang dioperasikan oleh program SPSS. Pembagian informasi variabel memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja SCM pada perusahaan, hubungan jangka panjang memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja SCM pada perusahaan, kerjasama memiliki pengaruh positif signifikan terhadap kinerja SCM pada perusahaan dan integrasi proses memiliki

pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja SCM perusahaan. Integrasi proses memiliki nilai signifikan terbesar, dan kemudian berbagi informasi kemudian kerja sama dan hubungan jangka panjang.

Penelitian Prima Waluyowati, Surachman, Djumahir, & Aisjah (2018) berjudul “*The Utilization of Long-Term Relationship and Supply Chain Performance in Improving SMEs Performance*”. Penelitian ini tentang hubungan jangka panjang dan kinerja rantai pasokan adalah elemen penting dalam menghasilkan kinerja perusahaan. Lebih khusus lagi, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efek langsung dari hubungan jangka panjang pada manajemen rantai pasokan dan efek tidak langsung melalui mediasi teknologi informasi, integrasi rantai pasokan, dan berbagi informasi. Penelitian ini dilakukan pada 194 responden (UKM) di Malang, Jawa Timur (Indonesia) menggunakan alat analisis *Structural Equation Modeling* (SEM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan jangka panjang dalam UKM secara langsung dan signifikan mempengaruhi penggunaan teknologi informasi, berbagi informasi, dan integrasi rantai pasokan dan kinerja rantai pasokan. Selain itu, hubungan jangka panjang secara tidak langsung dan signifikan mempengaruhi kinerja SCM melalui teknologi informasi, integrasi SCM, serta berbagi informasi.

Penelitian Prajogo & Olhager (2012) berjudul “*Supply chain integration and performance: The effects of long-term relationships, information technology and sharing, and logistics integration*”. Penelitian ini meneliti tentang peran hubungan pemasok jangka panjang sebagai pendorong integrasi. Menggunakan data dari 232 perusahaan Australia, kami menemukan bahwa integrasi logistik memiliki pengaruh

signifikan terhadap kinerja operasi. Kemampuan teknologi informasi dan berbagi informasi keduanya memiliki efek signifikan pada integrasi logistik. Selain itu, hubungan pemasok jangka panjang memiliki efek langsung dan tidak langsung yang signifikan terhadap kinerja; efek tidak langsung melalui efek pada integrasi informasi dan integrasi logistik.

Penelitian Omoruyi & Dhurup (2016) meneliti pengaruh jaringan rantai pasokan, fleksibilitas dan integrasi terhadap kinerja bisnis UKM di wilayah Gauteng Selatan. Survei penelitian kuantitatif dilakukan di antara 401 pemilik / pengelola UKM. SPSS 22.0 digunakan untuk menganalisis data. AMOS 22.0 digunakan untuk melakukan analisis faktor konfirmatori. Pemodelan jalur struktural (SEM) dilakukan untuk menilai kesesuaian model yang diusulkan dan untuk menguji hubungan yang signifikan secara statistik dari hipotesis. Hasil studi penelitian mengungkapkan bahwa jaringan rantai pasok, fleksibilitas dan integrasi berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis UKM. Studi ini memberikan kontribusi pengetahuan baru untuk literatur yang ada dengan memberikan kerangka penelitian yang dapat meningkatkan kinerja UKM dan juga memberikan rekomendasi praktis berdasarkan temuan penelitian untuk UKM dan untuk penelitian di masa mendatang.

Penelitian Truong et al., (2017) meneliti untuk memberikan bukti empiris tentang hubungan antara praktik manajemen rantai pasokan (SCM) dan kinerja operasional (OP). Desain / metodologi / pendekatan - Berdasarkan tinjauan literatur yang komprehensif, serangkaian praktik SCM telah diidentifikasi dan dipilih untuk mengembangkan model konseptual serta untuk membangun hubungan mereka dengan

OP perusahaan. Skala pengukuran praktik dikembangkan dalam empat langkah: identifikasi dan pengembangan instrumen awal; wawancara pribadi dan Q-sort; pengumpulan data skala besar; dan analisis skala besar untuk memastikan unidimensi, reliabilitas, dan validitas. Pemodelan persamaan struktural digunakan untuk memvalidasi model dengan data yang dikumpulkan di perusahaan garmen Vietnam. Temuan - Studi ini menggabungkan hubungan antara praktik SCM dan OP. Berdasarkan hasil penelitian, praktik-praktik ini memiliki pengaruh “resonansi” pada OP yang dapat menjelaskan 52,6 persen varian konsep keluaran ini. Secara khusus, fokus pelanggan dan manajemen pemasok berdampak langsung dan tidak langsung pada OP sementara dukungan manajemen puncak dan kontrol / peningkatan proses hanya memiliki pengaruh tidak langsung dan langsung pada OP.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 *Supply chain management*

1. Pendekatan dan Definisi

Pada hakikatnya, Prinsip *Supply chain management* (SCM) yaitu melakukan kegiatan-kegiatan sinkronisasi serta berkoordinasi yang berhubungan kepada arus bahan baku maupun produk bisa di antara perusahaan ataupun satu perusahaan. Sebuah permasalahan kompleks perusahaan dalam industri manufaktur mengenai arus bahan baku maupun produk. Campur tangan dari berbagai pihak dibutuhkan untuk mengangani masalah ini. Penanganan tersebut bukan hanya dilakukan oleh pihak-pihak yang secara langsung dilalui arus bahan

baku maupun produk secara fisik, akan tetapi dimensi lain sebagai contoh bagian rancang produk, *marketing*, akuntan, dan lain-lain.

Kerja sama dengan berbagai pihak luar dari sebuah bisnis industri merupakan kesadaran yang berhubungan dengan pendekatan SCM. Perusahaan memperoleh bahan baku dari pemasok, yang merupakan bagian komponen utama harga pokok produksi diperoleh dari para pemasok (pihak luar). Jasa intermediasi seperti bank sebagai pihak ketiga dibutuhkan untuk membayar kegiatan transaksi bisnis dalam industri. Selain itu, pihak ketiga juga yang seringkali mengirim material dari *supplier* ataupun produk akhir ke distributor. Pihak ketiga juga menyediakan dan memelihara teknologi dan sistem informasi. Hal ini berdampak kepada hanya perusahaan dengan kemampuan untuk bekerja sama dengan berbagai pihak luar yang dapat melakukan pertahanan dalam pasar bersaing.

Beberapa ahli mendefinisikan secara berbeda mengenai SCM walaupun dalam definisi mereka terdapat integrasi dalam berbagai bagian rantai pasok sampai ke pelanggan terakhir. Heizer & Render (2016) mengemukakan mengenai SCM adalah:

“The idea is to build a chain of suppliers that focus on both reducing waste and maximizing value to the ultimate customer. Supply-chain management is the integration of the activities that procure materials, transform them into intermediate goods and final products, and deliver them to customers through a distribution system”.

(Schroeder, 2000) juga mengemukakan konsep bagian SCM secara eksplisit:

“Supply chain management is planning, design, and control the flow of information and materials along supply-chain in order to meet customer requirement in an efficient manner, now and in the future”.

Indrajit & Djokopranoto (2002) mendefinisikan SCM sebagai system bagi perusahaan dalam kegiatan penyaluran barang yang diproduksi dan pemberian jasa terhadap konsumen. Rantai dapat diidentifikasi sebagai jejaring atau jaringan banyak perusahaan yang berkaitan satu sama lain dengan tujuan yang serupa. Tujuan tersebut adalah semaksimal mungkin dalam penyelenggaraan pengadaan dan menyalurkan barang.

Salah satu pertimbangan strategik perusahaan dalam perolehan keunggulan kompetitif adalah dengan *Supply chain management* (SCM). Keputusan mengenai SCM berdampak nyata pada kegiatan operasionalisasi perusahaan. Indrajit dan Djokopranoto (2002) menggambarkan rincian aktivitas dalam dukungan proses *supply chain management* meliputi pengembangan kaitan mitra dengan perusahaan hulu (*upstream*) dan hilir (*downstream*), melakukan usaha dalam jaringan informasi dengan perusahaan hulu (*upstream*) dan hilir (*downstream*) yang berdasar keakuratan dan ketepatanwaktuan (*real time*). SCM dalam bagian kegiatan logistik memerlukan penyediaan material bahan, kecepatan dalam pengiriman cepat disertai kesesuaian dalam pesanan, permintaan produk yang disesuaikan dengan fungsi pengadaan bahan baku (*procurement*), dan efektifitas serta efisiensi rencana yang strategik mengenai distribusi (*distribution*).

Dalam konsep SCM tradisional, kegiatan secara terpisah dioperasikan seperti fungsi *marketing*, distributor, perencanaan dan pabrikasi serta pembelian (*purchasing*). Pada bagian-bagian tersebut masing-masing mempunyai tujuan spesifik yang berdampak pada timbulnya konflik. Sebagai contoh, kepentingan dari bagian pabrikasi dengan tujuan distributor akan berbenturan dengan tujuan dari *marketing* dalam memberikan layanan maksimal dan tingginya penjualan. Kebanyakan kegiatan operasionalisasi pabrik bertujuan sebagai rancangan maksimalisasi hasil dengan biaya rendah yang berakibat kepada persediaan dan kemampuan distribusi.

Keterbatasan informasi pola histori pembelian menegosiasikan kontrak pembelian. Oleh sebab itu perlu adanya perencanaan yang berhubungan dengan tujuan yang sama dan satu, yakni kepuasan pelanggan. Manajemen rantai pasok merupakan integrasi dalam pencapaian strategi yang berdampak pada koordinasi antara bagian dalam jaringan rantai yang berdasarkan efektifitas kunci dalam mengelola SCM.

2. Keputusan-Keputusan dalam *Supply chain management*

Keputusan strategis dan keputusan operasional adalah klasifikasi dari Keputusan manajemen rantai pasok. Strategi perusahaan merupakan salah satu keputusan strategis dalam periode waktu yang lama. Keputusan strategi perusahaan ini berdampingan dengan keputusan mengenai SCM dalam satu pandangan. Keputusan operasional menekankan pada kebijakan dalam periode waktu yang singkat, sehingga konsentrasi di kegiatan-kegiatan sehari-hari

manajemen (*day-to-day basis*). Indrajit dan Djokopranoto (2002) mengemukakan terdapat 4 keputusan umum dalam SCM:

1. *Location Decisions*

Keputusan lokasi fasilitas memainkan peran penting dalam aktivitas logistik yang terlibat dalam manajemen rantai pasokan. Dalam kehidupan nyata, pengoptimalan keputusan lokasi dan alokasi sering kali didahului dengan evaluasi sistem jaringan distribusi yang ada. Evaluasi tersebut dimulai dengan menilai kualitas lokasi saat ini dari fasilitas layanan dan alokasi permintaan pelanggan ke fasilitas tersebut. Lokasi mengacu pada letak geografis fasilitas rantai pasokan. Itu juga mencakup keputusan yang terkait dengan kegiatan mana yang harus dilakukan di setiap fasilitas. Responsivitas versus efisiensi *trade-off* di sini adalah keputusan apakah akan memusatkan aktivitas di lokasi yang lebih sedikit untuk mendapatkan skala ekonomi dan efisiensi, atau mendesentralisasi aktivitas di banyak lokasi yang dekat dengan pelanggan dan pemasok agar operasi menjadi lebih responsif

2. *Production Decisions*

Termasuk keputusan produksi meliputi produksi barang, lokasi produksi, alokasi *supplier* ke pabrik, hubungan dengan distributor, dan konsumen terakhir. Keputusan produksi ini dapat dibuat sangat responsif dengan membangun pabrik yang memiliki banyak kapasitas berlebih dan yang menggunakan teknik manufaktur yang fleksibel untuk memproduksi berbagai macam barang. Agar lebih responsif, perusahaan dapat

melakukan produksinya di banyak pabrik kecil yang dekat dengan kelompok pelanggan utama sehingga waktu pengiriman menjadi lebih singkat. Jika efisiensi diinginkan, maka perusahaan dapat membangun pabrik dengan kapasitas berlebih yang sangat kecil dan memiliki pabrik yang dioptimalkan untuk memproduksi sejumlah barang yang terbatas. Efisiensi lebih lanjut dapat diperoleh dengan memusatkan produksi di pabrik pusat besar untuk mendapatkan skala ekonomi yang lebih baik (*Production planning & Scheduling Process*).

3. *Inventory Decisions*

Kebijakan ini berhubungan dengan pengelolaan persediaan. mana yang harus dikelola. *Inventory* tersebar di seluruh rantai pasokan dan mencakup segala sesuatu mulai dari bahan mentah hingga barang dalam proses hingga barang jadi yang dipegang oleh produsen, distributor, dan pengecer dalam rantai pasokan. Sekali lagi, manajer harus memutuskan di mana mereka ingin memosisikan diri mereka sendiri dalam pertukaran antara daya tanggap dan efisiensi. Penyimpanan *inventory* dalam jumlah besar memungkinkan perusahaan atau seluruh rantai pasokan menjadi sangat responsif terhadap fluktuasi permintaan pelanggan. Namun, pembuatan dan penyimpanan *inventory* memerlukan biaya dan untuk mencapai tingkat efisiensi yang tinggi, biaya inventaris harus dijaga serendah mungkin. Ketanggapan di sini dapat diperoleh dengan menyimpan persediaan tingkat tinggi untuk berbagai macam produk.

Daya tanggap tambahan dapat diperoleh dengan menyimpan produk di banyak lokasi sehingga memiliki persediaan yang dekat dengan pelanggan dan segera tersedia bagi mereka. Efisiensi dalam manajemen persediaan akan membutuhkan pengurangan tingkat persediaan semua item dan terutama item yang tidak sering terjual. Selain itu, skala ekonomi dan penghematan biaya dapat diperoleh dengan menyimpan persediaan hanya di beberapa lokasi pusat.

4. *Transportation Decisions*

Kebijakan transportasi berhubungan dengan keputusan persediaan dan penyaluran barang. Ini mengacu pada pergerakan segala sesuatu mulai dari bahan mentah hingga barang jadi antara berbagai fasilitas dalam rantai pasokan. Dalam transportasi, *trade-off* antara daya tanggap dan efisiensi diwujudkan dalam pemilihan model transportasi. Model transportasi cepat seperti pesawat terbang sangat responsif tetapi juga lebih mahal. Model yang lebih lambat seperti kapal dan kereta api sangat hemat biaya tetapi tidak responsif. Karena biaya transportasi dapat mencapai sepertiga dari biaya operasi rantai pasokan, keputusan yang dibuat di sini sangat penting. *procurement*, dan *order fulfillment process* berhubungan dengan keputusan transportasi dalam kegiatan SCM.

3. Prinsip-Prinsip Dasar SCM

Supply chain adalah *logistics network*. Dalam hubungan ini, Indrajit dan Djokopranoto (2002) melakukan identifikasi terhadap pemain utama rantai pasok

yaitu organisasi-organisasi dengan tujuan yang sama yakni pemasok, pabrik, penyalur, *outlet retail* dan pelanggan.

Terdapat lima prinsip dasar manajemen rantai pasok berdasarkan Said (2006):

1. Integrasi. Prinsip integrasi berarti keseluruhan bagian dalam SCM terlibat kekompakan dan menjadi satu serta sadar adanya saling terkait.
2. Jaringan. Jaringan berarti semua bagian harus dalam keselarasan hubungan.
3. Ujung ke ujung. Ujung ke ujung berarti proses operasionalnya meliputi *supplier* paling atas sampai dengan konsumen akhir.
4. Ketergantungan. Ketergantungan berarti adanya kesadaran dalam pencapaian manfaat dalam persaingan memerlukan kerja sama yang menguntungkan satu sama lain.
5. Komunikasi. Komunikasi berarti ketepatan informasi dan material yang bersumber dari keakuratan data jaringan.

4. Area Cakupan SCM

SCM terdiri dari tiga area cakupan berdasarkan Miranda & Amin (2006), yakni :

1. Struktur jaringan *supply chain*, yaitu jaringan kerja anggota dan hubungan dengan anggota *supply chain* lainnya. Anggota *supply chain* meliputi semua perusahaan dan organisasi yang berhubungan dengan perusahaan focal baik secara langsung maupun tidak langsung melalui *supplier* atau pelanggannya dari *point of origin* hingga *point of consumption*.

2. Proses bisnis *supply chain*, yaitu kegiatan-kegiatan yang menciptakan nilai keluaran tertentu bagi konsumen, meliputi :
- a. *Customer Relationship Management (CRM)*
 - b. *Customer Service Management (CSM)*
 - c. *Demand Management*, yang menyeimbangkan kebutuhan pelanggan dengan kemampuan *supply* perusahaan, menentukan apa yang akan dibeli pelanggan dan kapan.
 - d. *Customer order fulfillment*
 - e. *Manufacturing flow management*
 - f. *Procurement*
 - g. Pengembangan produk dan komersialisasi
3. Komponen manajemen *supply chain* berupa variabel-variabel manajerial di mana proses bisnis disatukan dan disusun sepanjang *supply chain*. Komponen utamanya adalah :
- a. Metode perencanaan dan pengendalian
 - b. Struktur aliran kinerja/aktivitas kerja
 - c. Struktur organisasi
 - d. Struktur fasilitas aliran komunikasi dan informasi
 - e. Struktur fasilitas aliran produk
 - f. Metode manajemen
 - g. Struktur wewenang (*power*) dan kepemimpinan (*leadership*)
 - h. Struktur risiko dan *reward*

i. Budaya dan sikap

Menurut Pujawan (2005), ada tiga jenis aliran yang harus dikelola dalam kegiatan *supply chain*. Yang pertama, arus barang yang mengalir dari hulu ke hilir (*downstream*). Contohnya adalah bahan mentah yang dikirimkan oleh pemasok ke pabrik yang akan diproduksi menjadi produk jadi yang selanjutnya dikirim ke *distributor*, kemudian ke pengecer atau ritel, lalu ke konsumen akhir. Contoh yang kedua, aliran uang dan sejenisnya yang mengalir dari hilir ke hulu. Ketiga, aliran informasi yang bisa terjadi dari hulu ke hilir ataupun sebaliknya. SCM berhubungan erat dengan aliran manajemen material, informasi, dan finansial dalam suatu jaringan yang terdiri dari pemasok, pabrik, *distributor* dan pelanggan. Dengan demikian semua kegiatan yang terkait dengan aliran material, informasi dan uang di sepanjang *supply chain* adalah kegiatan-kegiatan dalam cakupan SCM. Apabila mengacu pada sebuah perusahaan manufaktur, kegiatan-kegiatan utama yang masuk dalam klasifikasi SCM adalah kegiatan merancang produk baru (*product development*), mendapatkan bahan baku (*procurement*), merencanakan produksi dan persediaan (*planning & control*), melakukan produksi (*production*), dan melakukan pengiriman/distribusi (*distribution*).

5. Strategi Rantai Pasok

Strategi *supply chain* menyangkut perihal yang luas dan keluar ambang internal sebuah organisasi. Saat ini organisasi memikirkan strategi rantai

pasokan sebagai cara untuk meningkatkan kinerja mereka dan mencapai tujuan jangka panjang. Strategi rantai pasokan ini membantu proses rantai pasokan dalam pergerakan dan penyimpanan bahan baku, proses kerja inventaris, dan barang jadi dari titik asal ke titik konsumsi. Untuk alasan ini, perusahaan mengadopsi strategi ini untuk mengelola integrasi semua aktivitas rantai pasokan melalui hubungan rantai pasokan yang lebih baik untuk mencapai keunggulan kompetitif untuk rantai pasokan.

Menurut Pujawan (2005), strategi *supply chain* mengacu pada tujuan strategis dan sasaran rantai pasokan mereka. Proses strategi rantai pasokan dimulai dengan proposisi nilai bisnis kepada pelanggan, berdasarkan kompetensi inti dan pemenang pasar yang teridentifikasi dan menunjukkan bagaimana rantai pasokan dapat berkontribusi untuk mencapai tujuan bisnis.

Strategi rantai pasok bertujuan untuk jangka panjang. Rantai pasokan telah menjadi fokus penting keunggulan kompetitif untuk bisnis organisasi. Manajemen studi rantai pasokan menekankan bagaimana memaksimalkan nilai keseluruhan perusahaan dengan menggunakan dan menyebarkan sumber daya secara lebih baik di seluruh perusahaan. Rantai pasokan adalah rangkaian aktivitas penambah nilai yang menghubungkan pemasok perusahaan dan pelanggannya. Prinsip aktivitas rantai pasok adalah menerima masukan dari pemasok perusahaan - menambah nilai - menyampaikan kepada pelanggan.

Rantai pasok mencakup semua pihak yang terlibat, secara langsung atau tidak langsung, dalam memenuhi permintaan pelanggan. Rantai pasokan termasuk pabrikan, pemasok, pengangkut, gudang, pengecer, dan bahkan pelanggan itu sendiri. Dalam standar operasional rantai pasok dapat dicapai tujuan mereka bila rantai pasok memiliki kapabilitas operasional yang efisiensi, berkualitas, kecepatan fleksibilitas dan inovasi.

6. Dimensi-Dimensi *Supply Chain Management*

James R. Stock dan Douglas M. Lambert (2001, 68 – 71) juga menyatakan bahwa dalam rantai pasok yang terintegrasi terdapat dimensi-dimensi berikut ini :

1. Customer Relationship Management

Merupakan pengelolaan hubungan baik dengan konsumen, dimulai dengan mengidentifikasi siapa konsumen kita, apa kebutuhannya, seperti apa spesifikasi yang dikehendaki oleh konsumen. Dengan demikian, secara periodik dapat dilakukan evaluasi sejauh mana tingkat kepuasan konsumen telah terpenuhi.

2. Customer Services Management

Berfungsi sebagai pusat informasi bagi konsumen, menyediakan informasi yang dibutuhkan secara real time mengenai jadwal pengiriman, ketersediaan produk, keberadaan produk, harga dan lain sebagainya. Termasuk pula di dalamnya pelayanan purna jual yang dapat melayani konsumen secara efisien untuk penggunaan produk dan aplikasi lainnya.

3. Demand Management

Manajemen permintaan (demand management) berfungsi untuk menyeimbangkan kebutuhan konsumen dengan kapasitas perusahaan yang menyediakan produk atau jasa yang dibutuhkan. Didalamnya termasuk menentukan apa yang menjadi kebutuhan konsumen dan kapan dibutuhkannya. Sistem manajemen permintaan yang baik menggunakan point of sale dan data konsumen untuk mengurangi ketidakpastian serta meningkatkan efisiensi aliran barang dalam rantai pasok. Kebutuhan pemasaran dan rencana produksi harus dikoordinasikan, kebutuhan konsumen dan kapasitas produksi harus diselaraskan agar persediaan secara global dapat dikelola dengan baik.

4. Customer Order Fulfillment

Proses pemenuhan permintaan konsumen tepat waktu, bahkan lebih cepat dari yang disepakati dengan biaya pemenuhan yang seminimal mungkin, memerlukan koordinasi yang baik dari setiap anggota rantai pasok. Tujuan utamanya adalah menciptakan satu proses pemenuhan permintaan dengan lancar mulai dari pemasok bahan baku sampai konsumen akhir.

Dimensi-dimensi SCM meliputi (Huda et al., 2018):

a. *Information sharing*

Fawcett mengatakan berbagi informasi dan teknologi adalah salah satu aspek kunci dari koordinasi antar pihak dalam rantai pasokan. Efisiensi rantai pasokan sangat penting karena persaingan saat ini tidak lagi antar

perusahaan, tetapi antar rantai pasokan. Berbagi informasi dapat meningkatkan efisiensi rantai pasokan dengan mengurangi persediaan dan memperlancar produksi. Berbagi informasi dalam rantai pasokan memiliki banyak manfaat di antara anggota rantai pasokan, ini mengurangi berbagai jenis ketidakpastian yang terkait dengan permintaan, produk, dan teknologi yang menambah biaya untuk proses rantai pasokan. Berbagi informasi memfasilitasi peningkatan efisiensi dan efektivitas rantai pasokan karena memperoleh keuntungan tertentu.

b. *Long term relationship*

Hubungan jangka panjang (*long term relationship*) sebagai kemampuan perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok karena perusahaan menganggap hubungan tersebut akan mendatangkan keuntungan. Hubungan perusahaan dengan pemasok merupakan kolaborasi yang paling kuat dalam konteks *value chain* atau *supply chain*. Pemasok berperan untuk menyediakan material atau bahan *input* yang digunakan oleh perusahaan.

c. *Cooperation*

Indrajit dan Djokopranoto (2002) mengatakan kerjasama (*cooperation*) merupakan salah satu alternatif yang terbaik dalam melakukan manajemen *supply chain* yang optimal. Alasannya, di antara organisasi atau perusahaan yang berada pada jaringan *Supply chain management*, sudah pasti memerlukan sistem informasi yang akurat, dan lancar serta memerlukan

kepercayaan antara peserta pengadaan barang dan jasa. Semua itu tidak akan bisa tercapai tanpa adanya kerjasama yang baik

d. Integrasi

Process integration (integrasi proses) dapat didefinisikan sebagai pertimbangan kerjasama dari bagian-bagian organisasi dengan tujuan penciptaan arus yang berdampak pada kelanjutan serta bahan dan sumber daya yang efisien (Ariani & Dwiyanto, 2013). Pencapaian suatu integrasi dalam kegiatan SCM *Supply chain management* dan keseluruhan rangkaian pengadaan barang bagi organisasi atau perusahaan harus dapat tercapai.

2.2.2 Kinerja Operasional

Penilaian kinerja dapat didefinisikan sebagai metode dari manajemen perusahaan untuk bisa melakukan pemenuhan kewajiban mereka kepada investor yang bertujuan untuk pencapaian tujuan yang perusahaan sudah tetapkan. Kinerja adalah perkataan umum yang dipergunakan bagi setengah bagian atau tindakan keseluruhan atau kegiatan perusahaan dalam satu periode berdasarkan landasan dengan total standar seperti pengeluaran masa lalu atau proyeksi pengeluaran berlandaskan efisiensi, tanggung jawab serta akuntabilitas dari pengelola (Srimindarti, 2004). Penelitian ini menggunakan indikator-indikator kinerja operasional dari (Lenny Koh et al., 2007):

a) Beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis

Kondisi ini sering disebut dengan Fleksibilitas. Pengadopsian praktik "*multi supplier*" berdampak pada peningkatan fleksibilitas sehingga menimbulkan

alternatif sumber bagi pengadaan sehingga terjadi pengurangan risiko dalam konteks *supply chain*. Fleksibilitas juga dapat ditingkatkan dengan melakukan hubungan mitra dalam jangka waktu yang panjang dengan *supplier* dan pelanggan dengan penciptaan rasa mengerti antara *supplier*, perusahaan, dan *customer*.

b) Mengurangi *Lead Time Production*

e-procurement, *single sourcing* dan *just in time* dapat dilakukan untuk pengurangan *lead time* produksi. Respon SCM perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara mengurangi pengurangan *lead time* produksi sehingga berdampak akhir pada peningkatan perusahaan yang unggul dan berdaya saing (Lenny Koh et al., 2007)

c) *Forecasting* (Meramalkan)

Salah satu dimensi penting dari kinerja SCM. Peramalan dapat didefinisikan sebagai gabungan kombinasi kinerja dengan sumber daya sebagai contoh memasok bahan baku, pabrik, merencanakan produksi dan meramalkan apa yang diminta konsumen (Lenny Koh et al., 2007).

d) Merencanakan Sumber Daya dan Menghemat pengeluaran

Hemat biaya dapat dioptimalkan dengan pemanfaatan sumber daya serta antisipasi perencanaan strategis yang tepat. Sebagai contoh, pengurangan tingkat periode aliran produksi sehingga terwujud dengan mengurangi periode produksi serta penghilangan aktivitas yang tidak mempunyai nilai tambah. Pengurangan biaya produksi dan meningkatkan efisiensi dapat dihasilkan dengan waktu kegiatan yang pendek sehingga proses pemesanan bisa banyak. Waktu pesan dan pengurangan biaya pesan dapat disingkat dengan menggunakan *e-procurement*.

e) Mengurangi tingkat Persediaan

Kegiatan SCM ini bukan hanya pengurangan persediaan. Kegiatan SCM ini juga melakukan pengurangan digunakannya gudang serta meningkatkan *cash flow*.

2.3 Hipotesis Penelitian

2.3.1 Pengaruh *Information sharing* Terhadap Kinerja Operasional

Information sharing adalah intensitas dan kapasitas perusahaan dalam interaksinya untuk saling berbagi informasi kepada partner berkaitan dengan strategi-strategi bisnis bersama. *Information sharing* memungkinkan anggota rantai pasok untuk mendapatkan, menjaga, dan menyampaikan informasi yang dibutuhkan untuk memastikan pengambilan keputusan menjadi efektif, dan merupakan faktor yang mampu mempererat elemen-elemen kolaborasi secara keseluruhan. Kemacetan industri dapat dikurangi dengan adanya *information sharing* (Yaqoub, 2012).

Anatan (2010) menyatakan faktor yang mempengaruhi dalam perhatian manajemen rantai pasok sehingga informasi yang berkualitas dapat terjamin yang menyangkut tiga perihal penting yakni: ketidakpastian lingkungan, fasilitas intra organisasional dan korelasi inter organisasional. Berbagi informasi dapat memberikan bantuan bagi banyak perusahaan dalam perbaikan tingkat efisiensi dan efektifitas rantai pasok. Dalam pencapaian efektifitas dalam koordinasi rantai pasok dan menjadi pengendalian dalam rangkaian rantai pasok, salah satu faktor yang paling penting adalah berbagi informasi.

Ketepatanwaktuan data, perubahan kebutuhan yang responsif serta kecepatan perubahan kebutuhan pelanggan dapat terjamin oleh *Information sharing* yang

berdampak kepada kepemilikan bisa terbagi di rangkaian panjang rantai pasok. Informasi yang berkualitas juga merupakan kebutuhan, hal ini disebabkan kecepatan informasi dengan kualitas rendah tidak bermanfaat dan pembagian di rangkaian panjang rantai pasok. Kebutuhan akan kualitas dan proses *information sharing* harus pula dipahami sebagai dampak dari berbagi informasi

Dari landasan tersebut, hipotesis yang diajukan yaitu:

H1 : *information sharing* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional

2.3.2 Pengaruh *Long term relationship* Terhadap Kinerja Operasional

Perkembangan dari Arus globalisasi, kecepatan teknologi yang berkembang, dan kesulitan memprediksi kondisi perekonomian adalah pendorong bermuncunya dasar kaitan kolaborasi dalam jangka panjang di antara *supplier* dan organisasi. Hubungan ini bisa terwujud melalui penyesuaian terhadap kondisi lingkungan bisnis yang baik berdasarkan proses dan produk, peningkatan kondisi yang sesuai satu dengan yang lain, berbagi informasi, dan pengurangan sumber-sumber yang tidak pasti (Ariani & Dwiyanto, 2013).

Huda et al. (2018) mengemukakan Hubungan jangka panjang (*long term relationship*) sebagai kemampuan perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok karena perusahaan menganggap hubungan tersebut akan mendatangkan keuntungan. Hubungan perusahaan dengan pemasok merupakan kolaborasi yang paling kuat dalam konteks *value chain* atau *supply chain*. Pemasok berperan untuk menyediakan material atau bahan input yang digunakan oleh perusahaan.

long term relationship mempunyai keuntungan seperti : dalam jangka panjang *supplier* yang sama akan mengetahui kebutuhan konsumen, terdapat hal yang sesuai pada proses perumusan perencanaan yang berkelanjutan secara bersamaan serta pertukaran informasi bisnis, dan perencanaan strategi secara sama-sama akan berdampak pada potensi yang menjadi keunggulan bersaing dalam waktu yang lama (Ariani & Dwiyanto, 2013).

Pengelolaan kaitan di antara pemasok, pelanggan dan perusahaan, harus dilakukan secara baik dan hal ini perlu peningkatan lebih lanjut sehingga terjadi hubungan serta pemasok juga mempunyai tanggung jawab kepada produk yang berkualitas serta penyaluran barang-barang dari atas ke bawah dan ketepatan waktu sampai konsumen terakhir. Berdasarkan hal tersebut, meningkatkan hubungan terbaik dalam waktu yang lama dan rasa percaya di antara organisasi, pemasok, dan pelanggan sangat perlu sehingga terdapat pencapaian efisiensi kinerja.

Dari landasan tersebut, hipotesis yang diajukan yaitu:

H2 : *long term relationship* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional

2.3.3 Pengaruh *Cooperation* Terhadap Kinerja Operasional

Ariani & Dwiyanto (2013) mengemukakan Kerjasama (*cooperation*) adalah alternatif yang paling baik dalam kegiatan optimalisasi manajemen rantai pasokan. Hal ini disebabkan karena antara perusahaan dalam jaringan rantai pasok yang sama, membutuhkan kepastian keakuratan dan kelancaran sistem informasi, dan

membutuhkan rasa saling percaya di antara pihak-pihak yang mengandalkan produk atau jasa. Keseluruhan hal tersebut tidak akan bisa dicapai apabila tidak adanya kerjasama yang optimal.

Kerjasama adalah kondisi dengan pertanda pada saat banyak pihak bekerja secara bersama dalam mencapai tujuan dengan keuntungan bersama. Kerjasama (kerjasama) yang baik dan saling menguntungkan maka hal ini dapat dilakukan. Hubungan pemasok dan produsen harus sehat dan terjaga karena tingkat ketergantungan suatu perusahaan terhadap pemasok (*supplier*) sangat tinggi dan berjangka panjang karena baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil selalu melakukan kegiatan logistik (Ariani dan Dwiyanto, 2013).

Di SCM, anggotanya melakukan berbagai fungsi atau aktivitas seperti sinkronisasi logistik, manajemen inventaris, pemesanan, pengambilan keputusan kolaboratif, peramalan dan desain produk, manajemen arus barang, informasi dan uang. Dalam rantai pasokan tradisional, setiap anggota rantai pasokan telah melakukan aktivitas ini secara mandiri. Anggota rantai pasokan dapat memperoleh manfaat dengan mengoordinasikan berbagai aktivitas ini. Logistik secara tradisional didefinisikan sebagai proses perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian aliran dan penyimpanan barang, jasa dan informasi terkait yang efisien saat mereka melakukan perjalanan dari titik asal ke titik konsumsi. Manajemen persediaan meliputi penentuan jumlah pesanan, waktu pemesanan, titik pemesanan ulang dan penambahan persediaan (Huda et al., 2018).

Kepercayaan antara perusahaan dan mitra kerjasama akan diperlukan oleh mitra apabila diperlakukan secara adil. Pandangan perusahaan lebih ke arah strategi aset dan penggunaan alat tersebut untuk membuat kekuatan kapabilitas dalam persaingan bagi organisasi. Koordinasi memainkan peran penting dalam mengintegrasikan berbagai departemen dalam organisasi di sepanjang rantai pasokan untuk meningkatkan kinerja. Koordinasi dapat dicapai dengan penjadwalan terintegrasi antara manufaktur dan pasokan bahan baku serta perakitan produk jadi.(Huda et al., 2018).

Dari landasan tersebut, hipotesis yang diajukan yaitu:

H3 : *cooperation* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional

2.3.4 Pengaruh Integration Terhadap Kinerja Operasional

Integrasi adalah salah satu gabungan dari bagian-bagian atau kegiatan-kegiatan secara menyeluruh. Peningkatan dalam hubungan di tiap-tiap rantai pasokan, fasilitas kebijakan, kemungkinan proses menciptakan *value* serta proses berpindahnya produk dari pemasok ke konsumen akhir dapat ditingkatkan dengan integrasi untuk menjalankan arus berita, knowledge, alat-alat, dan aset fisik. Dalam konteks rantai pasok, integrasi memperlihatkan sebuah usaha dalam bidang kerjasama yang rumit di antara organisasi dengan *supplier* dan *buyer* apabila dilakukan pengelolaan yang baik akan membuat peningkatan efisiensi kepada operasional perusahaan sehingga berdampak kepada keuntungan dan berdampak pada kepuasan untuk banyak pihak (Huda et al., 2018).

Perusahaan harus mampu mencapai integrasi dalam aliran rantai pasok dan seluruh aliran rantai barang-barang yang diadakan. Secara khusus, SCI dalam tiga

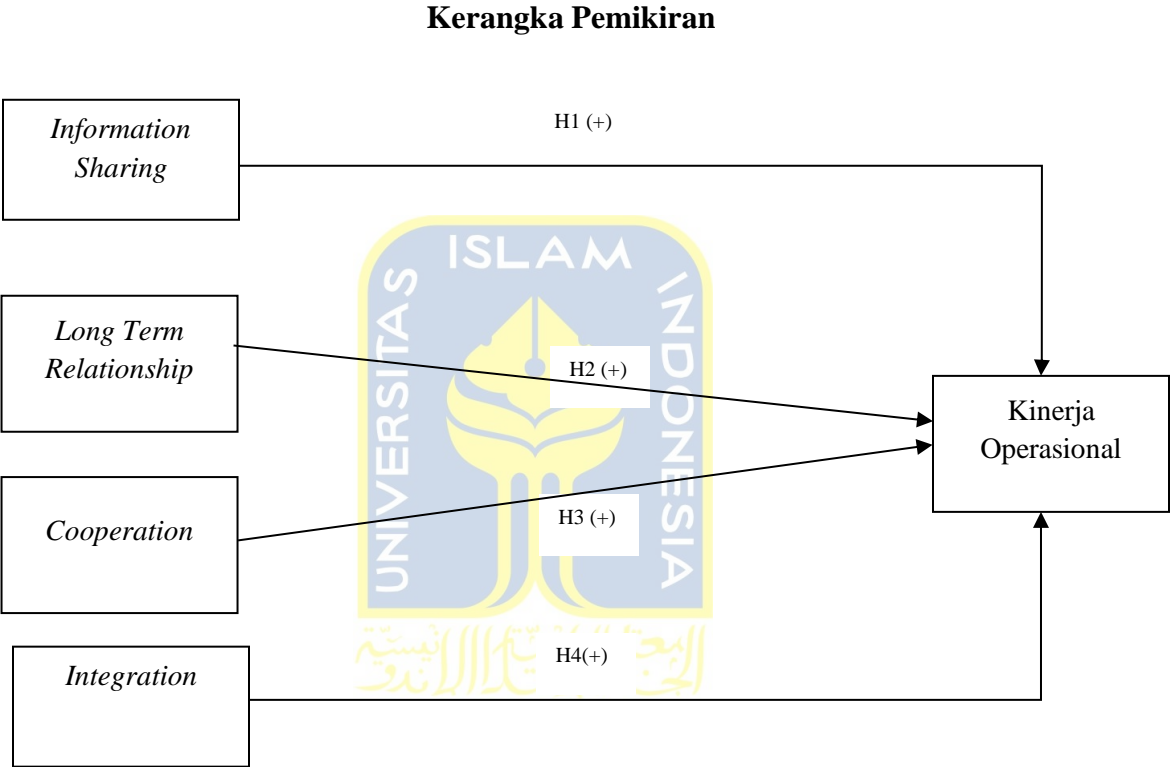
tingkat termasuk integrasi dengan pemasok, integrasi dengan pelanggan dan integrasi intraorganisasi, memungkinkan perusahaan untuk mencapai peningkatan kinerja, melalui pendekatan manajemen terpusat di seluruh jaringan nilai yang diperluas yang terdiri dari berbagai pihak. Oleh karena itu, integrasi memanfaatkan *supply chain* melalui transparansi yang ditangkap dalam aliran barang dan informasi dari asal sumber bahan baku hingga pengguna akhir, menyampaikan peningkatan fleksibilitas, pengurangan waktu tunggu, peningkatan inventaris, dan pengiriman yang andal. Dari landasan tersebut, hipotesis yang diajukan yaitu:

H4 : *integration* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional



2.4 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1



Sumber : Huda et.al (2018)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah di Kota Yogyakarta.

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Sekaran dan Bougie (2013) *populasi* merupakan keseluruhan kelompok orang, kejadian, atau hal minat yang ingin peneliti investigasi. Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh UMKM Makanan dan minuman yang berada di wilayah Yogyakarta. Berdasarkan data dari <http://umkm.jogjakota.go.id/>, UKM makanan dan minuman seluruh wilayah Kota Yogyakarta sebesar 2082 UKM.

Menurut Sekaran dan Bougie (2013) sampel dapat didefinisikan bagian dari populasi dengan karakteristik dan ciri yang masih sama dengan populasi dan dianggap memiliki kemampuan dalam melakukan perwakilan bagi keseluruhan populasi. Dalam penelitian ini jumlah populasi tidak teridentifikasi total jumlahnya. Teknik pengambilan sampel menggunakan *simple random sampling*, di mana pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada *dalam* populasi itu.

Penentuan jumlah sampel dapat dilakukan dengan cara perhitungan statistik yaitu dengan menggunakan Rumus Slovin. Rumus tersebut digunakan untuk menentukan ukuran sampel dari populasi yang telah diketahui jumlahnya. Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin karena dalam penarikan sampel, jumlahnya harus representatif. Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{N \cdot e^2 + 1}$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel/Jumlah responden

N : Jumlah populasi

e^2 : error level (tingkat kesalahan) 10%.

Diketahui jumlah populasi sebesar $N = 2082$ dan tingkat kesalahan yang ditetapkan adalah 10%, berdasarkan rumus tersebut diperoleh jumlah sampel (n) sebagai berikut:

$$n = \frac{2082}{1 + 2082 \times 0,1^2}$$

$$= 95,42 \text{ dibulatkan menjadi } 100$$

Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 100 responden.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Menurut Sekaran & Bougie (2013) data primer adalah data yang diperoleh dari tangan pertama untuk analisis berikutnya untuk menemukan solusi atau masalah yang diteliti. Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari obyek yang diteliti dan secara langsung berkaitan dengan permasalahan penelitian (Cooper & Schindler, 2017). Data primer terdiri dari kuesioner penelitian dan data yang lain dari obyek yang diteliti.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh para peneliti, data yang diterbitkan dalam jurnal statistik dan lainnya, serta informasi yang tersedia dari sumber publikasi atau non publikasi entah di dalam atau luar organisasi, semua yang dapat berguna bagi peneliti. Peneliti menggunakan data sekunder berupa jumlah UKM Makanan minuman di Yogyakarta dan pertumbuhan UKM Makanan minuman.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Teknik Pengumpulan Data Primer

Questioner (daftar pertanyaan) merupakan teknik yang digunakan dalam pengumpulan data primer. Kuesioner dapat didefinisikan sebagai teknik mengumpulkan data dengan daftar pertanyaan dari peneliti kepada responden yang dituju, yang representatif sebagai sampel. Kuesioner dapat dihubungkan dengan pencatatan data dengan masalah yang dihadapi dalam penelitian.

3.4.2 Teknik Pengumpulan Data Sekunder

Teknik pengumpulan data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode dokumentasi. Metode dokumentasi dapat diartikan sebagai suatu cara pengumpulan data yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang ada atau catatan-catatan yang tersimpan, baik itu berupa catatan transkrip, buku, surat kabar, jurnal, data penelitian terdahulu, dan konsep teori tentang SCM.

3.5 Definisi Operasional Variabel Penelitian

3.5.1 Variabel Independen

Variabel independen dapat didefinisikan variabel yang di manipulasi untuk menentukan nilai variabel dependen. Variabel ini terdiri dari :

3.5.1.1 *Information sharing*

Information sharing (pembagian informasi) dapat didefinisikan sebagai arus berkomunikasi dengan cara berkelanjutan di antara mitra pekerjaan baik secara formal ataupun informal dan berdampak dalam melakukan rencana serta mengawasi secara baik dalam sebuah ikatan (Ariani & Dwiyanto, 2013). Indikator-indikator penelitian ini adalah (Ariani & Dwiyanto, 2013) dan (Prajogo & Olhager, 2012):

- a. Berbagi informasi dalam segi finansial, produksi, dan rancangan.
- b. Pertukaran informasi secara berkelanjutan.
- c. Pihak terkait yang terbantu oleh informasi.
- d. Pemasok diberi informasi apa pun yang dapat membantu mereka.
- e. saling memberi informasi tentang peristiwa atau perubahan yang dapat mempengaruhi pihak lain.
- f. Sering melakukan perencanaan / komunikasi tatap muka dengan pemasok kami.

3.5.1.2 *Long term relationship*

Long term relationship (hubungan jangka panjang) adalah kemampuan perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok karena

perusahaan menganggap hubungan tersebut akan mendatangkan keuntungan biaya (Ariani & Dwiyanto, 2013). Indikator-indikator penelitian ini adalah (Ariani & Dwiyanto, 2013) dan (Prajogo & Olhager, 2012):

- 1) Kerjasama hubungan jangka Panjang dengan pemasok
- 2) Hubungan dengan pemasok berlangsung dalam jangka waktu yang lama
- 3) Hubungan pemasok utama untuk meningkatkan kualitas produk dalam jangka panjang.
- 4) Kami memandang pemasok sebagai perpanjangan dari perusahaan kami.

3.5.1.3 Cooperation

Cooperation (kerjasama) adalah tindakan-tindakan yang dikoordinasi secara sama atau komplementer yang dilakukan oleh perusahaan dalam hubungan kolaboratif dan saling ketergantungan untuk mencapai hasil bersama atau hasil tunggal dalam resiprositas yang diharapkan terus menerus (Ariani & Dwiyanto, 2013). Indikator-indikator penelitian ini adalah (Ariani & Dwiyanto, 2013) dan (Mafini & Loury-Okoumba, 2018):

- a. Berdiskusi tentang perencanaan dan peramalan penjualan.
- b. Kerjasama dengan berbagai pihak.
- c. Meningkatkan hubungan berkelanjutan.
- d. Ketergantungan perusahaan terhadap pemasok.
- e. Biaya bahan baku dari pemasok yang kompetitif.

3.5.1.4 Integration

Process integration (integrasi proses) dapat didefinisikan sebagai pertimbangan kerjasama dari bagian-bagian organisasi dengan tujuan penciptaan arus yang berdampak pada kelanjutan serta bahan dan sumber daya yang efisien (Ariani & Dwiyanto, 2013). Indikator-indikator penelitian ini adalah (Ariani & Dwiyanto, 2013) dan (Prajogo & Olhager, 2012):

- a. Pengutamaan aktivitas logistik
- b. Integritas yang baik dari aktivitas logistik
- c. Efektifitas arus bahan baku
- d. Kegiatan logistik UKM terintegrasi dengan baik dengan kegiatan logistik pemasok
- e. Integrasi logistik kami ditandai dengan distribusi, transportasi yang sangat baik.
- f. Distribusi barang masuk dan keluar dengan pemasok kami terintegrasi dengan baik

3.5.2 Variabel Dependen

Variabel dependen adalah apa yang diukur dalam percobaan atau dievaluasi dalam persamaan matematika dan variabel independen adalah *input* untuk pengukuran itu. Variabel dependen adalah kinerja operasional.

3.4.3.1 Kinerja Operasional

Penilaian kinerja dapat didefinisikan sebagai metode dari manajemen perusahaan untuk bisa melakukan pemenuhan kewajiban mereka kepada investor yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang perusahaan sudah tetapkan. Kinerja adalah perkataan umum yang dipergunakan bagi setengah bagian atau tindakan keseluruhan atau kegiatan perusahaan dalam satu periode berdasarkan landasan dengan total standar seperti pengeluaran masa lalu atau proyeksi pengeluaran berlandaskan efisiensi, tanggung jawab serta akuntabilitas dari pengelola (Srimindarti, 2004). Penelitian ini menggunakan indikator-indikator kinerja operasional dari (Lenny Koh et al., 2007):

- f) Beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis.
- g) Mengurangi *Lead Time Production*.
- h) *Forecasting* (Meramalkan).
- i) Merencanakan Sumber Daya dan Menghemat pengeluaran.
- j) Mengurangi tingkat Persediaan.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan data primer melalui metode kuesioner. Penilaian responden menggunakan model pengukuran Skala *Likert* dengan range 1-5. Butir pertanyaan diarahkan pada pernyataan yang berkaitan dengan variabel yang akan dipelajari. Berikut merupakan alternatif pilihan jawaban berdasarkan skala *Likert*:

- Skor 1 : Sangat Tidak Setuju
- Skor 2 : Tidak Setuju
- Skor 3 : Netral

Skor 4 : Setuju

Skor 5 : Sangat Setuju

3.6 Uji Instrumen Penelitian

1. Uji Validitas

Uji validitas merupakan salah satu cara untuk mengukur validitas penggunaan instrumen pengukuran dalam penelitian. Instrumen dinyatakan valid jika menunjukkan instrumen untuk mendapatkan data sesuai dengan ukuran yang seharusnya diukur. Uji validitas dalam penelitian ini diukur dengan mengorelasikan setiap skor pertanyaan dengan variabel total, dengan mengorelasikan nilai korelasi *pearson* dengan *r* tabel *product moment* dengan signifikansi 5%. Jika nilai $\text{Sig}_{\text{hitung}} < 0,05$ maka dapat disimpulkan indikator tersebut valid (Ghozali, 2016).

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas menilai tingkat stabilitas dan konsisten dari penggunaan alat ukur dengan tujuan untuk mengurangi konsep bias (Sekaran & Bougie, 2013). Reliabilitas merupakan salah satu instrumen tes untuk mengukur angket yang merupakan indikator variabel konstruk. Kuesioner dapat dikatakan reliabel jika jawaban dari setiap pertanyaan memiliki korelasi. Statistik uji *Cronbach Alpha* merupakan salah satu cara untuk mengukur reliabilitas. Dapat dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* lebih dari 0,6. Tahapan dari uji ini adalah:

1) Perumusan hipotesis kerja

H_0 = tidak *reliable* dari kuesioner

H_a = *reliable* dari kuesioner

- 2) Menilai *Cronbach Alpha* dari masing-masing variabel
- 3) Standarisasi *Cronbach Alpha* adalah 0,60.
- 4) Kriteria Pengambilan Keputusan
 - a) Jika nilai *Alpha Cronbach* $< 0,60$, H_0 diterima yang berarti tidak terdapat reliabilitas dalam kuesioner.
 - b) Jika nilai *Alpha Cronbach* $> 0,60$, H_0 diterima yang berarti terdapat reliabilitas dalam kuesioner.

3.7 Analisis Data

3.7.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dalam penelitian ini menjelaskan profil responden berdasarkan karakteristik responden dan menganalisis penilaian konsumen dalam bentuk tabulasi data. Karakteristik responden yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi data jenis kelamin, umur, dan tingkat pendidikan.

3.7.2 Analisis Regresi Berganda

Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda merupakan metode pendekatan untuk hubungan antara enam variabel dependen dan satu variabel independen. Dalam regresi ini hubungan kedua variabel bersifat Linear, artinya perubahan variabel X akan diikuti oleh variabel Y secara permanen. Persamaan dalam model regresi berganda dapat ditentukan sebagai berikut:

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Keterangan :

Y = kinerja operasional

b= koefisien regresi dari variabel X

X₁ = *information sharing*

X₂ = *longterm relationship*

X₃ = *cooperation*

X₄ = *integration*

3.7.3 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji data bila dalam suatu penelitian menggunakan teknik analisis Linear berganda (Ghozali, 2015). menyatakan bahwa analisis regresi Linear berganda perlu menghindari penyimpangan asumsi klasik supaya tidak timbul masalah dalam penggunaan analisis tersebut sebelum melakukan pengukuran asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastitas.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel residual atau residual memiliki distribusi normal. Untuk mendeteksi residual berdistribusi normal atau tidak digunakan dua metode yaitu analisis grafik dan uji statistik (Ghozali, 2015). Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi

data normal atau mendekati normal. Untuk mendeteksi normalitas data dapat diuji dengan *kolmogorov-Smirnov*, dengan pedoman pengambilan keputusan :

- a. Nilai sig atau Signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$, distribusi adalah tidak normal.
- b. Nilai sig atau Signifikan atau nilai probabilitas $> 0,05$ distribusi adalah normal.

2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji adanya korelasi antar independen (variabel independen) dalam model regresi. Model regresi yang baik adalah tidak ada korelasi antar variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi maka variabel tersebut dikatakan tidak ortogonal. Variabel dikatakan ortogonal jika nilai korelasi antar variabel independen adalah 0. Hal ini untuk mengetahui adanya multikolinearitas dengan nilai Toleransi sebesar 10 atau sama dengan nilai $VIF \geq 10$ (Ghozali, 2016).

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji terjadinya ketidaksamaan varians dari residual satu observasi observasi lainnya dalam model regresi. Jika varian sisa dari satu pengamatan pengamatan lain tetap maka itu disebut homoskedastisitas dan jika berbeda itu disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik tidak heteroskedastisitas atau disebut sebagai homoskedastisitas (Ghozali, 2015). Untuk menguji ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan berbagai cara, salah satunya

adalah dengan grafik plot antara nilai prediksi variabel dependen yaitu ZPRED dengan residualnya SRESID, di mana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi dan sumbu X adalah residualnya ($Y \text{ prediksi} - Y \text{ sesungguhnya}$). Jika ada pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3.7.4 Uji Hipotesis

3.7.4.1 Uji Hipotesis dengan Uji Serentak (Uji F)

Menurut Ghozali (2016) uji t digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Dengan taraf signifikan 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka dapat dilakukan uji F. Berikut kriteria untuk mengetahui apakah hipotesis diterima atau ditolak :

1. Menentukan formulasi hipotesis

H_0 : model tidak memenuhi kelayakan model

H_1 : model memenuhi kelayakan model

2. Menentukan taraf nyata (α) dan F tabel

- Taraf nyata yang digunakan biasanya 5% (0,05) atau 1% (0,01)
- Nilai F tabel memiliki derajat bebas

3. Menentukan kriteria pengujian

H_0 diterima (H_1 ditolak) apabila $F_0 \leq F_\alpha$

H_0 ditolak (H_1 diterima) apabila $F_0 > F_\alpha$

4. Menentukan nilai uji statistik
5. Membuat kesimpulan

Menyimpulkan H_0 diterima atau ditolak

3.7.4.2 Uji Hipotesis dengan Uji parsial (Uji t)

Menurut Ghozali (2016) uji t digunakan untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen secara individu terhadap variabel dependen. Dengan taraf signifikan 0,05 ($\alpha = 5\%$) maka dapat dilakukan uji T. Berikut kriteria untuk mengetahui apakah hipotesis diterima atau ditolak :

1. Penentuan formula hipotesa

$H_0 : b = b_0$ (tidak ada hubungan antara X dan Y)

$H_1 : b > b_0$ (ada hubungan positif antara X dan Y)

$H_1 : b < b_0$ (ada hubungan negatif antara X dan Y)

$H_2 : b \neq b_0$ (ada hubungan antara X dan Y)

2. Menentukan taraf nyata (α) dan t tabel

- Taraf nyata yang digunakan biasanya 5% (0,05) atau 1 % (0,01) untuk uji satu arah dan 2,5 (0,025) atau 0,5% (0,005) untuk uji dua arah.
- Nilai t tabel memiliki derajat bebas

3. Menentukan kriteria pengujian

- 1) Untuk H_0 : Tidak ada hubungan positif antara X_i dan Y

H_1 : Ada hubungan positif antara X_i dan Y

H_0 diterima (H_1 ditolak) apabila $t_0 \leq t_\alpha$

H_0 ditolak (H_1 diterima) apabila $t_0 > t_\alpha$

2) Untuk H_0 : Tidak ada hubungan negatif antara X_i dan Y

H_1 : Ada hubungan negatif antara X_i dan Y

H_0 diterima (H_1 ditolak) apabila $t_0 \geq -t_\alpha$

H_0 ditolak (H_1 diterima) apabila $t_0 < -t_\alpha$

3) Untuk H_0 : Tidak ada hubungan antara X_i dan Y

H_1 : Ada hubungan antara X_i dan Y

H_0 : diterima (H_1 ditolak) apabila $-t_{\alpha/2} \leq t_0 \leq t_{\alpha/2}$

H_0 ditolak (H_1 diterima) apabila $t_0 > t_{\alpha/2}$

4. Menentukan nilai uji statistik

5. Membuat kesimpulan

Menyimpulkan H_0 diterima atau ditolak

3.7.4.3 Koefisien determinasi

Koefisien determinasi dapat digunakan untuk menunjukkan tingkat kebenaran prediksi dari uji regresi yang dilakukan. Nilai *adjusted R square* dapat menunjukkan tingkat kemampuan model regresi dalam menjelaskan variabilitas variabel dependen atau dependen. Besarnya koefisien determinasi adalah dari 0 sampai 1. Jika hasil analisis diketahui mendekati 0 maka semakin kecil kemampuan menjelaskannya. Sebaliknya, jika hasil analisis diketahui mendekati 1, maka semakin besar kemampuan menjelaskan variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2016).

BAB IV

ANALISIS DATA

4.1 Uji Kualitas Data

4.1.1 Uji Validitas

Uji validitas merupakan salah satu cara untuk mengukur validitas penggunaan instrumen pengukuran dalam penelitian. Instrumen dinyatakan valid jika menunjukkan instrumen untuk mendapatkan data sesuai dengan ukuran yang seharusnya diukur. Uji validitas dalam penelitian ini diukur dengan mengorelasikan setiap skor pertanyaan dengan variabel total, dengan mengorelasikan nilai korelasi *pearson* dengan r tabel *product moment* dengan signifikansi 5%. Jika nilai $\text{Sig } r_{\text{hitung}} < 0,05$ maka dapat disimpulkan indikator tersebut valid. (Supardi, 2005).

Tabel 4.1
Hasil Uji Validitas Kuesioner Penelitian

| Pernyataan | R_{hitung} | Sig | Keterangan |
|------------------------------|---------------------|-------|------------|
| Information sharing | | | |
| X1.1 | 0,860 | 0,000 | Valid |
| X1.2 | 0,806 | 0,000 | Valid |
| X1.3 | 0,796 | 0,000 | Valid |
| X1.4 | 0,868 | 0,000 | Valid |
| X1.5 | 0,928 | 0,000 | Valid |
| X1.6 | 0,870 | 0,000 | Valid |
| Longterm Relationship | | | |
| X2.1 | 0,835 | 0,000 | Valid |
| X2.2 | 0,840 | 0,000 | Valid |
| X2.3 | 0,800 | 0,000 | Valid |
| X2.4 | 0,872 | 0,000 | Valid |
| Cooperation | | | |
| X3.1 | 0,769 | 0,000 | Valid |
| X3.2 | 0,809 | 0,000 | Valid |
| X3.3 | 0,857 | 0,000 | Valid |
| X3.4 | 0,886 | 0,000 | Valid |

| | | | |
|----------------------------|-------|-------|-------|
| X3.5 | 0,681 | 0,000 | Valid |
| Integration | | | |
| X4.1 | 0,761 | 0,000 | Valid |
| X4.2 | 0,752 | 0,000 | Valid |
| X4.3 | 0,643 | 0,000 | Valid |
| X4.4 | 0,757 | 0,000 | Valid |
| X4.5 | 0,689 | 0,000 | Valid |
| X4.6 | 0,738 | 0,000 | Valid |
| Kinerja Operasional | | | |
| Y1 | 0,656 | 0,000 | Valid |
| Y2 | 0,815 | 0,000 | Valid |
| Y3 | 0,856 | 0,000 | Valid |
| Y4 | 0,782 | 0,000 | Valid |
| Y5 | 0,844 | 0,000 | Valid |

Sumber : Data Primer Diolah, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.8 dan tabel 4.9 terlihat bahwa korelasi *pearson* masing-masing indikator variabel bebas dan terikat, nilai sig (*2-tailed*) lebih kecil dari 0,05, hal ini menunjukkan bahwa semua indikator dalam penelitian ini valid.

4.1.2 Hasil Uji Reliabilitas

Reliabilitas merupakan salah satu instrumen tes untuk mengukur angket yang merupakan indikator variabel konstruk. Kuesioner dapat dikatakan reliabel jika jawaban dari setiap pertanyaan memiliki korelasi. Statistik uji *Cronbach Alpha* merupakan salah satu cara untuk mengukur reliabilitas. Dapat dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* lebih dari 0,6.

Tabel 4.2
Hasil Uji Reliabilitas

| Variabel | Alpha Crobach | Nilai Kritis | Keterangan |
|----------------------------|---------------|--------------|------------|
| <i>Information sharing</i> | 0.926 | 0.6 | Reliabel |
| Longterm Relationship | 0.857 | 0.6 | Reliabel |
| <i>Cooperation</i> | 0.859 | 0.6 | Reliabel |
| Integration | 0.813 | 0.6 | Reliabel |

| | | | |
|---------------------|-------|-----|----------|
| Kinerja Operasional | 0.849 | 0.6 | Reliabel |
|---------------------|-------|-----|----------|

Sumber : Data primer diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.2, nilai *Cronbach Alpha* untuk semua variabel lebih besar dari nilai signifikansinya (0,60) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel dalam penelitian ini reliabel.

4.2 Analisis Deskriptif

Hasil analisis ini terdiri dari karakteristik responden serta deskripsi variabel dalam bentuk tabulasi data.

4.2.1 Deskripsi Responden Penelitian

Deskripsi responden yang menjadi objek penelitian adalah diklasifikasikan berdasarkan jenis kelamin, umur, jenis usaha, dan umur usaha.

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin merupakan salah satu karakteristik dalam penelitian ini berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh selama penyebaran kuesioner. Hasil klasifikasi responden menurut jenis kelamin disajikan pada Tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

| Jenis Kelamin Jabatan | Laki-Laki | Perempuan | Total | Persentase |
|--------------------------|-----------|-----------|------------|-------------|
| Staff | 16 | 9 | 25 | 25% |
| Supervisi | 16 | 5 | 21 | 21% |
| Manajer Fungsional | 25 | 9 | 34 | 34% |
| Pemilik | 16 | 4 | 20 | 20% |
| Total | 73 | 27 | 100 | 100% |

Sumber : Data Primer, 2020

Dalam penelitian ini responden berjenis kelamin laki-laki dengan jabatan staff mendominasi sebanyak 16 UKM (16%), supervisi laki-laki sebesar 16 responden (16%), manajer fungsional laki-laki sebesar 25 responden (25%), dan pemilik laki-laki sebanyak 16 responden (16%) sedangkan UKM staff wanita sebanyak 9 UKM (9%), supervisi perempuan sebesar 5 responden (5%), manajer fungsional sebesar 9 responden (9%) dan pemilik perempuan sebesar 4 responden (4%).

Mayoritas karyawan berusia produktif diharapkan karyawan memiliki kinerja yang tinggi pula. Mayoritas karyawan yang berusia produktif dapat menambah kekuatan internal perusahaan, karena karyawan memiliki mobilitas yang tinggi dan biasanya mereka ditempatkan pada bagian marketing atau penjualan. Implikasinya adalah UKM dengan usia muda merupakan UKM dalam masa pengembangan perusahaan dalam berbagai kegiatan untuk mendukung bisnis mereka. Kegiatan tersebut dapat berupa pengembangan teknologi informasi.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur merupakan salah satu karakteristik dalam penelitian ini berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh selama penyebaran kuesioner. Hasil klasifikasi responden menurut umur disajikan pada Tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Responden

| Umur Responden | Manajer Fungsional | Pemilik | Staff | Supervisi | Jumlah | Persentase |
|-----------------------|---------------------------|----------------|--------------|------------------|---------------|-------------------|
| < 21 tahun | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0% |
| 21-30 tahun | 7 | 4 | 7 | 2 | 20 | 20% |
| 31 – 40 tahun | 19 | 13 | 16 | 16 | 64 | 64% |
| > 40 tahun | 8 | 3 | 2 | 3 | 16 | 16% |
| Total | 34 | 20 | 25 | 21 | 100 | 100% |

Sumber : Data Primer, 2020

Tabel di atas menunjukkan bahwa manajer fungsional UKM berumur 31-40 tahun sebesar 19 responden atau 16%, staff dan supervisi UKM berumur 31-40 tahun sebesar 16 responden (16%), dan pemilik UKM berusia 31-40 tahun sebanyak 13 responden (13%). Responden berusia 21-30 tahun sebanyak 20 orang (20%) dengan rincian manajer fungsional dan staff sebesar 7 serta pemilik sebesar 4 dan supervisi sebesar 2 responden dan UKM dengan jumlah responden berusia di atas 40 tahun sebesar 16 responden atau 16% dengan rincian 8 responden manajer fungsional, 2 responden staff dan 3 responden masing-masing adalah pemilik dan supervisi.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur UKM

Umur usaha merupakan salah satu karakteristik dalam penelitian ini berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh selama penyebaran kuesioner. Hasil klasifikasi responden menurut umur usaha disajikan pada Tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Usaha

| Umur | Jumlah | Persentase |
|--------------------------|---------------|-------------------|
| Di bawah 5 tahun | 3 | 3% |
| 6 sampai dengan 10 tahun | 37 | 37% |
| Di atas 10 tahun | 60 | 60% |
| Total | 100 | 100% |

Sumber : Data Primer, 2020

Dalam penelitian ini responden yang mempunyai lama usaha di atas 10 tahun mendominasi sebanyak 60 atau sebanyak 52% sedangkan responden yang mempunyai lama usaha 6 sampai 10 tahun sebanyak 37 orang atau sebanyak 37% dan responden yang mempunyai lama usaha di bawah 5 tahun sebanyak 3 orang atau sebanyak 3%.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan

Jabatan merupakan salah satu karakteristik dalam penelitian ini berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh selama penyebaran kuesioner. Hasil klasifikasi responden menurut jabatan disajikan pada Tabel 4.5 berikut:

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan jabatan

| Jabatan | Jumlah | Persentase |
|--------------------|---------------|-------------------|
| Staff | 25 | 25% |
| Supervisi | 21 | 21% |
| Manajer Fungsional | 34 | 34% |
| Pemilik | 20 | 20% |
| Total | 100 | 100% |

Sumber : Data Primer, 2020

Dalam penelitian ini responden yang mempunyai jabatan manajer fungsional mendominasi sebanyak 34 atau sebanyak 34% sedangkan responden yang mempunyai jabatan staff sebanyak 25 orang atau sebanyak 25%, responden yang mempunyai jabatan supervisi sebanyak 21 orang atau sebanyak 21% dan responden yang mempunyai jabatan pemilik sebanyak 20 orang atau sebanyak 20%.

4.2.2 Analisis Deskriptif Jawaban Responden

Statistik deskriptif merupakan salah satu instrumen pengujian data untuk mereduksi data sehingga mudah untuk diinterpretasikan. Salah satu metode yang digunakan dalam pengujian ini adalah distribusi data. Hal tersebut perlu dilakukan untuk melihat gambaran keseluruhan dari sampel yang dikumpulkan dan memenuhi persyaratan untuk dijadikan sampel penelitian. Statistic deskriptif didasarkan dengan nilai terendah dan nilai tertinggi dari penilaian responden.

Nilai Terendah = 1

Nilai Tertinggi = 5

$$\text{Interval} = \frac{\text{Maksimum} - \text{minimum}}{\text{jumlah kelas}} = \frac{5 - 1}{5} = 0,80$$

Penilaian Responden di antara 1,00 – 1,80 dikategorikan Sangat Tidak baik

Penilaian Responden di antara 1,81 – 2,60 dikategorikan Tidak baik

Penilaian Responden di antara 2,61 – 3,40 dikategorikan Netral

Penilaian Responden di antara 3,41 – 4,20 dikategorikan Baik

Penilaian Responden di antara 4,21 – 5,00 dikategorikan Sangat Baik

4.2.2.1 Variabel *Information sharing*

Tabel berikut menunjukkan penilaian statistic deskriptif terhadap variabel *information sharing*:

Tabel 4.7
***Information sharing*(X₁)**

| NO | PERNYATAAN | Mean | Kategori |
|----|---|------|----------|
| 1 | Perusahaan berbagi informasi kepada <i>supplier</i> tentang keuangan, produksi dan desain produk | 4,18 | Baik |
| 2 | Perusahaan kami dan pemasok selalu bertukar informasi secara berkesinambungan | 4,13 | Baik |
| 3 | Informasi perusahaan kami dapat membatu semua pihak terkait | 4,12 | Baik |
| 4 | Perusahaan kami selalu memberi informasi kepada pemasok yang dapat membantu mereka | 4,22 | Baik |
| 5 | Perusahaan kami dan pemasok selalu saling memberi informasi tentang peristiwa atau perubahan yang dapat memengaruhi pihak lain. | 4,22 | Baik |
| 6 | Perusahaan kami dan pemasok selalu melakukan perencanaan / komunikasi tatap muka | 4,20 | Baik |
| | Mean Total | 4,19 | Baik |

Sumber : Data Diolah, 2020

Pada Tabel di atas terlihat pada 100 UKM sektor makanan minuman Yogyakarta, paling banyak memberi pendapat baik kepada variabel *information sharing*. Pendapat paling baik diperoleh indikator perusahaan kami selalu memberi informasi kepada pemasok yang dapat membantu mereka dan perusahaan kami dan pemasok selalu saling memberi informasi tentang peristiwa atau perubahan yang dapat memengaruhi pihak lain dengan nilai 4,22. Pendapat paling rendah adalah Informasi perusahaan dapat membatu semua pihak terkait bernilai 4,12. Dapat disimpulkan penilaian *information sharing* UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

4.2.2.2 Longterm Relationship

Tabel berikut menunjukkan penilaian statistik deskriptif terhadap variabel *long term relationship*.

Tabel 4.8
Longterm Relationship

| NO | PERNYATAAN | Mean | Kategori |
|----|--|------|----------|
| 1 | Hubungan perusahaan kami dengan pemasok berdasarkan kerjasama jangka panjang | 4,08 | Baik |
| 2 | Hubungan perusahaan kami dengan pemasok berlangsung dalam jangka waktu yang lama | 4,22 | Baik |
| 3 | Hubungan perusahaan kami dengan pemasok bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk dalam jangka panjang. | 4,12 | Baik |
| 4 | Perusahaan kami memandang pemasok sebagai perpanjangan dari perusahaan kami. | 4,19 | Baik |
| | Mean Total | 4,15 | Baik |

Sumber : Data Diolah, 2020

Pada Tabel di atas terlihat pada 100 UKM sektor makanan minuman Yogyakarta, paling banyak memberi pendapat baik kepada variabel *long term relationship*. Pendapat paling baik diperoleh indikator hubungan perusahaan kami dengan pemasok bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk dalam jangka panjang dengan nilai 4,22. Pendapat paling rendah adalah hubungan perusahaan kami dengan pemasok berdasarkan kerjasama jangka panjang bernilai 4,08. Dapat disimpulkan penilaian *long term relationship* UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

4.2.2.3 Cooperation

Tabel berikut menunjukkan penilaian statistik deskriptif terhadap variabel *cooperation*.

Tabel 4.9
Cooperation

| NO | PERNYATAAN | Mean | Kategori |
|----|------------|------|----------|
|----|------------|------|----------|

| | | | |
|---|---|------|------|
| 1 | Perusahaan kami selalu berdiskusi tentang perencanaan dan peramalan penjualan | 4,24 | Baik |
| 2 | Perusahaan kami meningkatkan kerja sama dengan berbagai pihak | 4,25 | Baik |
| 3 | Perusahaan kami meningkatkan hubungan berkelanjutan | 4,12 | Baik |
| 4 | Perusahaan kami sangat tergantung kepada pemasok | 4,08 | Baik |
| 5 | Perusahaan kami memiliki biaya bahan baku dari pemasok yang kompetitif | 4,22 | Baik |
| | Mean | 4,18 | Baik |

Sumber : Data Diolah, 2020

Pada Tabel di atas terlihat pada 100 UKM sektor makanan minuman Yogyakarta, paling banyak memberi pendapat baik kepada variabel *cooperation*. Pendapat paling baik diperoleh indikator perusahaan kami meningkatkan kerja sama dengan berbagai pihak dengan nilai 4,25. Pendapat paling rendah adalah Perusahaan kami sangat tergantung kepada pemasok bernilai 4,08. Dapat disimpulkan penilaian *cooperation* UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

4.2.2.4 Integration

Tabel berikut menunjukkan penilaian statistik deskriptif terhadap variabel *integration*:

Tabel 4.10
Integration

| NO | PERNYATAAN | Mean | Kategori |
|----|--|------|----------|
| 1 | Perusahaan kami senantiasa mengutamakan aktivitas logistik | 4,19 | Baik |
| 2 | Perusahaan kami memiliki aktivitas logistik dengan integritas yang baik | 4,12 | Baik |
| 3 | Perusahaan kami memiliki arus bahan baku yang efektif | 4,11 | Baik |
| 4 | Kegiatan logistic perusahaan kami terintegrasi dengan baik dengan kegiatan logistik pemasok | 4,23 | Baik |
| 5 | Integrasi logistik kami ditandai dengan distribusi, transportasi yang sangat baik, | 4,19 | Baik |
| 6 | Di perusahaan kami, distribusi barang masuk dan keluar dengan pemasok terintegrasi dengan baik | 4,23 | Baik |
| | Mean | 4,18 | Baik |

Sumber : Data Diolah, 2020

Pada Tabel di atas terlihat pada 100 UKM sektor makanan minuman Yogyakarta, paling banyak memberi pendapat baik kepada variabel *integration*. Pendapat paling baik diperoleh indikator Kegiatan logistik perusahaan kami terintegrasi dengan baik dengan kegiatan logistik pemasok dan Di perusahaan kami, distribusi barang masuk dan keluar dengan pemasok terintegrasi dengan nilai 4,23. Pendapat paling rendah adalah Perusahaan kami memiliki arus bahan baku yang efektif bernilai 4,11. Dapat disimpulkan penilaian *integration* UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

4.2.2.5 Variabel Kinerja Operasional

Tabel berikut menunjukkan penilaian statistik deskriptif terhadap variabel *kinerja operasional*:

Tabel 4.11
Variabel Kinerja Operasional

| NO | PERNYATAAN | Mean | Kategori |
|----|--|------|-------------|
| 1 | Perusahaan kami mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. | 4,34 | Sangat Baik |
| 2 | Perusahaan kami mampu mengurangi <i>lead time</i> produksi. | 4,26 | Sangat Baik |
| 3 | Perusahaan kami mampu meramalkan kinerja SCM di masa depan | 4,14 | Baik |
| 4 | Perusahaan kami mampu melakukan perencanaan strategis yang tepat dan pemanfaatan sumber daya akan dioptimalkan mengarah ke penghematan biaya | 4,20 | Baik |
| 5 | Perusahaan kami mampu mengurangi tingkat persediaan | 4,13 | Baik |
| | <i>Mean</i> | 4,21 | Baik |

Sumber : Data Diolah, 2020

Pada Tabel di atas terlihat pada 100 UKM sektor makanan minuman Yogyakarta, paling banyak memberi pendapat baik kepada variabel kinerja

operasional. Perusahaan kami mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis dengan nilai 4,34. Pendapat paling rendah adalah Perusahaan kami mampu mengurangi tingkat persediaan bernilai 4,13. Dapat disimpulkan penilaian kinerja operasi UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

4.3 Regresi Linear Berganda

4.3.1 Analisis Koefisien Regresi

Hasil pengujian terhadap model regresi berganda terhadap kinerja operasional usaha kecil menengah makanan dan minuman Kota Yogyakarta adalah :

Tabel 4.12
Hasil Regresi

| Variabel Independen | Koefisien Regresi | Sig-t |
|----------------------------|-------------------|-----------|
| | | (p-value) |
| Konstanta | 0,202 | |
| <i>Information sharing</i> | 0,218 | 0.028 |
| Longterm Relationship | 0,248 | 0.031 |
| <i>Cooperation</i> | 0,311 | 0.004 |
| Integration | 0,185 | 0,044 |
| F hitung | 79,567 | |
| Sig-F | 0.000 | |
| Adjusted R ² | 0,76 | |

Sumber : Data hasil regresi, 2020

Rumus persamaan umum regresi berganda yaitu :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Berdasarkan persamaan umum regresi berganda dihasilkan model persamaan terhadap kinerja operasional meliputi :

$$Y = 0,202 + 0,218X_1 + 0,248X_2 + 0,311X_3 + 0,185X_4 + e$$

Interpretasi model persamaan di atas adalah :

4.3.1.1. Konstanta (Koefisien a)

Nilai Konstanta sebesar 0,202 menyatakan bahwa jika tidak ada variabel *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation*, dan *integration* ($X=0$) maka secara statistik kinerja operasional adalah 0,202.

4.3.1.2. Koefisien *Information sharing* (b_1).

Information sharing (X_1) memperoleh koefisien regresi bernilai positif kepada kinerja operasional yaitu 0,218. Hasil tersebut dapat disimpulkan jika terjadi peningkatan satu satuan variabel *Information sharing* (X_1), hal ini akan berakibat kepada peningkatan 0,218 variabel kinerja operasional UKM Makanan dan Minuman di Yogyakarta berlandaskan syarat keadaan konstan pada keseluruhan variabel independen

4.3.1.3. Koefisien *Long term relationship* (b_2)

Long term relationship (X_2) memperoleh koefisien regresi bernilai positif kepada kinerja operasional yaitu 0,248. Hasil tersebut dapat disimpulkan jika terjadi peningkatan satu satuan variabel *Long term relationship* (X_2), hal ini akan berakibat kepada peningkatan 0,248 variabel kinerja operasional UKM Makanan dan Minuman di Yogyakarta berlandaskan syarat keadaan konstan pada keseluruhan variabel independen

4.3.1.4. Koefisien *Cooperation* (b_3)

Cooperation (X_3) memperoleh koefisien regresi bernilai positif kepada kinerja

operasional yaitu 0,311. Hasil tersebut dapat disimpulkan jika terjadi peningkatan satu satuan variabel *Cooperation* (X_3), hal ini akan berakibat kepada peningkatan 0,311 variabel kinerja operasional UKM Makanan dan Minuman di Yogyakarta berlandaskan syarat keadaan konstan pada keseluruhan variabel independen

4.3.1.5. Koefisien Integration (b_4)

Integration (X_4) memperoleh koefisien regresi bernilai positif kepada kinerja operasional yaitu 0,185. Hasil tersebut dapat disimpulkan jika terjadi peningkatan satu satuan variabel integration, hal ini akan berakibat kepada peningkatan 0,185 variabel kinerja operasional UKM Makanan dan Minuman di Yogyakarta berlandaskan syarat keadaan konstan pada keseluruhan variabel independen.

4.3.2 Uji Hipotesis

4.3.2.1 Uji Hipotesis Untuk Regresi Secara Serentak

Berdasarkan Ghozali (2016) menyatakan bahwa statistik uji F pada dasarnya menunjukkan sejauh mana pengaruh variabel penjelas / variabel independen secara bersama dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Dalam pengujian ini peneliti mengasumsikan variabel lain dalam sebuah konstanta.

- a. Penentuan formula H_0 dan H_a

$$H_0 : b = 0$$

Yang berarti setiap variabel independen secara bersama dalam menjelaskan variasi variabel dependen.

$$H_a : b_1 \neq 0$$

Yang berarti setiap variabel independen tidak secara bersama dalam menjelaskan variasi variabel dependen.

- b. Penggunaan uji sebagai alat statistik
- c. Pengambilan keputusan

pvalue di atas 0,05, maka hipotesis null didukung

pvalue di bawah 0,05, maka hipotesis null tidak didukung

Pada tabel 4.12 terlihat bahwa nilai probabilitas variabel *information sharing* adalah 0,000 artinya lebih kecil dari nilai signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Sehingga hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya model penelitian telah memenuhi kelayakan atau *fit*.

4.3.2.2 Uji Hipotesis secara Parsial

Berdasarkan Ghozali (2016) menyatakan bahwa statistik uji t pada dasarnya menunjukkan sejauh mana pengaruh variabel penjelas / variabel independen secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Dalam pengujian ini peneliti mengasumsikan variabel lain dalam sebuah konstanta.

- d. Penentuan formula H_0 dan H_a

$$H_0 : b = 0$$

Yang berarti setiap variabel independen secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen.

$$H_a : b_1 \neq 0$$

Yang berarti setiap variabel independen tidak secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen.

e. Penggunaan uji sebagai alat statistik

f. Pengambilan keputusan

pvalue di atas 0,05, maka hipotesis null didukung

pvalue di bawah 0,05, maka hipotesis null tidak didukung

1) Uji t *Information sharing*

Pada tabel 4.12 terlihat bahwa nilai probabilitas variabel *information sharing* adalah 0,028 artinya lebih kecil dari nilai signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Sehingga hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya *information sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Ketika variabel *information sharing* bertambah satu tahun maka akan meningkatkan kinerja operasional 0,218 dengan asumsi variabel lain konstan.

2) Uji t Longterm Relationship (X_2)

Pada tabel 4.12 terlihat bahwa nilai probabilitas variabel *Longterm Relationship* adalah 0,031 artinya lebih kecil dari nilai signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Sehingga hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya *Longterm Relationship* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Ketika variabel *Longterm Relationship* bertambah satu tahun maka akan meningkatkan kinerja operasional 0,248 dengan asumsi variabel lain konstan.

3) Uji t variabel *Cooperation* (X_3)

Pada tabel 4.12 terlihat bahwa nilai probabilitas variabel *cooperation* adalah 0,004 artinya lebih kecil dari nilai signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Sehingga hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya *cooperation* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Ketika variabel *cooperation* bertambah satu tahun maka akan meningkatkan kinerja operasional 0,311 dengan asumsi variabel lain konstan.

4) Pengujian variabel *Integration* (X_4)

Pada tabel 4.12 terlihat bahwa nilai probabilitas variabel *integration* adalah 0,044 artinya lebih kecil dari nilai signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Sehingga hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, artinya *integration* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Ketika variabel *integration* bertambah satu tahun maka akan meningkatkan kinerja operasional 0,185 dengan asumsi variabel lain konstan.

4.3.3 Analisis Koefisien Determinasi Ganda

Nilai koefisien determinasi antara 0 dan 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Jika koefisien determinasi adalah 1 berarti garis regresi menjelaskan 100% variasi variabel dependen. Namun jika koefisien determinasi = 0, artinya garis regresi tidak menunjukkan sedikitpun variasi variabel dependen. Oleh karena itu, suatu model dikatakan baik jika koefisien determinasi adalah satu. Koefisien determinasi adalah untuk mengetahui seberapa besar persentase variabel independen terhadap variabel dependen dalam bentuk persentase. Tabel 4.11 menunjukkan pengujian koefisien determinasi.

Berdasarkan tabel terlihat bahwa *R square* sebesar 0.760 yaitu variabel independen yang mempengaruhi kinerja operasional UKM 76% dan 24% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian atau penelitian ini. Sedangkan sisanya sebesar 24 persen dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

4.4 Uji Asumsi Klasik

4.4.1 Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas Residual

Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan kurva normal bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual mempunyai distribusi normal.

Tabel 4.13
Hasil Pengujian Normalitas

| | | Unstandardized Residual |
|-------------------------|----------------|-------------------------|
| N | | 100 |
| Normal | Mean | .0000000 |
| Parameters ^a | Std. Deviation | .31970977 |
| Most | Absolute | .101 |
| Extreme | Positive | .042 |
| Differences | Negative | -.101 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.014 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .255 |

Sumber : Data Primer yang diolah 2020

Berdasarkan tabel 4.12 terlihat nilai Asymp. Sig adalah 0,255 artinya nilainya lebih dari 0,05 sehingga residual berdistribusi normal

4.4.2 Pengujian Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah di antara variabel bebas yang digunakan ada korelasi atau tidak. Multikolinearitas adalah keadaan di mana terdapat hubungan yang Linear antara sempurna atau mendekati variabel independen dalam model regresi. Suatu model regresi dikatakan multikolinearitas jika terdapat fungsi Linear sempurna pada beberapa atau semua variabel independen dalam suatu fungsi Linear. Dan hasilnya sulit mendapatkan pengaruh antara variabel independen dan dependen. Cara menentukan ada tidaknya multikolinearitas adalah dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance*, jika VIF kurang dari 10 dan toleransi lebih dari 0,1 maka artinya tidak terjadi multikolinearitas.

Tabel 4.14
Pengujian MultikoLinearitas

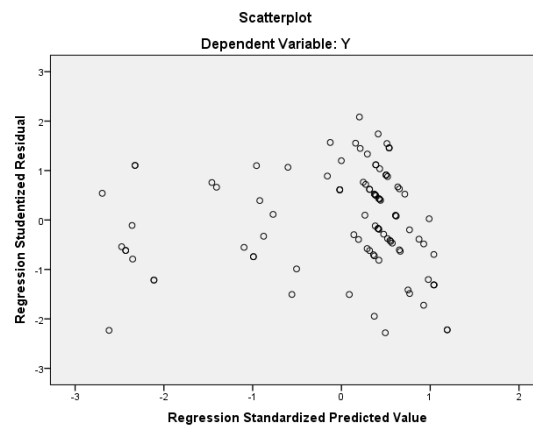
| Model | Collinearity Statistics | |
|------------|-------------------------|-------|
| | Tolerance | VIF |
| (Constant) | | |
| X1 | .210 | 4.761 |
| 1 X2 | .219 | 4.571 |
| X3 | .234 | 4.268 |
| X4 | .333 | 3.006 |

Sumber : Data Diolah, 2020

Berdasarkan tabel 4.14 dapat dilihat tidak ada variabel independen yang memiliki nilai toleransi di bawah 0,1 artinya tidak ada korelasi antar variabel independen. Berdasarkan hasil *Variance Inflation Factor* (VIF) menunjukkan bahwa tidak ada variabel independen yang memiliki nilai VIF kurang dari 10 sehingga tidak terjadi multikoLinearitas antar variabel independen dalam model regresi.

4.4.3 Hasil Uji Asumsi Klasik Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah keadaan di mana terdapat ketidaksamaan varian residual untuk semua pengamatan dalam model regresi. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dilakukan dengan melihat pola titik-titik pada regresi *scatterplots*. Jika titik-titik menyebar tanpa pola yang jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak ada masalah heteroskedastisitas.



Gambar 4.1 Pengujian Heteroskedastisitas

Sumber : Data Diolah, 2020

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar *Scatterplot* *Output* regresi, terlihat titik-titik menyebar tanpa pola yang jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas pada model regresi..

4.5 Pembahasan Hasil Penelitian

4.5.1 Pengaruh *Information sharing* Terhadap Kinerja Operasional

Hasil pengujian hipotesa memperlihatkan *information sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Peningkatan *information sharing* akan berdampak kepada peningkatan kinerja operasional. Pendapat paling baik diperoleh indikator perusahaan kami selalu memberi informasi kepada pemasok yang dapat membantu mereka dan perusahaan kami dan pemasok selalu saling memberi informasi tentang peristiwa atau perubahan yang dapat memengaruhi pihak lain dengan nilai 4,22. Pendapat paling rendah adalah Informasi perusahaan dapat membantu semua pihak terkait bernilai 4,12. Dapat disimpulkan penilaian *information sharing* UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

Information sharing adalah intensitas dan kapasitas perusahaan dalam interaksinya untuk saling berbagi informasi kepada partner berkaitan dengan strategi-strategi bisnis bersama. *Information sharing* memungkinkan anggota rantai pasok untuk mendapatkan, menjaga, dan menyampaikan informasi yang dibutuhkan untuk memastikan pengambilan keputusan menjadi efektif, dan merupakan faktor yang mampu mempererat elemen-elemen kolaborasi secara keseluruhan. Kemacetan industri dapat dikurangi dengan adanya *information sharing* (Yaqoub, 2012).

Anatan (2010) menyatakan faktor yang mempengaruhi dalam perhatian manajemen rantai pasok sehingga informasi yang berkualitas dapat terjamin yang menyangkut tiga perihal penting yakni: ketidakpastian lingkungan, fasilitas intra organisasional dan korelasi inter organisasional. Berbagi informasi dapat memberikan

bantuan bagi banyak perusahaan dalam perbaikan tingkat efisiensi dan efektifitas rantai pasok. Dalam pencapaian efektifitas dalam koordinasi rantai pasok dan menjadi pengendalian dalam rangkaian rantai pasok, salah satu faktor yang paling penting adalah berbagi informasi.

Ketepatan waktu data, perubahan kebutuhan yang responsif serta kecepatan perubahan kebutuhan pelanggan dapat terjamin oleh *Information sharing* yang berdampak kepada kepemilikan bisa terbagi di rangkaian panjang rantai pasok. Informasi yang berkualitas juga merupakan kebutuhan, hal ini disebabkan kecepatan informasi dengan kualitas rendah tidak bermanfaat dan pembagian di rangkaian panjang rantai pasok. Kebutuhan akan kualitas dan proses *information sharing* harus pula dipahami sebagai dampak dari berbagi informasi

Hasil ini sesuai penelitian Huda et al. (2018) yang membuktikan bahwa *information sharing* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional.

4.5.2 Pengaruh *Long term relationship* Terhadap Kinerja Operasional

Hasil pengujian hipotesa memperlihatkan *longterm relationship* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Peningkatan *longterm relationship* akan berdampak kepada peningkatan kinerja operasional. Pendapat paling baik diperoleh indikator hubungan perusahaan kami dengan pemasok bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk dalam jangka panjang dengan nilai 4,22. Pendapat paling rendah adalah hubungan perusahaan kami dengan pemasok berdasarkan kerjasama jangka panjang bernilai 4,08. Dapat disimpulkan penilaian *long term relationship* UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

Perkembangan dari Arus globalisasi, kecepatan teknologi yang berkembang, dan kesulitan memprediksi kondisi perekonomian adalah pendorong munculnya dasar kaitan kolaborasi dalam jangka panjang di antara *supplier* dan organisasi. Hubungan ini bisa terwujud melalui penyesuaian terhadap kondisi lingkungan bisnis yang baik berdasarkan proses dan produk, peningkatan kondisi yang sesuai satu dengan yang lain, berbagi informasi, dan pengurangan sumber-sumber yang tidak pasti (Ariani & Dwiyanto, 2013).

Huda et al. (2018) mengemukakan Hubungan jangka panjang (*long term relationship*) sebagai kemampuan perusahaan untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan pemasok karena perusahaan menganggap hubungan tersebut akan mendatangkan keuntungan. Hubungan perusahaan dengan pemasok merupakan kolaborasi yang paling kuat dalam konteks *value chain* atau *supply chain*. Pemasok berperan untuk menyediakan material atau bahan *input* yang digunakan oleh perusahaan.

long term relationship mempunyai keuntungan seperti : dalam jangka panjang *supplier* yang sama akan mengetahui kebutuhan konsumen, terdapat hal yang sesuai pada proses perumusan perencanaan yang berkelanjutan secara bersamaan serta pertukaran informasi bisnis, dan perencanaan strategi secara sama-sama akan berdampak pada potensi yang menjadi keunggulan bersaing dalam waktu yang lama (Ariani & Dwiyanto, 2013).

Pengelolaan kaitan di antara pemasok, pelanggan dan perusahaan, harus dilakukan secara baik dan hal ini perlu peningkatan lebih lanjut sehingga terjadi

hubungan serta pemasok juga mempunyai tanggungjawab kepada produk yang berkualitas serta penyaluran barang-barang dari atas ke bawah dan ketepatan waktu sampai konsumen terakhir. Berdasarkan hal tersebut, meningkatkan hubungan terbaik dalam waktu yang lama dan rasa percaya di antara organisasi, pemasok, dan pelanggan sangat perlu sehingga terdapat pencapaian efisiensi kinerja.

Hasil penelitian ini sesuai penelitian Prajogo & Olhager (2012) yang membuktikan *long term relationship* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional

4.5.3 Pengaruh *Cooperation* Terhadap Kinerja Operasional

Hasil pengujian hipotesa memperlihatkan *cooperation* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Peningkatan *cooperation* akan berdampak kepada peningkatan kinerja operasional. Pendapat paling baik diperoleh indikator Kegiatan logistik perusahaan kami terintegrasi dengan baik dengan kegiatan logistik pemasok dan di perusahaan kami, distribusi barang masuk dan keluar dengan pemasok terintegrasi dengan nilai 4,23. Pendapat paling rendah adalah Perusahaan kami memiliki arus bahan baku yang efektif bernilai 4,11. Dapat disimpulkan penilaian *integration* UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik.

Ariani & Dwiyanto (2013) mengemukakan Kerjasama (*cooperation*) adalah alternatif yang paling baik dalam kegiatan optimalisasi manajemen rantai pasokan. Hal ini disebabkan karena antara perusahaan dalam jaringan rantai pasok yang sama, membutuhkan kepastian keakuratan dan kelancaran sistem informasi, dan membutuhkan rasa saling percaya di antara pihak-pihak yang mengandalkan produk

atau jasa. Keseluruhan hal tersebut tidak akan bisa dicapai apabila tidak adanya kerjasama yang optimal.

Kerjasama adalah kondisi dengan pertanda pada saat banyak pihak bekerja secara bersama dalam mencapai tujuan dengan keuntungan bersama. Kerjasama (kerjasama) yang baik dan saling menguntungkan maka hal ini dapat dilakukan. Hubungan pemasok dan produsen harus sehat dan terjaga karena tingkat ketergantungan suatu perusahaan terhadap pemasok (*supplier*) sangat tinggi dan berjangka panjang karena baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil selalu melakukan kegiatan logistik (Ariani dan Dwiyanto, 2013).

Di SCM, anggotanya melakukan berbagai fungsi atau aktivitas seperti sinkronisasi logistik, manajemen inventaris, pemesanan, pengambilan keputusan kolaboratif, peramalan dan desain produk, manajemen arus barang, informasi dan uang. Dalam rantai pasokan tradisional, setiap anggota rantai pasokan telah melakukan aktivitas ini secara mandiri. Anggota rantai pasokan dapat memperoleh manfaat dengan mengoordinasikan berbagai aktivitas ini. Logistik secara tradisional didefinisikan sebagai proses perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian aliran dan penyimpanan barang, jasa dan informasi terkait yang efisien saat mereka melakukan perjalanan dari titik asal ke titik konsumsi. Manajemen persediaan meliputi penentuan jumlah pesanan, waktu pemesanan, titik pemesanan ulang dan penambahan persediaan (Huda et al., 2018).

Kepercayaan antara perusahaan dan mitra kerjasama akan diperlukan oleh mitra apabila diperlakukan secara adil. Pandangan perusahaan lebih ke arah strategi aset dan

penggunaan alat tersebut untuk membuat kekuatan kapabilitas dalam persaingan bagi organisasi. Koordinasi memainkan peran penting dalam mengintegrasikan berbagai departemen dalam organisasi di sepanjang rantai pasokan untuk meningkatkan kinerja. Koordinasi dapat dicapai dengan penjadwalan terintegrasi antara manufaktur dan pasokan bahan baku serta perakitan produk jadi. (Huda et al., 2018).

Hasil penelitian ini sesuai penelitian Ariani & Dwiyanto (2013) yang membuktikan *cooperation* berpengaruh positif terhadap kinerja operasional

4.5.4 Pengaruh Integration Terhadap Kinerja Operasional

Hasil pengujian hipotesa memperlihatkan *integration* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Peningkatan *integration* akan berdampak kepada peningkatan kinerja operasional. Pendapat paling tinggi adalah Perusahaan kami mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis dengan nilai 4,34. Pendapat paling rendah adalah Perusahaan kami mampu mengurangi tingkat persediaan bernilai 4,13. Dapat disimpulkan penilaian kinerja operasi UKM kuliner di Yogyakarta cenderung baik

Integrasi adalah salah satu gabungan dari bagian-bagian atau kegiatan-kegiatan secara menyeluruh. Peningkatan dalam hubungan di tiap-tiap rantai pasokan, fasilitas kebijakan, kemungkinan proses menciptakan *value* serta proses berpindahnya produk dari pemasok ke konsumen akhir dapat ditingkatkan dengan integrasi untuk menjalankan arus berita, *knowledge*, alat-alat, dan aset fisik. Dalam konteks rantai pasok, integrasi memperlihatkan sebuah usaha dalam bidang kerjasama yang rumit di antara organisasi dengan *supplier* dan *buyer* apabila dilakukan pengelolaan yang baik

akan membuat peningkatan efisiensi kepada operasional perusahaan sehingga berdampak kepada keuntungan dan berdampak pada kepuasan untuk banyak pihak (Huda et al., 2018).

Perusahaan harus mampu mencapai integrasi dalam aliran rantai pasok dan seluruh aliran rantai barang-barang yang diadakan. Secara khusus, SCI dalam tiga tingkat termasuk integrasi dengan pemasok, integrasi dengan pelanggan dan integrasi intra organisasi, memungkinkan perusahaan untuk mencapai peningkatan kinerja, melalui pendekatan manajemen terpusat di seluruh jaringan nilai yang diperluas yang terdiri dari berbagai pihak. Oleh karena itu, integrasi memanfaatkan *supply chain* melalui transparansi yang ditangkap dalam aliran barang dan informasi dari asal sumber bahan baku hingga pengguna akhir, menyampaikan peningkatan fleksibilitas, pengurangan waktu tunggu, peningkatan inventaris, dan pengiriman yang andal.

Hasil penelitian ini sesuai penelitian Ariani & Dwiyanto (2013) yang membuktikan integration berpengaruh positif terhadap kinerja operasional.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Bab ini terdiri dari dua bagian besar yaitu kesimpulan dan rekomendasi.

Pertama, peneliti merangkum temuan penelitian ini. Peneliti mengajukan beberapa kesimpulan setelah melakukan penelitian ini:

1. *Information sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar peningkatan *information sharing* akan meningkatkan kinerja operasional.
2. *Longterm relationship* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar peningkatan *longterm relationship* akan meningkatkan kinerja operasional.
3. *Cooperation* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar peningkatan *cooperation* terjadi peningkatan pula pada kinerja operasional.
4. *Integration* berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja operasional. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar peningkatan *integration* terjadi peningkatan pula pada kinerja operasional.

5.2. Saran

1. Dengan adanya dampak variabel bebas dalam kerangka kerja SCM baik pengaruh bersama-sama dan pengaruh individual terhadap kinerja operasional UKM, saran yang dapat saya berikan adalah UKM harus mempertimbangkan bagaimana penerapan variabel bebas dalam kerangka kerja SCM untuk melakukan peningkatan kinerja operasional UKM dapat berjalan lancar, upaya yang dapat dilakukan oleh perusahaan antara lain :

- Meningkatkan sistem informasi.

Dengan meningkatkan sistem informasi akan meningkatkan efisiensi dan efektivitas data secara akurat dan realtime.

- Memberikan pelatihan terhadap karyawan.

Dengan memberikan pelatihan diharapkan karyawan dapat memiliki pengetahuan yang cukup untuk dapat melakukan pekerjaannya sesuai dengan yang perusahaan inginkan.

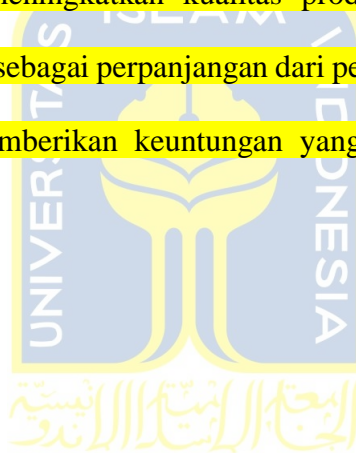
- Membangun budaya organisasi.

Dengan adanya budaya organisasi yang baik , dapat membentuk perilaku dan tindakan karyawan dalam melakukan aktivitas dan pekerjaannya , sehingga saya rasa penting untuk membentuk nilai-nilai budaya organisasi yang baik.

Namun yang perlu diperhatikan adalah perusahaan harus dapat mengidentifikasi apa yang menjadi penghambat perusahaan dalam melakukan penerapan variabel

bebas dalam kerangka kerja SCM untuk melakukan peningkatan kinerja operasional UKM, karena tentunya setiap perusahaan memiliki permasalahan yang berbeda-beda.

2. Kesimpulan dari uji deskriptif adalah persepsi terendah pada penilaian variabel *longterm relationship*. Saran yang dapat saya berikan adalah perusahaan harus selalu meningkatkan hubungan perusahaan dengan *supplier* berdasarkan kerjasama yang panjang dan lama, meningkatkan kualitas produk dalam jangka panjang dan memandang pemasok sebagai perpanjangan dari perusahaan kami, karena *longterm relationship* akan memberikan keuntungan yang baik untuk perusahaan dalam jangka panjang .

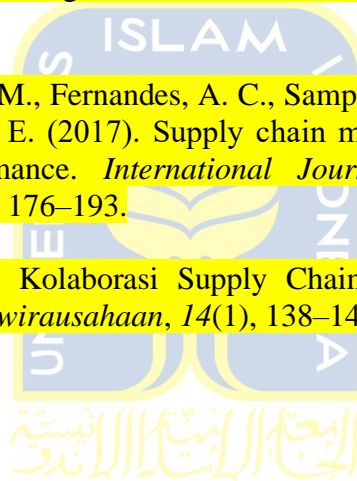


DAFTAR PUSTAKA

- Anatan, L. (2010). Manajemen Rantai Pasokan terhadap Kinerja Rantai Pasok dan Keunggulan Kompetitif. *Karisma*, 4(65), 106–117.
- 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). *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi* 13, 10(2), 30–39. <https://doi.org/10.14710/jsmo.v10i2.5910>
- BPS. (2018). *STATISTIK Pertumbuhan Produksi Industri Manufaktur Triwulan I-2018* (Issue 38).
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2017). *Business research methods* (11th ed.). England: McGraw-Hill.
- Dyah Permata Budi Asri. (2018). Pengembangan Industri Kreatif Umkm Asal Yogyakarta Melalui Pendaftaran “Jogja Co- Branding.” *Science and Technology Index*, 18(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). *Diponegoro Journal of Management*, 5(2), 1–11.
- Ghozali, I. (2015). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2016). *Structural Equation Modeling Konsep dan Aplikasi dengan Program Amos 24*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Heizer, J., & Render, B. (2016). *Operations Management* (7th ed.). England: Prentice-Hall.
- Huda, M., Aminuddin, A., & Wusko, U. (2018). Pengaruh Information Sharing, Long Term Relationship, Cooperation, Integration Dalam Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan (Survei Pada IKM Pengolahan Makanan di Kabupaten Pasuruan). *Jurnal EKonomi Islam*, 10(1), 147–162.
- Imiyati, A., & Munawaroh, M. (2016). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Kompetitif Dan Kinerja Perusahaan (Studi pada Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Bantul). *Jurnal Manajemen Bisnis*, 7(2), 708–733. <http://journal.umy.ac.id/index.php/mb/article/view/3914>

- Indrajit, R., & Djokopranoto, E. (2002). *Konsep Manajemen Supply Chain Cara Baru Memandang Mata Rantai Penyediaan Barang*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Lenny Koh, S. C., Demirbag, M., Bayraktar, E., Tatoglu, E., & Zaim, S. (2007). The impact of supply chain management practices on performance of SMEs. *Industrial Management & Data Systems*, 107(1), 103–124. <https://doi.org/10.1108/02635570710719089>
- Mafini, C., & Loury-Okoumba, V. W. (2018). Buyer-Supplier Commitment, Trust and Cooperation As Influencing Factors To Business Performance in the Fast Moving Consumer Goods Industry. *Proceedings of the 28th Annual Conference of the Southern African Institute of Management Scientists*, 617–632.
- Mahardika, R. B. (2019). *Mengenal Industri Makanan dan Minuman di Era Industri 4.0*. Jakarta: Forbil Institute.
- Miranda, & Amin, W. (2006). *Manajemen Logistik dan Supply Chain Management*. Bandung: Haryarindo.
- Nugroho, B. T., Handriyono, & Pudjo, D. (2013). Pengaruh Upstream Supply Chain Management Pada Kinerja Perusahaan (Studi. *Jurnal Artikel Ilmiah Mahasiswa*, 2(1), 1–7.
- Omoruyi, O., & Dhurup, M. (2016). The Influence Of Supply Chain Networks, Flexibility And Integration On The Performance Of Small And Medium Enterprises In The Southern Gauteng, South Africa. *International Journal of Business and Management Studies*, 8(2), 121–137.
- Prajogo, D., & Olhager, J. (2012). Supply chain integration and performance: The effects of long-term relationships, information technology and sharing, and logistics integration. *International Journal of Production Economics*, 135(1), 514–522. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2011.09.001>
- Prima Waluyowati, N., Surachman, Djumahir, & Aisjah, S. (2018). The Utilization of Long-Term Relationship and Supply Chain Performance in Improving SMEs Performance. *American Journal of Theoretical and Applied Business*, 4(3), 79. <https://doi.org/10.11648/j.ajtab.20180403.11>
- Pujawan, I. (2005). *Supply Chain Management*. Yogyakarta: Guna Widya Press.
- Said, A. (2006). *Produktivitas dan Efisiensi dengan Supply Chain Management*. Jakarta: Penerbit PPM.

- Schroeder, R. G. (2000). *Operations Management: Contemporary Concepts and Cases* (Internatio). New York: Mc Graw-Hill Companies, Inc.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Business*. New York: Jhon Wiley & Sons Ltd.
- Srimindarti, C. (2004). Balanced Scorecard Sebagai Alternatiff Untuk. Mengukur Kinerja. *Fokus EKonomi*, 3(1).
- Supardi. (2005). *Metodologi Peneilitian Ekonomis dan Bisnis*. Jakarta: UII Press.
- Tracey, M., & Vonderembse, M. A. (2000). Building Supply Chains: A Key To Enhancing Manufacturing Performance. *American Journal of Business*, 15(2), 11–20.
- Truong, H. Q., Sameiro, M., Fernandes, A. C., Sampaio, P., Duong, B. A. T., Duong, H. H., & Vilhenac, E. (2017). Supply chain management practices and firms' operational performance. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 34(2), 176–193.
- Yaqoub, A. M. (2012). Kolaborasi Supply Chain Dan Kinerja Operasi. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(1), 138–146.



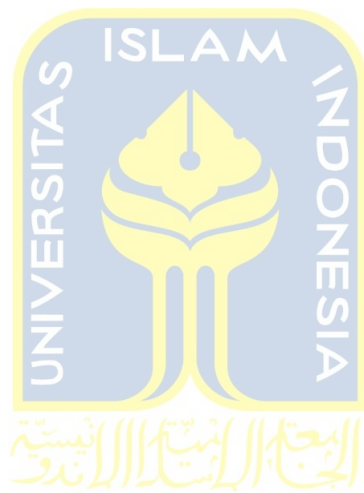
LAMPIRAN 2

DATA KARAKTERISTIK RESPONDEN

| RES | Jenis Kelamin | Umur | umur Usaha | Jabatan |
|-----|---------------|-------------|------------|--------------------|
| 1 | Perempuan | 21-30 | > 10 tahun | Staff |
| 2 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Pemilik |
| 3 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Supervisi |
| 4 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 5 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 6 | Perempuan | 31-40 tahun | < 5 Tahun | Supervisi |
| 7 | Laki-Laki | > 40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 8 | Laki-Laki | 21-30 | 6-10 tahun | Staff |
| 9 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 10 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Staff |
| 11 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 12 | Perempuan | > 40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 13 | Perempuan | > 40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 14 | Laki-Laki | 31-40 tahun | < 5 Tahun | Supervisi |
| 15 | Laki-Laki | 31-40 tahun | < 5 Tahun | Supervisi |
| 16 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 17 | Laki-Laki | 21-30 | 6-10 tahun | Pemilik |
| 18 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Supervisi |
| 19 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 20 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Pemilik |
| 21 | Laki-Laki | > 40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 22 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Staff |
| 23 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 24 | Perempuan | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Pemilik |
| 25 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 26 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 27 | Perempuan | 21-30 | > 10 tahun | Pemilik |
| 28 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Staff |
| 29 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 30 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 31 | Laki-Laki | > 40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |

| | | | | |
|----|-----------|-------------|------------|--------------------|
| 32 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 33 | Laki-Laki | 21-30 | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 34 | Laki-Laki | 21-30 | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 35 | Laki-Laki | 21-30 | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 36 | Laki-Laki | > 40 tahun | 6-10 tahun | Staff |
| 37 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Supervisi |
| 38 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 39 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 40 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Pemilik |
| 41 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Supervisi |
| 42 | Laki-Laki | > 40 tahun | 6-10 tahun | Supervisi |
| 43 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 44 | Perempuan | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 45 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 46 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 47 | Laki-Laki | > 40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 48 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 49 | Laki-Laki | > 40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 50 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 51 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 52 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 53 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 54 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 55 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 56 | Laki-Laki | > 40 tahun | 6-10 tahun | Pemilik |
| 57 | Laki-Laki | > 40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 58 | Laki-Laki | > 40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 59 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 60 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 61 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 62 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 63 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 64 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 65 | Perempuan | > 40 tahun | 6-10 tahun | Staff |
| 66 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 67 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 68 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 69 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Manajer Fungsional |

| | | | | |
|-----|-----------|-------------|------------|--------------------|
| 70 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Pemilik |
| 71 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 72 | Laki-Laki | 21-30 | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 73 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Pemilik |
| 74 | Perempuan | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 75 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 76 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 77 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 78 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 79 | Perempuan | 21-30 | > 10 tahun | Supervisi |
| 80 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 81 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Staff |
| 82 | Perempuan | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Pemilik |
| 83 | Laki-Laki | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Manajer Fungsional |
| 84 | Laki-Laki | > 40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 85 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Manajer Fungsional |
| 86 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 87 | Perempuan | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 88 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Staff |
| 89 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 90 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 91 | Perempuan | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Staff |
| 92 | Perempuan | 31-40 tahun | 6-10 tahun | Supervisi |
| 93 | Perempuan | 21-30 | 6-10 tahun | Staff |
| 94 | Perempuan | > 40 tahun | > 10 tahun | Pemilik |
| 95 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Pemilik |
| 96 | Laki-Laki | 21-30 | > 10 tahun | Staff |
| 97 | Laki-Laki | > 40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 98 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 99 | Laki-Laki | 31-40 tahun | > 10 tahun | Supervisi |
| 100 | Perempuan | 21-30 | 6-10 tahun | Staff |



LAMPIRAN 3
DATA PENELITIAN

| RE S | <i>Information sharing</i> | | | | | | Longterm Relationship | | | | | <i>Cooperation</i> | | | | | | |
|---------|----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------------------|----------|----------|----------|----------|--------------------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|
| | X1 .1 | X1 .2 | X1 .3 | X1 .4 | X1 .5 | X1 .6 | JUML AH | X2 .1 | X2 .2 | X2 .3 | X2 .4 | JUML AH | X3 .1 | X3 .2 | X3 .3 | X3 .4 | X3 .5 | JUML AH |
| 1 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 28 | 4 | 5 | 4 | 4 | 17 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 22 |
| 2 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 28 | 4 | 5 | 4 | 4 | 17 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 | 4 | 4 | 5 | 5 | 18 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 28 | 4 | 5 | 4 | 5 | 18 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 22 |
| 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 28 | 4 | 4 | 5 | 5 | 18 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 23 |
| 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 | 5 | 4 | 4 | 4 | 17 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 7 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 23 | 4 | 5 | 5 | 4 | 18 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 22 |
| 8 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 25 | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 9 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 29 | 3 | 5 | 5 | 5 | 18 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 10 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 | 4 | 4 | 5 | 5 | 18 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 22 |
| 11 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 | 5 | 4 | 4 | 5 | 18 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 23 |
| 12 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 | 5 | 5 | 4 | 5 | 19 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 23 |
| 13 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 25 | 4 | 5 | 4 | 4 | 17 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 23 |
| 14 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 27 | 5 | 4 | 4 | 5 | 18 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 15 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 26 | 5 | 4 | 4 | 5 | 18 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 16 | 5 | 5 | 2 | 5 | 4 | 5 | 26 | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 17 | 5 | 2 | 5 | 4 | 5 | 5 | 26 | 4 | 5 | 4 | 5 | 18 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 18 | 4 | 5 | 2 | 5 | 4 | 4 | 24 | 5 | 5 | 4 | 4 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 19 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 5 | 4 | 4 | 17 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 20 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|----|
| 21 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 29 | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 | 2 | 5 | 5 | 5 | 4 | 21 |
| 22 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 29 | 5 | 5 | 5 | 4 | 19 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 23 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 23 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 17 |
| 24 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 18 |
| 25 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 3 | 3 | 14 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 17 |
| 26 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 18 |
| 27 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 23 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 28 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 4 | 5 | 5 | 17 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 29 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 20 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 16 |
| 30 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 | 5 | 5 | 5 | 4 | 19 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 31 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 | 4 | 4 | 4 | 5 | 17 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 32 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 4 | 5 | 5 | 5 | 19 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 23 |
| 33 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 5 | 5 | 4 | 5 | 19 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 34 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 26 | 5 | 5 | 4 | 5 | 19 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 35 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 | 4 | 5 | 5 | 4 | 18 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 36 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 17 |
| 37 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 5 | 4 | 4 | 5 | 18 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 38 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 29 | 5 | 4 | 5 | 5 | 19 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 39 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 26 | 4 | 5 | 4 | 5 | 18 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 22 |
| 40 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 4 | 5 | 4 | 5 | 18 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 41 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 29 | 5 | 5 | 4 | 5 | 19 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 42 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 27 | 5 | 5 | 4 | 5 | 19 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 43 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 25 | 5 | 4 | 4 | 4 | 17 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 44 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 5 | 4 | 4 | 4 | 17 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 45 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 12 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 12 |
| 46 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 16 | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 12 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|----|
| 47 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 15 | 2 | 2 | 3 | 2 | 9 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 48 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 17 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 49 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 2 | 3 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 12 |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 51 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 | 4 | 5 | 4 | 4 | 17 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 52 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 27 | 4 | 5 | 4 | 4 | 17 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 53 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 26 | 5 | 4 | 4 | 4 | 17 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 54 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 | 4 | 4 | 4 | 5 | 17 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 55 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 28 | 4 | 4 | 4 | 3 | 15 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 56 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 29 | 5 | 4 | 4 | 4 | 17 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 57 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 | 4 | 5 | 4 | 5 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 59 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 26 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 60 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 61 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 62 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 63 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 5 | 4 | 5 | 5 | 19 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 64 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 65 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 66 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 67 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 13 |
| 68 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 5 | 16 |
| 69 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 16 |
| 70 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 15 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 71 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 | 4 | 5 | 5 | 4 | 18 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 72 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 26 | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 22 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|----|
| 73 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 28 | 4 | 5 | 4 | 5 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 74 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 | 5 | 5 | 4 | 4 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 75 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 4 | 5 | 5 | 5 | 19 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 76 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 77 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 78 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 27 | 5 | 4 | 4 | 5 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 79 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 80 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 5 | 5 | 5 | 5 | 20 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 81 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 82 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 13 |
| 83 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 5 | 16 |
| 84 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 16 |
| 85 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 15 | 2 | 3 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 |
| 86 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 | 4 | 5 | 5 | 4 | 18 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 87 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 26 | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 88 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 28 | 4 | 5 | 4 | 5 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 89 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 | 5 | 5 | 4 | 4 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 90 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 4 | 5 | 5 | 5 | 19 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 91 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 92 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 93 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 27 | 5 | 4 | 4 | 5 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 94 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 4 | 5 | 5 | 5 | 19 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 95 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 96 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 97 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 27 | 5 | 4 | 4 | 5 | 18 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 98 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|------|------|------|------|------|-----|-------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|-------|
| 99 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 100 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 4 | 5 | 4 | 17 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| | 4,18 | 4,13 | 4,12 | 4,22 | 4,22 | 4,2 | 25,07 | 4,08 | 4,22 | 4,12 | 4,19 | 16,61 | 4,24 | 4,25 | 4,12 | 4,08 | 4,22 | 20,91 |

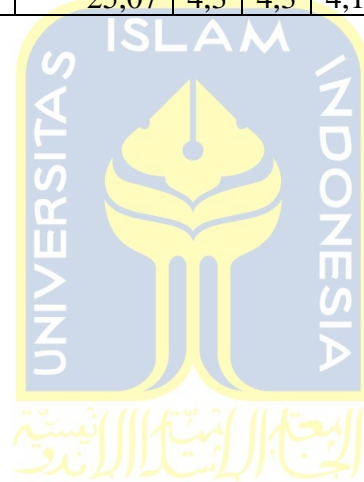
| RES | Integrasi | | | | | | | Kinerja Operasional | | | | | |
|-----|-----------|------|------|------|------|------|--------|---------------------|----|----|----|----|--------|
| | X4.1 | X4.2 | X4.3 | X4.4 | X4.5 | X4.6 | JUMLAH | Y1 | Y2 | Y3 | Y4 | Y5 | JUMLAH |
| 1 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 26 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 23 |
| 2 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 27 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 24 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 27 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 22 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 27 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 6 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 27 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 7 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 8 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 22 |
| 9 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 22 |
| 10 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 28 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 11 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 26 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 22 |
| 12 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 27 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 13 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 14 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 15 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 27 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 16 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 22 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|----|
| 17 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 29 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 18 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 27 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 21 |
| 19 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 27 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 23 |
| 20 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 28 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 21 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 28 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 22 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 23 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 26 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 18 |
| 24 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 25 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 18 |
| 25 | 3 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 22 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 26 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 22 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| 27 | 3 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 24 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| 28 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 28 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 23 |
| 29 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 3 | 24 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 20 |
| 30 | 4 | 5 | 2 | 5 | 2 | 5 | 23 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 23 |
| 31 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 32 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 24 |
| 33 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 26 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 23 |
| 34 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 35 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 36 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 24 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 21 |
| 37 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 38 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 39 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 26 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 19 |
| 40 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 41 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 42 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 26 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|----|
| 43 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 29 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 21 |
| 44 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 26 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 21 |
| 45 | 2 | 2 | 5 | 3 | 5 | 3 | 20 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 |
| 46 | 3 | 3 | 5 | 2 | 5 | 2 | 20 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 13 |
| 47 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 13 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 14 |
| 48 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 13 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 14 |
| 49 | 3 | 3 | 5 | 2 | 5 | 2 | 20 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 13 |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 22 |
| 51 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 28 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 23 |
| 52 | 4 | 5 | 2 | 4 | 2 | 4 | 21 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 22 |
| 53 | 5 | 4 | 2 | 5 | 2 | 5 | 23 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 23 |
| 54 | 4 | 4 | 2 | 5 | 2 | 5 | 22 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 55 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 28 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 19 |
| 56 | 5 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 21 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 57 | 4 | 5 | 2 | 5 | 2 | 5 | 23 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 58 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 20 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 22 |
| 59 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 26 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 21 |
| 60 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 22 | 5 | 2 | 4 | 4 | 4 | 19 |
| 61 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 28 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 62 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 28 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 23 |
| 63 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 24 |
| 64 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 26 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 65 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 66 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 27 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 67 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 5 | 3 | 3 | 3 | 2 | 16 |
| 68 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 16 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 13 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|----|
| 69 | 4 | 5 | 2 | 4 | 4 | 3 | 22 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 18 |
| 70 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 16 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 13 |
| 71 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 72 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 23 |
| 73 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 26 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 74 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 27 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 75 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 76 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 17 |
| 77 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 78 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 28 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 79 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 30 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 80 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 81 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 27 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| 82 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 5 | 3 | 3 | 3 | 2 | 16 |
| 83 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 16 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 13 |
| 84 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 18 |
| 85 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 16 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 13 |
| 86 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 23 |
| 87 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 27 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 23 |
| 88 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 26 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 |
| 89 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 27 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 23 |
| 90 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 |
| 91 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 21 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 17 |
| 92 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 93 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 28 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 94 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|-----|------|------|------|------|------|------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| 95 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 21 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 17 |
| 96 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 25 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 97 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 28 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 98 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 26 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 |
| 99 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 28 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| 100 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 27 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| | 4,19 | 4,12 | 4,11 | 4,23 | 4,19 | 4,23 | 25,07 | 4,3 | 4,3 | 4,1 | 4,2 | 4,1 | 21,07 |



LAMPIRAN 5

HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Correlations

Correlations

| | | X1.1 | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | X1.6 |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X1.1 | Pearson Correlation | 1 | .624** | .610** | .709** | .787** | .706** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X1.2 | Pearson Correlation | .624** | 1 | .545** | .673** | .664** | .593** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X1.3 | Pearson Correlation | .610** | .545** | 1 | .689** | .680** | .600** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X1.4 | Pearson Correlation | .709** | .673** | .689** | 1 | .730** | .657** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X1.5 | Pearson Correlation | .787** | .664** | .680** | .730** | 1 | .896** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 |

| | | | | | | | |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X1.6 | Pearson Correlation | .706** | .593** | .600** | .657** | .896** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| TOTAL | Pearson Correlation | .860** | .806** | .798** | .868** | .928** | .870** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |



Correlations

| | | TOTAL |
|------|---------------------|--------|
| X1.1 | Pearson Correlation | .860 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| X1.2 | Pearson Correlation | .806** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| X1.3 | Pearson Correlation | .798** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| X1.4 | Pearson Correlation | .868** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |

| | | |
|-------|---------------------|--------|
| | N | 100 |
| | Pearson Correlation | .928** |
| X1.5 | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| | Pearson Correlation | .870** |
| X1.6 | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| | Pearson Correlation | 1** |
| TOTAL | Sig. (2-tailed) | |
| | N | 100 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability

Scale: ALL VARIABELS

Case Processing Summary

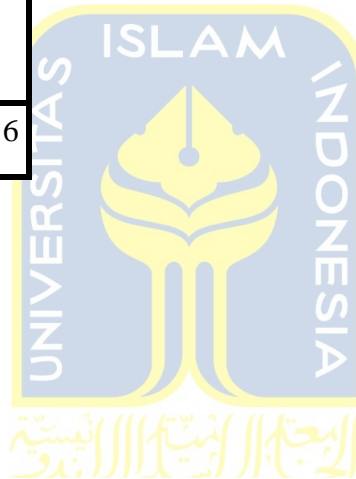
| | | N | % |
|-------|-----------------------|-----|-------|
| Cases | Valid | 100 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |

| | | |
|-------|-----|-------|
| Total | 100 | 100.0 |
|-------|-----|-------|

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .926 | 6 |



Correlations

Correlations

| | | X2.1 | X2.2 | X2.3 | X2.4 | TOTAL |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X2.1 | Pearson Correlation | 1 | .603** | .512** | .659** | .835** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X2.2 | Pearson Correlation | .603** | 1 | .577** | .643** | .840** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 | .000 |

| | | | | | | |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Pearson Correlation | .512** | .577** | 1 | .607** | .800** |
| X2.3 | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Pearson Correlation | .659** | .643** | .607** | 1 | .872** |
| X2.4 | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Pearson Correlation | .835** | .840** | .800** | .872** | 1 |
| TOTAL | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

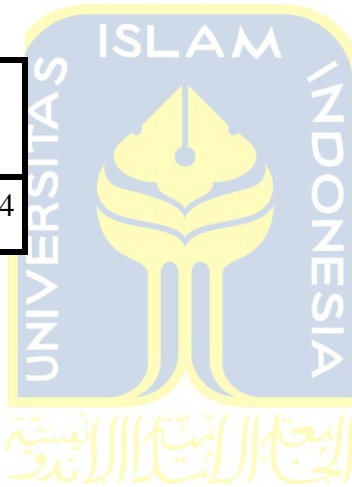
| | | N | % |
|-------|-------|-----|-------|
| Cases | Valid | 100 | 100.0 |

| | | |
|-----------------------|-----|-------|
| Excluded ^a | 0 | .0 |
| Total | 100 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| | |
|------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .857 | 4 |



Correlations

Correlations

| | X3.1 | X3.2 | X3.3 | X3.4 | X3.5 | TOTAL |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X3.1 | Pearson Correlation | 1 | .551** | .537** | .597** | .769** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X3.2 | Pearson Correlation | .551** | 1 | .563** | .622** | .809** |

| | | | | | | | |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Pearson Correlation | .537** | .563** | 1 | .887** | .466** | .857** |
| X3.3 | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Pearson Correlation | .597** | .622** | .887** | 1 | .460** | .886** |
| X3.4 | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Pearson Correlation | .363** | .467** | .466** | .460** | 1 | .681** |
| X3.5 | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | Pearson Correlation | .769** | .809** | .857** | .886** | .681** | 1 |
| TOTAL | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

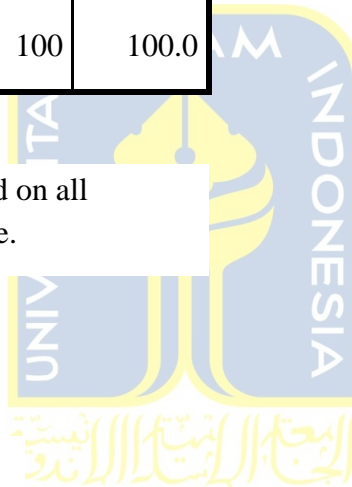
Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

| | N | % |
|-----------------------------|-----|-------|
| Valid | 100 | 100.0 |
| Cases Excluded ^a | 0 | .0 |
| Total | 100 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.



Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .859 | 5 |

Correlations

Correlations

| | | X4.1 | X4.2 | X4.3 | X4.4 | X4.5 | X4.6 |
|------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| X4.1 | Pearson Correlation | 1 | .682** | .236* | .602** | .277** | .570** |
| | Sig. (2-tailed) | | .000 | .018 | .000 | .005 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X4.2 | Pearson Correlation | .682** | 1 | .238* | .609** | .262** | .547** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | | .017 | .000 | .009 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X4.3 | Pearson Correlation | .236* | .238* | 1 | .138 | .893** | .121 |
| | Sig. (2-tailed) | .018 | .017 | | .170 | .000 | .229 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X4.4 | Pearson Correlation | .602** | .609** | .138 | 1 | .192 | .863** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .170 | | .056 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X4.5 | Pearson Correlation | .277** | .262** | .893** | .192 | 1 | .211* |
| | Sig. (2-tailed) | .005 | .009 | .000 | .056 | | .035 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| X4.6 | Pearson Correlation | .570** | .547** | .121 | .863** | .211* | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .229 | .000 | .035 | |

| | | | | | | | |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| TOTAL | Pearson Correlation | .761** | .752** | .643** | .757** | .689** | .738** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Correlations

| | | TOTAL |
|------|---------------------|--------|
| X4.1 | Pearson Correlation | .761 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| X4.2 | Pearson Correlation | .752** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| X4.3 | Pearson Correlation | .643* |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| X4.4 | Pearson Correlation | .757** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| X4.5 | Pearson Correlation | .689** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 |

| | | |
|-------|---------------------|--------|
| | N | 100 |
| | Pearson Correlation | .738** |
| X4.6 | Sig. (2-tailed) | .000 |
| | N | 100 |
| | Pearson Correlation | 1** |
| TOTAL | Sig. (2-tailed) | |
| | N | 100 |

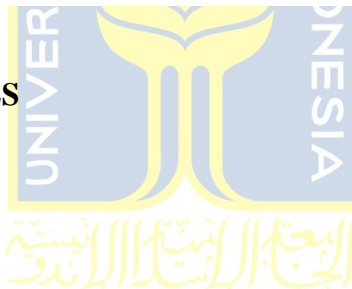


** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Reliability

Scale: ALL VARIABELS



Case Processing Summary

| | | N | % |
|-------|-----------------------|-----|-------|
| | Valid | 100 | 100.0 |
| Cases | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 100 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| | |
|------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .813 | 6 |

Correlations



Correlations

| | | Y1 | Y2 | Y3 | Y4 | Y5 | TOTAL |
|----|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Y1 | Pearson Correlation | 1 | .304** | .440** | .368** | .456** | .656** |
| | Sig. (2-tailed) | | .002 | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Y2 | Pearson Correlation | .304** | 1 | .689** | .619** | .615** | .815** |
| | Sig. (2-tailed) | .002 | | .000 | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Y3 | Pearson Correlation | .440** | .689** | 1 | .575** | .672** | .856** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | | .000 | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

| | | | | | | | |
|-------|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Y4 | Pearson Correlation | .368** | .619** | .575** | 1 | .573** | .782** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | | .000 | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Y5 | Pearson Correlation | .456** | .615** | .672** | .573** | 1 | .844** |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | | .000 |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| TOTAL | Pearson Correlation | .656** | .815** | .856** | .782** | .844** | 1 |
| | Sig. (2-tailed) | .000 | .000 | .000 | .000 | .000 | |
| | N | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

الجامعة الإسلامية

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

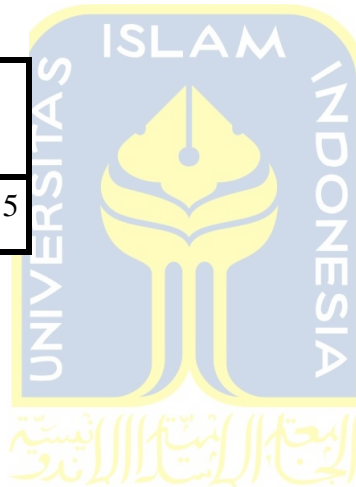
| | | N | % |
|-------|-------|-----|-------|
| Cases | Valid | 100 | 100.0 |

| | | |
|-----------------------|-----|-------|
| Excluded ^a | 0 | .0 |
| Total | 100 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .849 | 5 |



LAMPIRAN 6

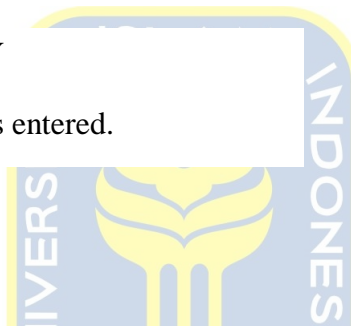
HASIL UJI REGRESI

Variabels Entered/Removed^a

| Mode | Variabels Entered | Variabels Removed | Method |
|------|-----------------------------|-------------------|--------|
| 1 | X4, X1, X3, X2 ^b | . | Enter |

a. Dependent Variabel: Y

b. All requested variabels entered.



Model Summary^b

| Mode | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .878 ^a | .770 | .760 | .32637 |

a. Predictors: (Constant), X4, X1, X3, X2

b. Dependent Variabel: Y

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 33.901 | 4 | 8.475 | 79.567 | .000 ^b |
| | Residual | 10.119 | 95 | .107 | | |
| | Total | 44.020 | 99 | | | |

a. Dependent Variabel: Y

b. Predictors: (Constant), X4, X1, X3, X2



Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | .202 | .238 | | .845 | .400 |
| | X1 | .218 | .098 | .239 | 2.231 | .028 |
| | X2 | .248 | .113 | .231 | 2.195 | .031 |
| | X3 | .311 | .104 | .304 | 2.995 | .004 |
| | X4 | .185 | .091 | .174 | 2.045 | .044 |

Coefficients^a

| Model | Collinearity Statistics |
|-------|-------------------------|
|-------|-------------------------|

| | | Tolerance | VIF |
|---|------------|-----------|-------|
| 1 | (Constant) | | |
| | X1 | .210 | 4.761 |
| | X2 | .219 | 4.571 |
| | X3 | .234 | 4.268 |
| | X4 | .333 | 3.006 |

a. Dependent Variabel: Y



Collinearity Diagnostics^a

| Model | Dimension | Eigenvalue | Condition Index | Variance Proportions | | | |
|-------|-----------|------------|-----------------|----------------------|-----|-----|-----|
| | | | | (Constant) | X1 | X2 | X3 |
| 1 | 1 | 4.969 | 1.000 | .00 | .00 | .00 | .00 |
| | 2 | .017 | 16.964 | .81 | .06 | .01 | .02 |
| | 3 | .007 | 27.579 | .12 | .17 | .01 | .08 |
| | 4 | .004 | 34.800 | .01 | .17 | .33 | .77 |
| | 5 | .003 | 37.877 | .05 | .59 | .66 | .13 |

Collinearity Diagnostics^a

| Model | Dimension | Variance Proportions |
|-------|-----------|----------------------|
|-------|-----------|----------------------|

| | X4 |
|---|-----|
| 1 | .00 |
| 2 | .00 |
| 3 | .75 |
| 4 | .05 |
| 5 | .20 |

a. Dependent Variabel: Y



Residuals Statistics^a

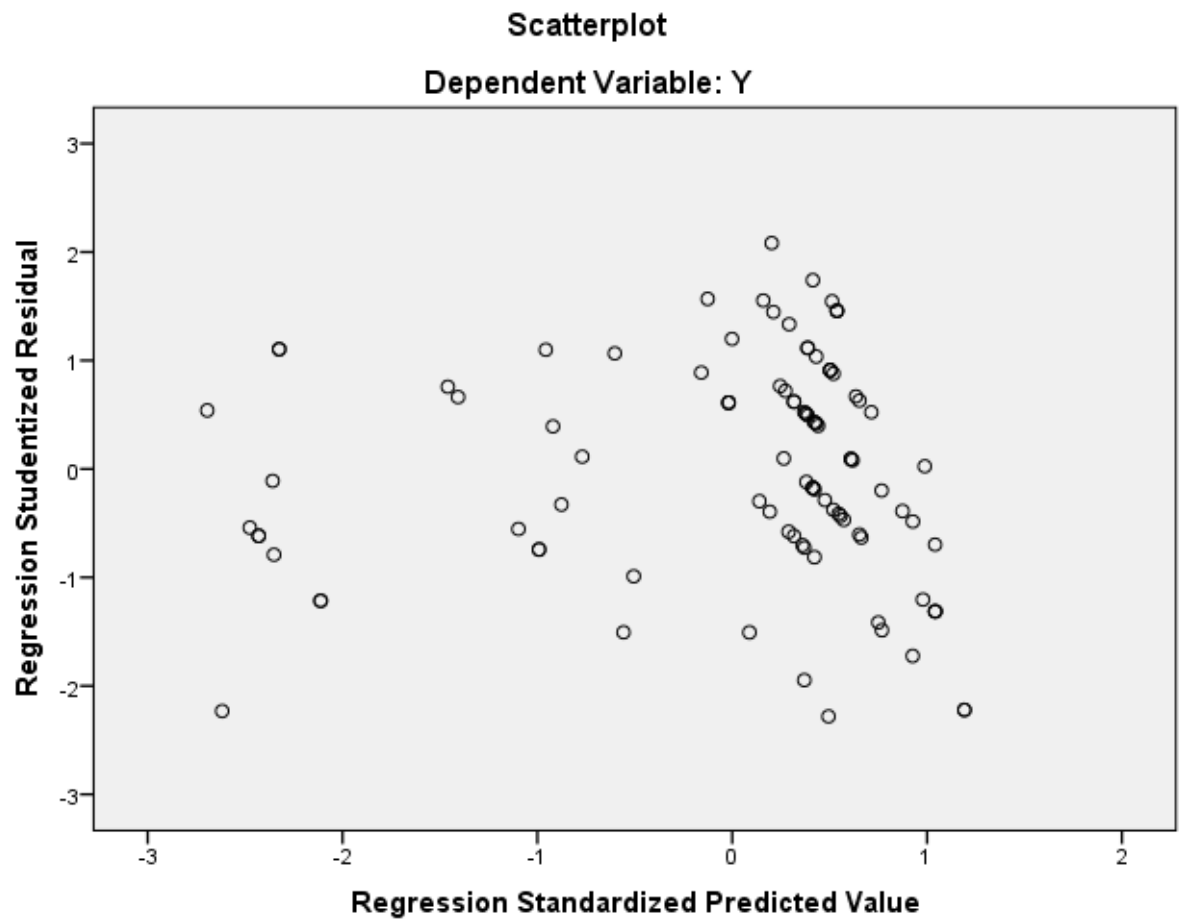
| | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | N |
|-----------------------------------|---------|---------|--------|----------------|-----|
| Predicted Value | 2.6372 | 4.9113 | 4.2140 | .58518 | 100 |
| Std. Predicted Value | -2.695 | 1.192 | .000 | 1.000 | 100 |
| Standard Error of Predicted Value | .040 | .143 | .069 | .024 | 100 |
| Adjusted Predicted Value | 2.6092 | 4.9390 | 4.2151 | .58252 | 100 |
| Residual | -.71128 | .66759 | .00000 | .31971 | 100 |
| Std. Residual | -2.179 | 2.046 | .000 | .980 | 100 |
| Stud. Residual | -2.282 | 2.083 | -.002 | 1.008 | 100 |

| | | | | | |
|-------------------------|---------|--------|---------|--------|-----|
| Deleted Residual | -.78852 | .69196 | -.00108 | .33908 | 100 |
| Stud. Deleted Residual | -2.334 | 2.120 | -.003 | 1.016 | 100 |
| Mahal. Distance | .465 | 18.056 | 3.960 | 3.538 | 100 |
| Cook's Distance | .000 | .140 | .012 | .024 | 100 |
| Centered Leverage Value | .005 | .182 | .040 | .036 | 100 |

a. Dependent Variabel: Y

Charts





البحر العربي

NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | |
|---|-------------------------|
| | Unstandardized Residual |
| N | 100 |

| | | |
|----------------------------------|----------------|-----------|
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | .31970977 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .101 |
| | Positive | .042 |
| | Negative | -.101 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.014 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .255 |



a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

