

**TUGAS AKHIR MAGANG**

**PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA  
RANTAI PASOKAN MARMER  
(Studi Kasus di Amazing Indonesian Alabaster)**

**Acc Ujian TA, 17 Maret 2023**

**Dr. Dessy Isfianadwi, S.E., M.M.**



Disusun Oleh:

Nama : Azka Ainnur Rizki  
Nomor Mahasiswa : 16311193 Program  
Studi : Manajemen  
Bidang Konsentrasi : Operasi

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA  
YOGYAKARTA**

**2023**

**PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA  
RANTAI PASOKAN MARMER  
(Studi Kasus di Amazing Indonesian Alabaster)**

**TUGAS AKHIR MAGANG**

Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir  
guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia



Disusun Oleh:

Nama : Azka Ainnur Rizki  
Nomor Mahasiswa :16311193 Program  
Studi : Manajemen  
Bidang Konsentrasi : Operasi

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA  
YOGYAKARTA**

**2023**

## **PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME**

Dengan ini menyatakan bahwa dalam laporan magang 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 orang lain, kecuali 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 dengan ketentuan yang berlaku.

Yogyakarta, April 2023  
Penulis



Azka Ainnur Rizki

**HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR MAGANG**

**PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA  
RANTAI PASOKAN MARMER  
(Studi Kasus di Amazing Indonesian Alabaster)**

Nama : Azka Ainnur Rizki  
Nomor Mahasiswa : 16311193 Program  
Studi : Manajemen  
Bidang Konsentrasi : Operasional

Yogyakarta, Maret 2023

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



Dr. Dessy Isfianadewi, S.E., M.M

**BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR**

TUGAS AKHIR BERJUDUL

**PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA RANTAI PASOKAN MARMER  
( STUDI KASUS DI AMAZING INDONESIAN ALABASTER)**

Disusun Oleh : **AZKA AINNUR RIZKI**

Nomor Mahasiswa : **16311193**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS** Pada hari,  
tanggal: Jumat, 16 Juni 2023

Penguji/ Pembimbing TA : Dessy Isfianadewi, Dr., SE., MM.

Penguji : Al Hasin, Drs., MBA.



Mengetahui  
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia



Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

## ABSTRAK

### PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJARANTAI PASOKAN MARMER (Studi Kasus di Amazing Indonesian Alabaster)

**Azka Ainnur Rizki**

Permasalahan dalam kegiatan magang ini adalah: 1) Bagaimana pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster. 2) Kemampuan inovasi yang seperti apa yang diterapkan di Amazing Indonesian Alabaster. Tujuan magang ini adalah: 1) Untuk mengetahui pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster, 2) Untuk mengetahui kemampuan inovasi yang seperti apa yang sesuai diterapkan di Amazing Indonesian Alabaster.

Amazing Indonesian Alabaster/AIA merupakan perusahaan UMKM yang mengelola bahan baku marmer menjadi peralatan rumah tangga (*home accessories*). Kegiatan magang ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif. Unit analisis kerja adalah pada karyawan berstatus tetap dan *non managerial* di Amazing Indonesian Alabaster.

Berdasarkan analisis dalam kegiatan magang menunjukkan bahwa: 1) Pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster sebagai berikut: variabel kemampuan inovasi mempunyai koefisien regresi sebesar 0,250, yang berarti kemampuan inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster. 2) Kemampuan Inovasi yang sesuai diterapkan di Amazing Indonesia Alabaster, berdasarkan data aritmatik menunjukkan bahwa karyawan secara aktif melakukan terobosan pasar, dengan rata-rata skor 3,52, artinya karyawan secara aktif mengembangkan produk – produk baru yang bisa ditawarkan dan diterima pasar, mempunyai kemampuan inovasi yang tinggi dengan ditandai kemajuan kegiatan inovasi, proses pengembangan dapat menjadi praktik dan keyakinan yang ada untuk menilai, menerima pasar baru serta teknologi baru dengan nilai pengetahuan baru dan serta teknologi baru. Berdasarkan data aritmatik kinerja rantai pasokan marmer disebut dengan rata-rata 3,60, artinya kinerja penjualan termasuk kategori tinggi tingkat penjualannya di perusahaan ini dengan tidak adanya pandemi Covid-19.

Kata Kunci: Kemampuan Inovasi, Kinerja Rantai Pasokan

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah* rabbil Alamin, Segala Puji syukur atas kehadiran Allah SWT., yang Maha pengasih lagi Maha Penyayang yang telah memberikan kemudahan serta kelancaran kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan laporan tugas akhir magang ini dengan tepat waktu, walaupun penulis tidak dapat memungkiri masih banyak kekurangan dan kelemahan dalam penulisan laporan tugas akhir magang ini.

Penulisan laporan tugas akhir magang yang berjudul “Pengaruh Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Rantai Pasokan Marmer (Studi Kasus di Amazing Indonesian Alabaster)” ditujukan untuk memenuhi syarat kelulusan guna memperoleh gelar sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Laporan magang ini tidak luput dari berbagai kelemahan. Tidak lupa juga penulis selalu mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah *Subhanahu wa ta'ala* atas berkah dan karunia Nya yang telah memberi kesehatan, kemudahan, dan kelancaran yang tak terhingga sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan magang ini tepat waktu.
2. Keluarga tercinta khususnya kedua orang tua, Ibu dan Bapak yang penulis sayangi yang tidak pernah putus selalu mendoakan anaknya agar selalu diberikan kemudahan dan kelancaran dalam hidupnya, serta selalu memberikan kasih sayang, dukungan, dan motivasi dalam hal apapun. Saudara penulis dan seluruh keluarga besar penulis yang selalu memberikan doa serta semangat kepada penulis.

3. Ibu Dr. Dessy Isfianadewi, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing dalam penulisan laporan magang, terima kasih banyak atas bimbingan, arahan dan dukungannya kepada penulis selama penulisan laporan ini. Banyak ilmu dan pelajaran yang diberikan kepada penulis selama perkuliahan.
4. Bapak Edy Suryanto, selaku Presiden Direksi dari Amazing Indonesian Alabaster yang telah memberikan kesempatan untuk melakukan magang.
5. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu untuk kelancaran penulis menyelesaikan tugas akhir magang baik secara langsung maupun tidak langsung



Yogyakarta, April 2023

Mahasiswa Pelaksana Magang

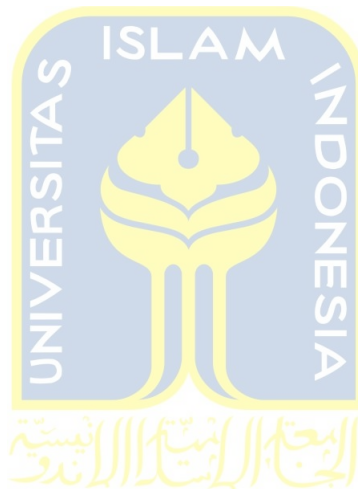
Azka Ainnur Rizki  
No. Mahasiswa 16311193



## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME .....	iii
PENGESAHAN TUGAS AKHIR MAGANG .....	iv
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN.....	v
ABSTRAK .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Profil Perusahaan .....	1
1.2 Latar Belakang Masalah .....	3
1.3 Rumusan Masalah .....	6
1.4 Tujuan Penelitian .....	7
1.5 Manfaat Magang .....	7
BAB II KAJIAN LITERATUR .....	9
2.1 Kemampuan Inovasi .....	9
2.1.1 Indikator Kemampuan Inovasi .....	10
2.2 Kinerja .....	13
2.2.1 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja .....	14
2.2.2 Rantai Pasokan .....	16
2.2.3 Kinerja Rantai Pasokan .....	17
2.2.4 Indikator Kinerja Rantai Pasokan .....	18
2.3 Kerangka Kerja .....	20
BAB III METODOLOGI .....	22
3.1 Metode / Pendekatan .....	22
3.2 Unit Analisis.....	22
3.3 Jenis dan Sumber Data .....	22
3.4 Analisis Data .....	23
BAB IV HASIL PELAKSANAAN PROGRAM DAN DISKUSI .....	29
4.1 Hasil Pelaksanaan Program Magang .....	29

4.1.1	Visi dan Misi Amazing Indonesian Alabaster/AIA.....	30
4.1.2	Struktur Organisasi .....	31
4.1.3	Produk-Produk yang Dihasilkan Oleh Amazing Indonesian Alabaster/AIA.....	32
4.1.4	Analisis Data .....	37
4.2	Diskusi .....	53
<b>BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI.....</b>		<b>56</b>
5.1	Kesimpulan .....	56
3.1	Rekomendasi .....	57
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>58</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN.....</b>		<b>60</b>

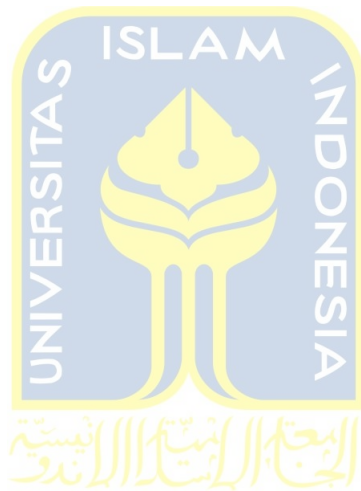


## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Produk yang Dihasilkan Amazing Indonesian Alabaster/AIA .....	32
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	37
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	37
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Status.....	38
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	39
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja.....	40
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Kemampuan Inovasi.....	41
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Kinerja Rantai Pasokan.....	42
Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Kegiatan Magang.....	43
Tabel 4.10 Hasil Pengujian Normalitas.....	44
Tabel 4.11 Hasil Pengujian Linearitas.....	45
Tabel 4.12 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	46
Tabel 4.13 Hasil Analisis Regresi Sederhana Pengaruh Antara Kemampuan Inovasi dengan Kinerja Rantai Pasokan.....	47
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	48
Tabel 4.15 Rekapitulasi Nilai Mean Aritmatik Pada Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Rantai Pasokan di Amazing Indonesian Alabaster/AIA.....	49
Tabel 4.16 Rekapitulasi Nilai Mean Aritmatik Pada Kinerja Rantai Pasokan di Amazing Indonesia Alabaster/AIA.....	51
Tabel 4.17 Hasil Uji t.....	53

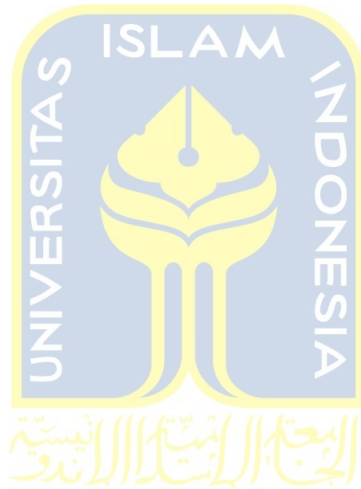
## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka kerja pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster .....	21
---	----



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran. 1	Formulir Permohonan Magang.....	61
Lampiran. 2	Formulir Penilaian Magang.....	62
Lampiran. 3	Surat Permohonan Data.....	63
Lampiran. 4	Dokumentasi Foto.....	80



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Profil Perusahaan**

Amazing Indonesian Alabaster/AIA merupakan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang didirikan oleh Bapak Edy Suryanto dan Ibu Juraidah S.Psi pada tahun 2018. PT Amazing Indonesian Alabaster/AIA merupakan perusahaan UMKM yang mengelola bahan baku marmer menjadi peralatan rumah tangga (*home accessories*). Bahan baku untuk pembuatan peralatan rumahtangga tersebut didatangkan dari sentra pengolahan marmer di daerah Kecamatan Campurdarat Kabupaten Tulungagung. Amazing Indonesian Alabaster/AIA pada saat didirikan tahun 2018 memiliki sebanyak 8 (delapan) orang karyawan dengan omset penjualan Rp. 584.000.000/tahun. Pada saat ini omset penjualan Amazing Indonesian Alabaster/AIA mencapai Rp. 2.300.000.000 (2,3 Milyar) dengan total karyawan saat ini berjumlah 50 (lima puluh) orang.

Dengan tenaga kerja sebanyak 50 (lima puluh) orang dan dengan kapasitas produksi yang semakin besar, perusahaan ini berkembang pesat dengan metode pengembangan pemasaran dan ditambahnya jenis produk yang dihasilkan. Amazing Indonesian Alabaster/AIA memproses bahan baku marmer tersebut dengan cara menggunakan alat mesin bubut dan sekrap. Adapun saat ini mesin bubut yang dimiliki Amazing Indonesian Alabaster/AIA terdiri dari 7 (tujuh) mesin bubut, 4 (empat) mesin poles, 1 (satu) mesin kor, 1 (satu) mesin gergaji dan 10 (sepuluh) mesin sekrap. Hal tersebut menambah kepercayaan konsumen

untuk membeli peralatan rumah tangga (*home accessories*) dari Amazing Indonesian Alabaster/AIA.

Amazing Indonesian Alabaster/AIA beralamat di Desa Tambak Kepuh Wetan Rt 06 Dolahan Wirokerten Banguntapan Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. Perusahaan telah memiliki Surat Izin Usaha Mikro Kecil dari Pemerintah Republik Indonesia dengan Nomor 1277000613904 dan Kode>Nama KBLI: 97000-Aktivitas Rumah Tangga Sebagai Pemberi Kerja Dari Personil Domestik tanggal 30 Juni 2021 dan Surat Pernyataan Kesanggupan Pengelolaan dan Pemantauan Lingkungan Hidup (SPPL) tanggal 30 Juni 2021.

Semakin pesat dan kompleksnya laju perkembangan zaman, telah memberikan kesempatan banyak hal untuk turut berkembang pula setiap tahunnya, termasuk yang terjadi pada perusahaan Amazing Indonesian Alabaster/AIA yang mendapati peningkatan dan perkembangan setiap tahun dalam berbagai hal. Seperti dengan makin variatifnya produk yang ditawarkan, dari peralatan rumah tangga hingga aksesoris interior ataupun eksterior. Termasuk juga dengan kapasitas produksi yang semakin meningkat dengan dukungan oleh sejumlah 50 (lima puluh) karyawan tetap. Saat ini hasil produksi AIA disetorkan ke *trading house* yang beroperasi di Daerah Istimewa Yogyakarta, seperti PT. Out Of Asia, Homeware dan CV. Estetika Indonesia. *Trading house* tersebut selanjutnya akan mengirimkan hasil produksi kerajinan kepada para pengecer/toko-toko Internasional seperti Zara Home, Target Mark dan Spancer, Habitat France dan lain sebagainya.

## 1.2 Latar Belakang Masalah

Kinerja adalah lanjutan atas perhatian sebagai landasan hasrat dalam menjalankan suatu kegiatan. Adapun kinerja juga menjadi dorongan seseorang agar giat dan tekun mengerjakan hal yang menarik perhatian atau sesuai dengan ketertarikannya. Dalam hal ini, kemampuan yang dimiliki konsumen cukup erat kaitannya dengan motif dalam pembelian ataupun penggunaan suatu produk tertentu (Minna, 2016).

Kinerja rantai pasokan adalah sebuah konsep mengenai peningkatan kinerja manajemen rantai pasokan dan penciptaan nilai. Kinerja rantai pasokan berkontribusi cukup besar pada aspek teoritis dan praktis, dengan banyak studi empiris yang memperlihatkan bahwa kinerja operasi bisnis yang dipengaruhi oleh arus informasi dan logistik dalam kemitraan rantai pasokan secara substansial dan menyeluruh (Elwisan, 2019).

Pada setiap perusahaan tentu menyadari betapa pentingnya rantai pasok, terlebih dengan tujuannya sebagai upaya mengoptimalkan keuntungan dengan memenuhi kebutuhan konsumen. Adanya rantai pasok atau *supply chain* ini juga memudahkan perusahaan dalam mengelola, memantau, dan mengawasi aliran atau arus informasi dan produk dari hulu ke hilir, serta sebaliknya. Sehingga didapati proses integrasi pada tahapan seperti dalam hal arus informasi, hubungan dan kerjasama jangka panjang dengan pemasok ataupun pihak-pihak lain terkait (Azizah dkk., 2020).

Dengan demikian, dibutuhkan strategi yang secermat mungkin guna menangani kinerja rantai pasok demi memaksimalkan operasional perusahaan



untuk dapat memenuhi kebutuhan pasar. Terlebih persaingan yang saat ini terjadi dengan begitu ketatnya telah menuntut perusahaan agar terus berinovasi, berpikir kreatif, dan menghasilkan produk berkualitas dengan harga yang mudah konsumen jangkau. Hal ini tentunya juga dapat didukung dengan kinerja rantai pasokan yang optimal (Al-Khowarizmi & Kerti Yasa, 2016).

Adapun kunci utama bagi perusahaan untuk dapat bersaing dengan para kompetitornya adalah kemampuan inovasi, yang sekaligus akan berkontribusi terhadap proses pengembangan produk dapat sesuai dan memenuhi kebutuhan pasar. Kendati pada dasarnya hal ini akan berjalan dengan sangat dinamis seiring dengan perkembangan zaman dan tren yang terus berganti, sehingga jika semakin besar kemampuan berinovasinya, maka akan semakin besar pula potensi untuk dapat memenangkan persaingan. Sehingga kemampuan ini harus dapat memperoleh pendekatan yang efektif, termasuk dalam mempromosikan dan mempertahankannya agar kinerjanya terus meningkat dan produk yang dihasilkan dapat diterima pasar sebagai produk unggulan (Minna, 2016).

Kemudian hal tersebut turut dijelaskan sebagai kemampuan berinovasi untuk mengumumkan produk baru yang dinilai menjadi indikator kinerja melalui perencanaan inovasi, berupa investasi R&D, penentuan produk baru yang lolos R&D, ataupun dengan paten. Pengukuran kinerja ini dapat menguntungkan perusahaan, sebab kemampuan inovasi perusahaan juga akan meningkat dalam banyak hal, seperti manajemen, kepemimpinan, motivasi dan kualitas serta produk yang selalu dapat disesuaikan dengan kebutuhan pasar (Muhlisin, 2021).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Minna (2016) memperlihatkan akan adanya relasi positif antara kemampuan inovasi dengan kinerja UKM, sekaligus menjadi bentuk kontribusi yang memungkinkan munculnya relasi yang baik antara kinerja dengan kemampuan inovasi. Sekaligus menjelaskan bahwa kinerja operasional dapat dipengaruhi oleh tingkat kemampuan berinovasi. Artinya, kemampuan inovasi ini termasuk dalam tataran struktural pengukuran kinerja dan turut menentukan kinerja secara aktual.

PT Amazing Indonesian Alabaster/AIA, sebagai salah satu perusahaan dalam bidang industri marmer/batu alam yang bertujuan untuk mencari keuntungan, tentunya mempunyai beberapa kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan untuk memenuhi salah satu keinginan konsumen marmer/batu alam baik untuk merenovasi rumah maupun sebagai perhiasan agar kelihatan bernuansa alami. Departemen *Human Resources* dan *General Affair* (HR&GA) Amazing Indonesian Alabaster memerlukan kemampuan inovasi dalam mengembangkan produknya agar dapat memenuhi permintaan pasar dan berlaku di perusahaan tersebut.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan selama magang dan dari hasil wawancara dengan karyawan yang dilakukan oleh penulis di Amazing Indonesian Alabaster diperoleh informasi bahwa di perusahaan memiliki karakter yang berbeda dengan perusahaan besar. AIA mendapati keterbatasan atas sumber daya manajemen dan tenaga kerja, yang tentunya disesuaikan dengan kapasitas produksi dengan pelanggan yang tidak terlalu banyak dan pasarnya juga terbatas. Disisi lain, AIA pun tentunya mempunyai kelebihan terkait efisiensi penentuan keputusan, cenderung lebih berani dalam mengambil risiko, dan lebih fleksibel

menghadapi peluang pasar, sehingga demi menutup kelemahan yang dimiliki, kelebihan AIA dirasa belum terlalu maksimal.

Konsumen pada saat ini diketahui lebih kritis ketika menghadapi bermacam produk yang terus bertambah dan berkembang yang tersedia di pasar. Kebutuhan dan keinginan konsumen yang semakin bermacam-macam atas produk-produk tersebut juga harus dapat direspon dengan baik. Sehingga diperlukan kecermatan dan ketepatan kinerja AIA untuk dapat memaksimalkan program kemampuan inovasi dengan kinerja rantai pasokan marmer/batu alam yang berkualitas baik terhadap segmen yang hendak dicapai dan meluaskan pasar yang hendak dijangkau. Hal ini tentunya bertujuan untuk memaksimalkan kinerja dalam hal kemampuan inovasi agar produk yang dihasilkan terus lebih baik dan lebih efisien lagi. Dengan demikian, segmentasi dan manfaat yang diperoleh melalui kinerja AIA juga semakin besar.

Berdasarkan latar belakang yang sebelumnya telah diuraikan, penulis tertarik untuk menentukan judul tugas akhir yaitu “Pengaruh Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Rantai Pasokan Marmer (Studi Kasus di Amazing Indonesian Alabaster)”.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah tersebut di atas, maka rumusan masalah dalam kegiatan magang ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster?

2. Kemampuan inovasi yang seperti apa yang diterapkan di Amazing Indonesian Alabaster?

#### 1.4 Tujuan Magang

Sebagaimana rumusan masalah yang sudah disampaikan, tujuan magang ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kemampuan inovasi pada kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster.
2. Untuk mengetahui kemampuan inovasi yang seperti apa yang sesuai diterapkan di Amazing Indonesian Alabaster.

#### 1.5 Manfaat Magang

Diharapkan melalui serangkaian kegiatan magang secara keseluruhan berikut hasil penelitian ini, yaitu:

1. Bagi Mahasiswa
  - a. Menambah wawasan khususnya di bidang manajemen.
  - b. Menunjang kinerja agar menjadi lebih baik lagi.
  - c. Mengamati secara langsung aktivitas perusahaan dalam memproduksi dan menjalankan bisnisnya.
  - d. Mengimplementasikan ilmu pengetahuan/teori dalam praktek kerja dunia industri.

## 2. Manfaat Bagi Pengembangan Ilmu

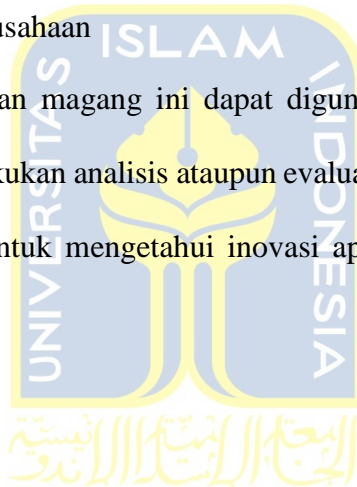
Memberikan kontribusi dengan memperkaya literatur dan referensi terkait kemampuan inovasi pada kinerja rantai pasokan marmer di Indonesia sebagai negara berkembang, yang barangkali berbeda ketika dibandingkan rantai pasokan di negara yang lebih maju.

## 3. Manfaat Bagi Fakultas

- a. Sebagai bahan evaluasi peningkatan kualitas kurikulum yang mendatang.
- b. Terjalinnnya kerjasama produktif antara fakultas dengan perusahaan.

## 4. Manfaat Bagi Perusahaan

Hasil laporan magang ini dapat digunakan oleh perusahaan sebagai bahan untuk melakukan analisis ataupun evaluasi terhadap kinerja perusahaan, juga digunakan untuk mengetahui inovasi apa yang cocok diterapkan bagi perusahaan.



## **BAB II**

### **KAJIAN LITERATUR**

#### **2.1 Kemampuan Inovasi**

Kemampuan inovasi merupakan suatu titik capaian atau keberhasilan secara sosial dan ekonomi atas dasar dihasilkannya berbagai cara baru atau kombinasi dan perbaikan pada cara lama, yang kemudian mampu menghasilkan *output* dengan dampak perubahan yang signifikan terhadap nilai guna atau manfaat dan nilai ekonomisnya. Dengan kata lain, kemampuan inovasi merupakan aspek yang memengaruhi kemampuan suatu organisasi atau perusahaan dalam pengelolaan inovasi (Minna, 2016). Kemampuan inovasi memberikan gambaran atas suatu proses yang diawali dari suatu ide, hasil temuan atau pengembangan ataupun pengenalan produk barang ataupun jasa baru yang beredar dipasar dan ditawarkan pada konsumen. Suatu informasi akan ditanggapi sedemikian rupa, hingga berangsur akan terbentuk praktik ataupun keyakinan sendiri melalui proses inovasi. Artinya, pengembangan inovasi produk baru cenderung didasarkan pada praktik dan keyakinan akan keberhasilan pada masa mendatang ketika sudah dilakukan, hal yang memperlihatkan bahwa inovasi produk tidak dapat dimaknai sebagai suatu proses yang praktis. Kemudian dengan berjalannya zaman, proses kegiatan inovasi ini turut meliputi dalam hal penilaian, penerimaan pasar ataupun teknologi, pengetahuan, dan teknologi yang baru (Widodo, 2018).

Kemampuan inovasi sangat menunjang perusahaan dalam menentukan keputusan kinerja perusahaan guna mengelola sumber daya yang ada untuk memenuhi tujuan perusahaan terkait inovasi, sehingga akan turut menjadi nilai

sekaligus menjadi bangunan keunggulan dalam berkompetisi yang lebih efektif dan efisien. Kemudian kemampuan inovasi akan memaksimalkan kinerja operasional perusahaan melalui pembuatan berbagai produk, proses, ataupun teknologi baru dengan maksud mengurangi beban biaya atas dampak lingkungan dari operasional, serta mengefisiensi bahan baku dan energi yang digunakan.

Dengan demikian, semakin tinggi kemampuan inovasi akan memengaruhi kinerja rantai pasokan dan memaksimalkan inovasi secara berkelanjutan. Selain itu, identifikasi terhadap kemampuan inovasi tidak dapat dilakukan terpisah, dan sangat berguna dalam menguatkan proses dan praktik operasional perusahaan. Sehingga penerapan pendekatan pengukuran kinerja dapat menjadi mekanisme kunci guna merangsang, menguatkan, dan mendorong inovasi. Adapun inovasi produk merupakan suatu hal yang harus diperhatikan perusahaan, sebab sangat erat kaitannya dengan pemasarannya. O'Cass dan Sok (2014) dalam penelitian empirisnya mendapati hasil bahwa pada saat beberapa hal, seperti kemampuan inovasi produk, sumber daya intelektual, sumber daya reputasi serta kemampuan pemasaran yang baik dapat dikombinasikan, akan dapat meningkatkan kinerja rantai pasokan.

### **2.1.1 Indikator Kemampuan Inovasi**

Pada penelitian ini, kemampuan inovasi dimaknai menjadi suatu kemampuan secara internal perusahaan untuk dapat memberikan gambaran atas

Faktor yang menentukan tingkat kemampuan organisasi demi melangsungkan inovasi secara berkelanjutan dan meningkatkan nilai organisasi ataupun para penentu kepentingan lainnya. Hal yang memengaruhi kemampuan organisasi untuk mencapai inovasi secara terus menerus dan menambah nilai bagi organisasi serta para pemangku kepentingan yang lain. Sebagaimana disampaikan Saunila Minna (2016) lewat penelitiannya bahwa definisi kemampuan inovasi adalah suatu kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk dapat memberikan pengaruh pada organisasi dalam pengelolaan dalam hal inovasi. Minna (2016) juga turut menyampaikan beberapa dimensi identifikasi yang menjadi beberapa variabel dari kemampuan inovasi, berikut uraiannya:

1. Budaya kepemimpinan partisipatif

Dimensi ini dijelaskan Minna (2016) sebagai tindakan atau cara pemimpin dalam mempersuasi orang lain, membangun harmonisasi kerjasama dan loyalitas, mendorong partisipasi para pekerja, serta memberikan motivasi *ownership* atau rasa kepemilikan para pekerja atas perusahaan. Berikut penjabaran itemnya:

- a. Pengelola (manajemen) aktif berpartisipasi sejak dalam tataran konsep, ide, kreasi, hingga pengembangan produk.

2. Kreasi ide dan pengorganisasian struktur

Dimensi ini Minna (2016) jelaskan sebagai kegiatan pengelolaan berbagai hal, yang mencakup ide, kreasi, ataupun manajemen yang mendasari sistem dalam organisasi terkait. Berikut penjabarannya:



- a. Perusahaan mempunyai cara yang jelas dalam pengembangan konsep dan ide berikut setiap prosesnya.

3. Iklim kerja dan faktor kesejahteraan

Dimensi ini Minna (2016) jelaskan sebagai pandangan seseorang terkait organisasi bahwa tempatnya bekerja akan berdampak pada hidupnya. Berikut penjabarannya:

- a. Kerjasama berlangsung optimal di perusahaan kami.

4. Regenerasi

Dimensi ini Minna (2016) jelaskan sebagai sejumlah keluaran atau *output* hasil kerja karyawan atau pekerja ketika melakukan tugasnya masing-masing. Berikut penjabarannya:

- a. Perusahaan kami terus aktif berupaya menemukan cara baru untuk menyelesaikan masalah.

5. Faktor individu karyawan

Dimensi ini Minna (2016) uraikan sebagai karakteristik dari setiap orang yang termasuk ciri biografis, pandangan, kepribadian, serta sikap. Berikut penjabarannya:

- a. Karyawan di perusahaan kami sanggup berpartisipasi untuk mengembangkan perusahaan.

## 2.2 Kinerja

Dalam bahasa Inggris, kinerja juga dikenal dengan *job performance* atau *actual performance*, atau *level of performance*, yang dijelaskan sebagai tingkatan keberhasilan dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Kendati tidak dimaksudkan sebagai karakteristik dari seseorang semata, seperti misalnya pada atau kemampuan alamiah, akan tetapi lebih cenderung menjadi perwujudan kemampuan tersebut, yang berupa karya atau kerja nyata, atau juga dijelaskan menjadi suatu capaian hasil kerja dalam melaksanakan berbagai pekerjaan atau tugas yang diberikan padanya oleh suatu instansi (Priansa, 2017). Kinerja perusahaan secara sederhana disebut juga sebagai bentuk profitabilitas, atau kemampuan perusahaan dalam mengumpulkan keuntungan atau laba sebanyak mungkin berdasarkan operasionalnya, yang biasanya diukur melalui penggunaan rasio keuangan (Munawir, 2014).

Kinerja adalah cara strategis untuk dapat menguatkan dan meningkatkan dasar perekonomian mayoritas masyarakat, terutama yang dilangsungkan lewat upaya pembukaan lapangan kerja, serta meminimalisasi terjadinya kesenjangan. Sehingga upaya peningkatan kinerja perusahaan haruslah dapat dilakukan dengan sistematis mungkin, secara menyeluruh dan terencana, baik dari tingkatan mikro, meso, dan makro, yang mencakup: 1) Membangun iklim usaha yang membuka seluas mungkin kesempatan kerja, dan menjamin kepastian usaha, serta mengefisiensi siklus ekonomi yang berjalan, 2) mengembangkan sistem pendukung usaha untuk perusahaan dalam peningkatan bukaan akses terhadap sumber daya yang bersifat produktif agar kesempatan dan sumber daya potensial yang tersedia dapat dimanfaatkan dengan baik, 3) Pengembangan

Kewirausahaan dan keunggulan kompetitif, serta 4) Pemberdayaan usaha skala mikro guna mendorong peningkatan penghasilan masyarakat dalam sektor informal, khususnya dengan pelaku yang masih masuk dalam kategori keluarga miskin (Widodo, 2018).

### **2.2.1 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kinerja**

Menurut Priansa (2019), terdapat berbagai faktor yang memengaruhi kinerja adalah:

#### **1. Kemampuan Individual**

Kemampuan individual ini meliputi aspek bakat, minat dan faktor kepribadian dari masing-masing individu, dengan beberapa bahan yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkannya, seperti pemahaman, pengetahuan, dan kecakapan interpersonal ataupun teknis. Sehingga kinerja yang optimal untuk beroleh hasil yang baik dapat dimungkinkan ketika mempunyai keterampilan yang baik.

#### **2. Usaha yang Dicurahkan**

Usaha ini terkait dengan yang dilakukan seseorang ketika melakukan pekerjaan, motivasi kerja dan tingkat kehadirannya. Hal ini menggambarkan bagaimana tingkat motivasi dari setiap pekerja. Sehingga ketika keterampilannya telah baik namun ketika tidak digunakan secara optimal, artinya hasil pekerjaannya juga tidak akan baik, karena tingkat upayanya sedikit. Sekaligus menunjukkan adanya perbedaan tingkat keterampilan dan tingkat upaya. Adapun keterampilan mencerminkan kemampuan, sedangkan tingkat upaya mencerminkan sesuatu yang telah dilakukan.

#### **3. Lingkungan Organisasional**

Dalam lingkup organisasional, terdapat fasilitas yang disediakan perusahaan untuk para pegawainya. Beberapa di antaranya mencakup dalam hal pelatihan dan pengembangan, sarana dan peralatan, sistem manajemen, serta teknologi.

Menurut Mangkunegara (2018) menyampaikan akan adanya dua faktor yang berpengaruh pada pencapaian kerja, berikut uraiannya:

1. Faktor Kemampuan (*ability*)

Secara psikologis, faktor kemampuan terbagi dalam dua jenis, yakni kemampuan potensi atau *Intelligent Quotient* (IQ) dan kemampuan realitas, atau *skill and knowledge*. Dengan kata lain, hasil kerja sebagaimana yang diharapkan lebih mudah dicapai oleh pegawai dengan IQ tinggi dan pendidikan yang memadai atau relevan dengan jabatan yang diembannya. Kemudian yang disebut sebagai kemampuan *reality* adalah kombinasi antara keterampilan (*skill*) dengan pengetahuan (*knowledge*). Sehingga dibutuhkan kemampuan yang sesuai dengan pekerjaan untuk memungkinkan perolehan capaian kerja yang maksimal.

2. Faktor Motivasi

Faktor motivasi terbangun berdasarkan sikap (*attitude*) yang dimiliki pekerja ketika menghadapi situasi (*situation*) kerja. Tentu motivasi dari setiap orang berbeda-beda mengikuti preferensi dan latar belakangnya masing-masing, yang kemudian akan berpengaruh pada pekerjaan yang dilakukannya. Motivasi dapat menjadi faktor determinan yang mendorong seseorang dalam mencapai apa yang ia tuju. Sehingga secara otomatis, seseorang akan tergerak untuk mengarahkan dirinya dalam

mencapai tujuan kerjanya untuk mencapai tujuan organisasi. Motivasi karyawan untuk bekerja biasanya terbentuk karena adanya alasan- alasan tertentu, misalnya untuk memperoleh gaji, hadiah, dan lain sebagainya.

### 2.2.2 Rantai Pasokan

Rantai pasokan atau dalam lingkup bisnis disebut *supply chain* dijelaskan sebagai sebuah konsep terkait aliran distribusi atas produk, informasi, ataupun keuangan. Hal ini dinilai begitu penting untuk diperhatikan karena akan ada pelibatan dari begitu banyak pihak dalam prosesnya (Emhar dkk., 2014). Pujawan (2010) mengemukakan bahwa pada umumnya terdapat tiga jenis aliran rantai pasokan. Pertama, aliran barang dari hulu (*upstream*) menuju hilir (*downstream*). Kedua, aliran uang dan finansial dari hilir menuju hulu. Ketiga, aliran informasi dari hulu menuju hilir dan sebaliknya. Sehingga dapat dipahami bahwa dalam bisnis didapati adanya proses distribusi sejak proses produksi hingga sampai konsumen.

Furqon (2014) menjelaskan bahwa pada umumnya rantai pasokan terkait aliran dan perubahan produk sejak berupa bahan baku hingga diterima oleh pengguna atau konsumen. Di dalamnya, terlibat beberapa proses, yang meliputi produksi, penyimpanan, pengiriman, distribusi, dan penjualan produk sesuai permintaan. Dengan demikian, ketika didapati adanya perusahaan yang menguatkan daya saingnya lewat upaya peningkatan kualitas, reduksi biaya, penyesuaian produk dengan pasar, dan efisiensi distribusi, artinya perusahaan tersebut tentunya diharuskan dapat mempertimbangkan rantai pasokannya.

Hsu *et al.*, (2013) menjelaskan upaya meminimalisasi risiko dalam rantai pasokan dapat dimungkinkan secara substansial melalui manajemen upaya manajemen pemasok, seperti dengan mendorong pemasok melaporkan hasil uji produk, kepatuhan administratif, dokumen deklarasi, ataupun audit aktual.

### **2.2.3 Kinerja Rantai Pasokan**

Kinerja rantai pasokan menurut Heizer & Render (2015) menjelaskan bahwa kinerja rantai pasokan merupakan sebuah proses yang memberikan gambaran mengenai proses koordinasi serangkaian kegiatan, sejak masih berupa bahan baku sampai dengan kepuasan pelanggan atau konsumen. Proses manajemen ini dimaksudkan untuk mengoptimalkan keunggulan manfaat dan bersifat kompetitif dalam rantai pasokan, yang mendapati fitur utamanya terkait dengan peran dari setiap anggota yang terlibat dalam rantai pasokan ini untuk kepentingan bersama.

Kinerja rantai pasokan merupakan wujud integrasi atau keseluruhan kegiatan yang dilakukan sejak tahapan pengadaan bahan dan pelayanan, transformasi barang setengah jadi hingga menjadi produk akhir, serta pengiriman pada pelanggan atau konsumen. Hal ini ditujukan untuk mengirim dan menyerahkan produk pada konsumen secara tepat waktu untuk mendorong kepuasan bagi penerimanya, yang dimungkinkan dengan mereduksi atau mengefisiensi biaya dan waktu, serta memusatkan manajemen perencanaan. Pada saat ini, implementasi manajemen begitu sesuai dengan perkembangan zaman yang menuntut kelancaran dan efisiensi rantai pasokan demi kepuasan pelanggan (Paoki dkk., 2016).

Dalam sumber lain, kinerja rantai pasokan dijelaskan sebagai serangkaian proses yang meliputi sejak perencanaan, pengadaan, pengembangan, dan pengendalian produk, operasional, dan distribusi yang saling terkait satu sama lain untuk dapat menghasilkan suatu produk dengan kualifikasi yang ditentukan dan mengefektifkan dan mengefisiensi distribusinya hingga diterima oleh *end user* atau konsumen. Secara sederhana, manajemen rantai pasokan ini adalah suatu sistem yang di dalamnya terlibat tahapan, sejak proses produksi, pengiriman, penyimpanan, distribusi, penjualan produk untuk memenuhi permintaan produk oleh pasar (Wuwung dkk., 2013).

Kinerja rantai pasokan adalah konsep terkait dengan optimalisasi pendistribusian, berikut mengenai perencanaan jadwal produksi hingga sistem logistik yang dibutuhkan. Selain itu juga turut mencakup keseluruhan proses manajemen material, pengerentasian dalam proses penyediaan, produksi, dan distribusi produk pada pada konsumen. Secara fisik, hal ini akan mengonversi atau mentransformasi bahan baku agar menjadi produk jadi, hingga proses pengirimannya pada pengguna.

Mengevaluasi kinerja berbagai proses yang memengaruhi kinerja rantai pasokan merupakan salah satu kriteria utama untuk pengelolaan rantai pasokan yang efektif. Seiring dengan perkembangan pasar sekarang ini yang semakin berkembang, kebutuhan pelanggan semakin tinggi. Maka dibutuhkan peran pemasok dalam pengelolaan dan pendistribusian produk sampai ke pelanggan akhir (Chopora *et al.*, 2017).

#### **2.2.4 Indikator Kinerja Rantai Pasokan**

Calantone *et al.*, (2020) menjelaskan bahwa inovasi merupakan penentu determinan atas kinerja organisasi. Telah dijelaskan oleh Tidd (2019) bahwa terdapat ukuran pembuktian antara pengaruh inovasi dengan kinerja bisnis dalam dua kategorisasi. Pada kategori pertama, cenderung terkait dengan kinerja akuntansi dan keuangan, mencakup laba investasi, profitabilitas, ataupun harga saham. Kemudian yang kedua terkait dengan kinerja pasar, seperti pertumbuhan, perkembangan ataupun pangsa. Hubungan keberpengaruhan ini telah didapati dalam beberapa studi dan penelitian, dan didapati hasil yang menguatkan konsep bahwa inovasi merupakan pendorong determinan dalam keberhasilan perusahaan. (Calantone *et al.*, 2020). Secara sederhana, kinerja juga dimaknai menjadi profitabilitas, atau kemampuan yang perusahaan miliki dalam mengumpulkan keuntungan operasionalnya, yang biasanya diukur melalui penggunaan rasio keuangan (Munawir, 2011). Minna (2014) berpandangan, sebagaimana diikuti oleh penelitian ini bahwa terdapat dimensi identifikasi dalam pengukuran variabel rantai pasokan, berikut uraiannya:

#### 1. Kinerja Keuangan

Dimensi ini Minna (2014) jelaskan sebagai suatu laporan keuangan yang menyediakan informasi bermanfaat bagi penentuan keputusan finansial perusahaan untuk mencapai tujuan yang dikehendaki. Berikut penjabarannya:

- a. Kondisi keuangan perusahaan dalam tiga tahun terakhir (2017, 2018, 2019 atau sebelum pandemi).
- b. Kondisi keuangan perusahaan selama pandemi Covid-19.



## 2. Kinerja Penjualan

Berikut penjabaran aspek ini:

- a. Kondisi penjualan produk marmer dalam tiga tahun terakhir (2017, 2018, 2019 atau sebelum pandemi).
- b. Kondisi penjualan produk marmer selama pandemi Covid-19.

## 3. Kinerja Operasional

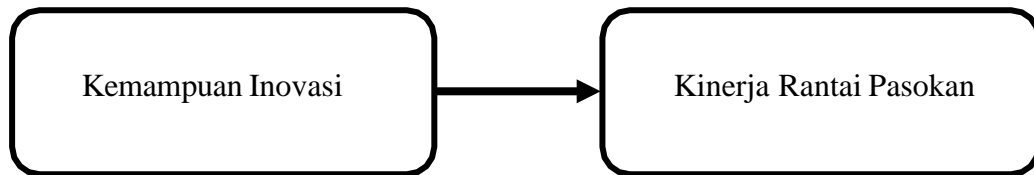
Dimensi ini Minna (2014) jelaskan sebagai kemampuan perusahaan dalam mengumpulkan keuntungan berdasarkan operasionalnya. Berikut penjabarannya:

- a. Kemampuan perusahaan memproduksi produk dalam tiga tahun terakhir (2017, 2018, 2019 atau sebelum pandemi).
- b. Kemampuan perusahaan memproduksi produk selama pandemi Covid-19.
- c. Kemampuan perusahaan dalam memproduksi produk setelah terjadi pandemi Covid-19.

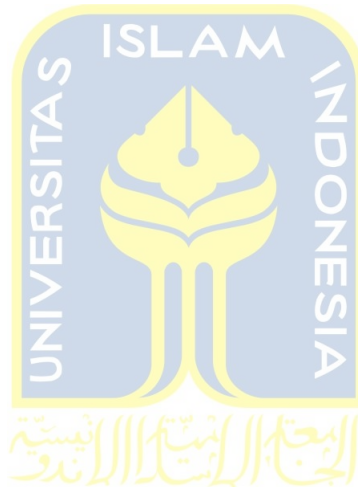
### 2.3 Kerangka Kerja

Kerangka pemikiran yang digunakan dalam penulisan laporan akhir magang ini adalah bagaimana pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster serta mengetahui kemampuan inovasi yang seperti apa yang sesuai diterapkan di Amazing

Indonesian Alabaster. Gambar 2.1 berikut ini akan menunjukkan tahapan-tahapan tersebut:



Gambar 2.1 Kerangka kerja pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster



## **BAB III**

### **METODOLOGI**

#### **3.1 Pendekatan**

Kegiatan magang ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2019) pendekatan kuantitatif yaitu jenis penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.

#### **3.2 Unit Analisis**

Unit analisis kerja adalah pada karyawan berstatus tetap dan *non managerial* di Amazing Indonesian Alabaster.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

##### **1. Data Primer**

Data primer diperoleh dari kuesioner yang diberikan adalah teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data melalui pemberian pertanyaan dan pernyataan pada responden yang ditentukan agar dijawab. Berikut susunan sistematikanya:

- a. Bagian pertama: mengandung karakteristik dan identitas responden, yang mencakup: usia, jenis kelamin, pendidikan, status, dan masa kerja.

- b. Bagian kedua: mengandung tentang pernyataan terkait kemampuan inovasi.
- c. Bagian ketiga: mengandung tentang pernyataan terkait kinerja rantai pasokan.

Dalam kegiatan magang ini penulis memberikan secara langsung kepada subjek penelitian yaitu para karyawan berstatus tetap dan *non managerial* di Amazing Indonesian Alabaster.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder diperoleh dari pihak Amazing Indonesian Alabaster seperti dokumen-dokumen, profil perusahaan, foto produk-produk hiasan marmer yang dihasilkan dan data lain yang berkaitan dengan topik kegiatan magang ini.



## 3.4 Analisis Data

### 1. Pengukuran Validitas dan Reliabilitas

#### a. Uji Validitas

Uji validitas merupakan tingkat ketepatan yang dimiliki alat ukur dalam penggunaannya untuk mengukur. Dengan kata lain, validitas berguna dalam mengidentifikasi kesamaan atau ketepatan data yang sudah dikumpulkan dengan data yang sebenarnya terdapat pada objek penelitian. Adapun instrumen dinyatakan valid ketika dapat mengukur suatu hal yang memang memerlukan pengukuran atau pengungkapan secara tepat. Pada penelitian ini, uji validitas datanya dapat dilihat dari tampilan output Cronbach Alpha pada kolom *Corrected Item-Total*

*Correlation* dengan ketentuan jika nilai *corrected item-total correlation* > nilai *r* tabel maka item pernyataan dinyatakan valid (Ghozali, 2019).

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas berguna dalam memperlihatkan tingkat konsistensi atau stabilitas konsep ukuran alat ukur atau instrumen pengukuran, sehingga nilai atau hasil pengukurannya tidak berubah. Data yang dinyatakan reliabel adalah data yang bisa dipercaya. Adapun pada penelitian ini, tingkat reliabilitasnya diukur melalui penggunaan teknik *cronbach alpha*, dengan ketentuan ketika didapati nilai Cronbach Alpha > 0,70, artinya instrument telah dinyatakan reliabel (Ghozali, 2019).

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas berguna dalam pengujian tingkat normalitas distribusi dari data variabel dalam suatu model regresi. Adapun model regresi dapat dinyatakan baik ketika didapati distribusi data yang sudah normal atau mendekati normal, yang dimungkinkan melalui penggunaan uji statistik non-parametrik melalui uji One-Sample Kolmogorov-Smirnov (1-Sample K-S). Untuk ketentuannya adalah ketika didapati nilai *asympt.sig* di atas, artinya distribusi data dapat dinyatakan normal (Ghozali, 2019).

b. Uji Linearitas

Uji linearitas berguna dalam melihat ketepatan spesifikasi model yang digunakan, yang penelitian ini menggunakan *Sig Deviation From Linearity*

pada menu *compare means* dalam *SPSS for windows* (Ghozali, 2019). Dengan ketentuan ketika didapati Sig. bernilai  $> 0,05$ , artinya model regresi linear.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas berguna dalam mengidentifikasi kemungkinan ketidaksamaan variance residual dari satu ke lain pengamatan dalam suatu model regresi. Ketika tidak ditemukan heteroskedastisitas, atau ditemui homoskedastisitas, artinya model regresi dinyatakan baik. Adapun homoskedastisitas dijelaskan ketika didapati adanya variance residual dari satu ke lain pengamatan tetap, yang ketika didapati berbeda dikenal sebagai heteroskedastisitas. Pada penelitian ini, pengujian heteroskedastisitasnya dilangsungkan melalui penggunaan uji *glejser*.

Uji Glejser dijelaskan Ghozali (2019) uji *glejser* guna meregres nilai absolute residual pada variabel independen, berdasarkan perolehan nilai signifikansinya. Adapun ketentuannya adalah ketika didapati lebih dari 0,05 nilai Sig., artinya telah bebas dari heteroskedastisitas, dan juga berlaku sebaliknya.

3. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi sederhana merupakan suatu analisis yang berguna dalam mengidentifikasi tingkat pengaruh yang diberikan variabel independen pada variabel dependen (Santoso, 2019), yang dilakukan dengan tujuan untuk membuktikan hipotesis. Pengujian analisis regresi sederhana dilakukan untuk membuktikan hipotesis yang diajukan, apakah variabel

Kemampuan inovasi mempengaruhi kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster. Berikut persamaan regresinya (Santoso, 2019):

$$Y = a + bx + e$$

Dengan :

a : konstanta

b: koefisien regresi

X: kemampuan inovasi

Y: kinerja rantai pasokan

e : *error term*

Uji hipotesis ini menerapkan tingkat signifikan (alpha) sebesar 5% berdasarkan kriteria hipotesis berikut:

- Ketika  $P \text{ value (sig)} < \alpha$  senilai 0,05, artinya  $H_a$  diterima.
- Ketika  $P \text{ value (sig)} > \alpha$  senilai 0,05, artinya  $H_a$  ditolak.

Pengujian analisis regresi sederhana dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster.

a. Metode Mean Aritmatik

Menurut Sugiyono (2019), mean aritmatik digunakan untuk mengetahui atau menghitung nilai rata-rata (mean) dengan menggunakan perhitungan-perhitungan aritmatik. Mean aritmatik diperoleh dari jumlah nilai semua jawaban kuesioner yang dibagi banyaknya jumlah responden.

Hasil yang diperoleh untuk mengetahui tanggapan responden terhadap faktor yang diteliti. Skala *mean* akan berkisar antara 1-4, bila mayoritas tanggapan responden adalah sangat setuju (SS) maka besarnya *mean* akan mendekati 4. Sebaliknya bila mayoritas tanggapan responden adalah sangat tidak setuju (STS) maka besarnya *mean* akan mendekati nilai 1. Berdasarkan nilai minimum-maksimum tersebut maka dapat diketahui bagaimana pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster.

Menurut Sugiyono (2019), untuk menghitung rata-rata (*mean*) yaitu dengan cara menjumlahkan semua jawaban kuesioner dibagi banyaknya jumlah responden untuk menentukan penilaian apakah rata-rata baik atau tidak maka digunakan rumus sebagai berikut:

$$x = \frac{\sum n}{n}$$

Keterangan:

$x$  = rata-rata (baca  $x$  bat)

$\sum n$  = jumlah seluruh data

$n$  = banyak data

$i$  = jarak parameter penilaian

Kemudian nilai rata-rata tersebut dikonfirmasi dengan skala interpretasi sebagai berikut:

$$i = \frac{\text{max} - \text{min}}{\text{jumlah } (t)}$$



$$\begin{aligned} &= \frac{4 - 1}{4} \\ &= 0,75 \end{aligned}$$

Sehingga diperoleh parameter penilaian sebagai berikut:

$$3,26 - 4,00 = \text{Sangat Setuju}$$

$$2,52 - 3,25 = \text{Setuju}$$

$$1,76 - 2,50 = \text{Tidak Setuju}$$

$$1,00 - 1,75 = \text{Sangat Tidak Setuju}$$

Dalam penelitian ini mean aritmatik digunakan:

- 1) Untuk mengetahui persepsi karyawan terhadap kemampuan inovasi di Amazing Indonesian Alabaster .
- 2) Untuk mengetahui persepsi karyawan terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster.

b. Uji Hipotesis (Uji t)

Menurut Sugiyono (2019), uji signifikansi korelasi product moment, ketentuannya bila  $r$  hitung lebih kecil dari  $r$  tabel, maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Tetapi sebaliknya bila  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  tabel maka  $H_a$  diterima. Uji ini dimaksudkan untuk membuktikan hipotesis yang telah diajukan, yakni terkait pengaruh yang diberikan variabel independen pada variabel dependen, melalui uji  $t$  berdasarkan tingkat signifikan ( $\alpha$ ) sebesar 5%. Adapun kegunaan uji  $t$  yaitu mengidentifikasi tingkat keandalan nilai koefisien regresi ( $b$ ), agar diperoleh pemahaman terkait pengaruh dari

variabel kemampuan inovasi (X) berpengaruh terhadap kinerja rantai pasokan (Y) signifikan atau tidak (Ghozali, 2019).

Berikut langkah uji hipotesisnya:

- 1) Merumuskan hipotesis operasional, yakni dengan  $H_0$  dan  $H_a$ 

$H_0$  = Tidak ada pengaruh kemampuan inovasi secara parsial terhadap kinerja rantai pasokan.

$H_a$  = Ada pengaruh kemampuan inovasi secara parsial terhadap kinerja rantai pasokan.
- 2) Mengidentifikasi apakah  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima berdasarkan ketentuan:
  - Ketika  $t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel } 0,05}$  ( $dk = n-2$ ), artinya  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
  - Ketika  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel } 0,05}$  ( $dk = n-2$ ), artinya  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Di mana:

- Ketentuan signifikansi ( $\alpha$ ) = 0,05.
- Tingkat kebebasan ( $dk$ ) =  $n-k-1$

## BAB IV

### HASIL PELAKSANAAN PROGRAM DAN DISKUSI

#### 4.1 Hasil Pelaksanaan Program Magang

Proses Pelaksanaan magang yang dilakukan di Perusahaan Amazing Indonesia Alabaster /AIA diawali dengan proses identifikasi terhadap aktifitas maupun kegiatan yang ada di Perusahaan, dimulai dari proses pengadaan bahan baku berupa batu marmer, proses pembentukan bahan baku menjadi produk setengah jadi, proses finishing , proses quality control sampai dengan proses distribusi ke pihak Pemesan.

- a) **Proses Pengadaan Bahan Baku**  
Proses ini diawali dengan Penerbitan PO (Purchase Order) kepada penyuplai bahan baku (Suplayer). PO ini berisi spesifikasi , ukuran, kualitas bahan, warna, jumlah yang dipesan berikut tanggal jadi / tanggal pengiriman, juga dijelaskan mengenai sistem pembayaran atau Term Of Payment (TOP)
- b) **Proses Pembentukan bahan baku menjadi bahan setengah jadi**  
Proses ini diawali dengan pembuatan sample produksi sebagai acuan awal proses produksi. Setelah sample produksi disetujui pembeli dilanjutkan dengan proses produksi. Proses produksi marmer menggunakan mesin – mesin produksi diantaranya mesin bubut, mesin gergaji, mesin bor dan gerinda. Semua peralatan ini dilakukan perawatan berkala sehingga tidak mengganggu target produksi seandainya ada peralatan yang bermasalah.
- c) **Proses Finishing**  
Proses finishing diawali dengan penambalan material yang berlubang dengan menggunakan resim (dempul). Selanjutnya dilakukan proses gosok dengan menggunakan amplas air, setelah itu proses selanjutnya adalah dipoles dengan bahan poles marmer (MAA).
- d) **Proses quality control**  
Proses quality control adalah proses pemisahan atau sortir terhadap barang- .barang hasil produksi yang tidak memenuhi spesifikasi sesuai dengan kriteria yang ditetapkan dengan pembeli (Buyer) . Barang – barang yang tidak lolos QC (rijek) akan dipisahkan untuk dilakukan proses revisi ( perbaikan). Barang yang lolos akan dilakukan QC oleh pembeli dan kemudian bias dikirimkan ke pembeli (buyer).

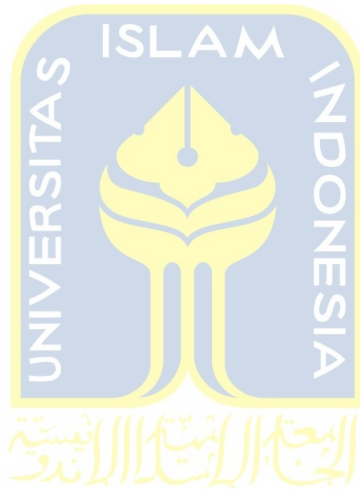
e) Proses Distribusi ke pihak pemesan

Produk marmer termasuk dalam kategori rawan pecah (Fragile) sehingga pada saat distribusi amat penting diperhatikan keamanan sampai diterima pembeli (buyer).

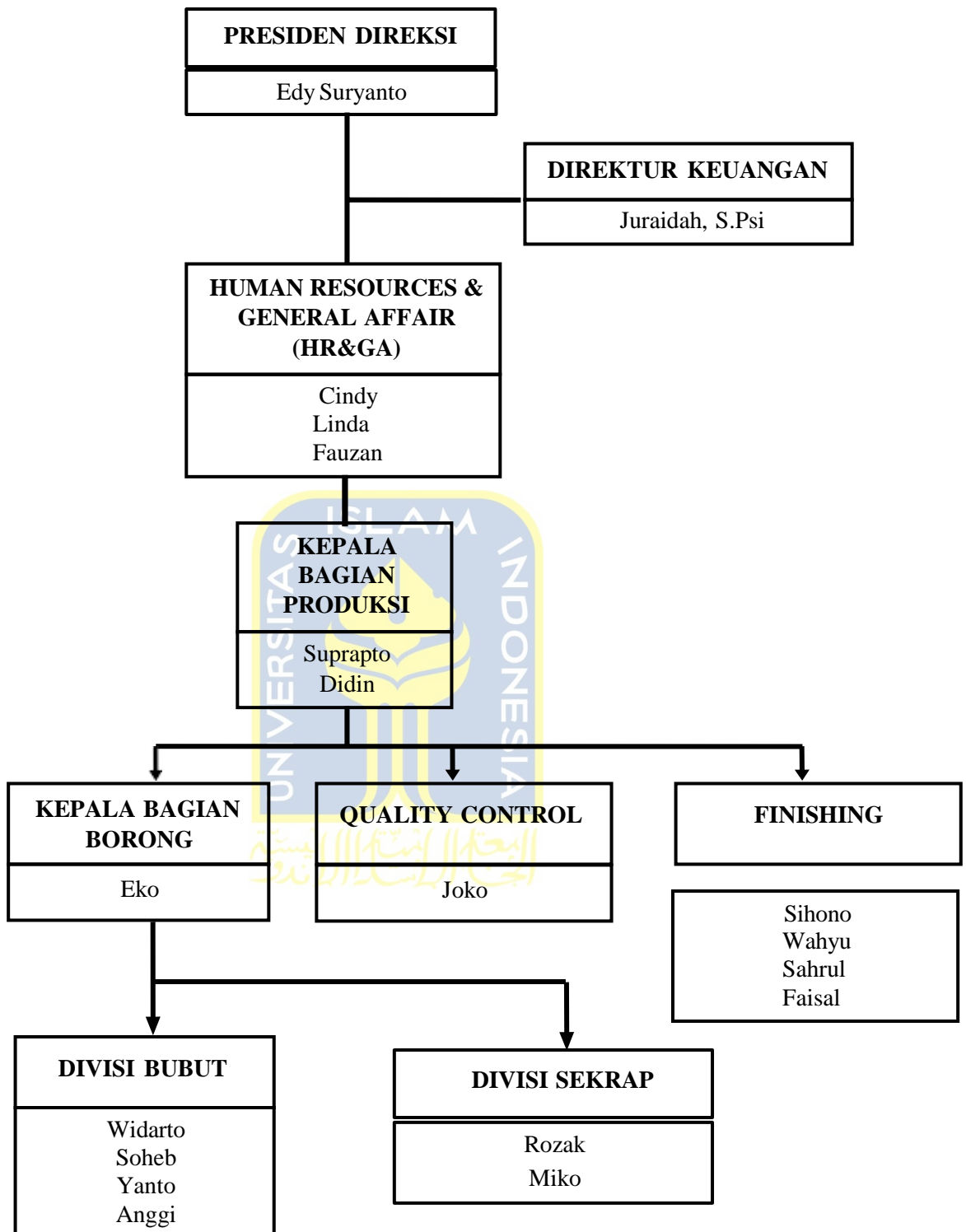
#### 4.1.1 Visi dan Misi Amazing Indonesian Alabaster/AIA

**Visi :** “Setiap kemajuan yang didapat dari hasil usaha harus mempunyai manfaat bagi lingkungan usaha itu berada”

**Misi:** “Memajukan ekonomi dengan kemampuan inovasi yang positif sehingga menjadi usaha yang sehat dalam kondisi apapun juga”







## 4.1.2 Struktur Organisasi






### 4.1.3 Produk-Produk yang Dihasilkan Oleh Amazing Indonesian Alabaster/AIA

Tabel 4.1 Produk yang Dihasilkan Amazing Indonesian Alabaster/AIA

No	Jenis Produk	Foto Produk	Keterangan
1	Woodstone Chain Silver		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative items atau hiasan meja yang digunakan untuk mempercantik ruangan baik kantor maupun rumah.
2	Woodstone Chain Gold		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.
3	Woodstone Deco		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.
4	Marble Deco Stand Clear Resin		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.

			
5	Marble Vase		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.
6	Marble Jewelry		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.

7	Marble Cube Blue Resin		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.
8	Lava Stone Chain		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.
9	Marble Tray		Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.



10	Zeolith Stone Chain		<p>Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.</p>
11	Marble Black Lotion Pump		<p>Hiasan dari bahan marmer sebagai produk decorative.</p>
12	Marble Deco Statue		<p>Hiasan dari bahan marmer yang berkualitas tinggi sebagai produk decorative items atau hiasan meja yang digunakan untuk mempercantik ruangan baik kantor maupun rumah.</p>
13	Marble Mortar Pestle		<p>Hiasan dari bahan marmer yang berkualitas tinggi sebagai produk decorative items atau hiasan meja yang digunakan untuk mempercantik ruangan baik kantor maupun rumah.</p>

			
14	Marble & Lava Stone Ball		Hiasan dari bahan marmer yang berkualitas tinggi sebagai produk decorative items atau hiasan meja yang digunakan untuk mempercantik ruangan baik kantor maupun rumah.

#### 4.1.4 Analisis Data

##### 1. Karakteristik Responden

Dalam kegiatan magang ini, responden dikategorikan dalam lima karakteristik berikut, yakni berdasarkan usia, jenis kelamin, status, pendidikan dan masa kerja. Kemudian berdasarkan kuesioner yang disebar, didapatkan ketentuan responden sebagai sampel penelitian yang ditunjukkan melalui tabel berikut.

**a. Usia**

**Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1	Di bawah 30 tahun	13	26,0
2	31 – 40 tahun	29	58,0
3	41 – 50 tahun	8	16,0
4	Diatas 50 tahun	-	-
	Total	50	100

Dari tabel tersebut, tampak bahwa sebagian besar usia responden penelitian ini adalah di antara 31-40 tahun yaitu sebanyak 29 orang. Hal tersebut menunjukkan bahwa mayoritas responden yaitu karyawan yang berusia 31-40 tahun mendapati kecenderungan untuk tetap menjadi karyawan karena adanya minat dan telah yakin akan kecukupan pengalaman dan keterampilan dalam pekerjaannya di perusahaan Amazing Indonesian Alabaster/AIA.

**b. Jenis Kelamin**

**Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Laki-Laki	41	82,0
2	Perempuan	9	18,0
	Total	50	100

Dari tabel tersebut, tampak bahwa sebagian besar jenis kelamin responden penelitian yaitu laki-laki dengan jumlah 41 orang atau 82,0%, yang jelas sekali memperlihatkan bahwa mayoritas karyawan atau pekerja di Amazing Indonesian Alabaster/AIA adalah laki-laki karena bentuk pekerjaan hiasan dari bahan baku batu marmer yang tentunya memerlukan kekuatan fisik, kesabaran dan ketelatenan, serta kecenderungan risiko pekerjaannya dipandang lebih sesuai pada laki-laki. Hal tersebut dapat dilihat dari peralatan yang digunakan seperti gerinda, amplas pemotong batu dan lain sebagainya sehingga lebih banyak membutuhkan tenaga laki-laki.

### c. Status

Karakteristik responden menurut status responden dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua kategori, yaitu menikah dan belum menikah, seperti terlihat dalam tabel di bawah ini.

**Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Status**

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
1	Menikah	30	60,0
2	Belum Menikah	20	40,0
	Total	50	100

Berdasarkan tabel 4.4 tersebut di atas menunjukkan bahwa sebagian besar responden dalam penelitian ini berstatus menikah yaitu sebanyak 30 orang atau sebesar 60% dan yang berstatus belum menikah sebanyak 20 orang atau sebesar 40%.

#### d. Pendidikan

**Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan**

No	Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase (%)
1	SD/SMP	17	34,0
2	SMA/SMK Sederajat	33	66,0
3	Diploma	-	-
4	Sarjana	-	-
	Total	50	100

Dari tabel di atas, tampak bahwa sebagian besar responden penelitian bertingkat pendidikan sebagai lulusan SMA/SMK Sederajat, dengan sejumlah 33 orang atau 66%.Memperlihatkan akan adanya kesadaran bahwa responden tidak dapat mengikuti tingkat pendidikan yang lebih baik lagi, seperti sarjana dan beroleh pekerjaan sebagaimana sarjana. Dengan kata lain keterbatasan ini membawa mereka untuk dapat bekerja di perusahaan AIA, kendati pada dasarnya potensi untuk bersaing di pasar masih terbuka lebar dengan mengikuti setiap pendidikan dan pelatihan dari perusahaan untuk memajukan keterampilannya sesuai dengan kebutuhan di perusahaan tersebut.

### e. Masa Kerja

**Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja**

No	Masa Kerja	Jumlah	Persentase (%)
1	Kurang dari 5 tahun	38	76,0
2	6-10 tahun	12	24,0
3	11-15 tahun	-	-
4	Lebih dari 15 tahun	-	-
	Total	50	100

Dari tabel tersebut, tampak bahwa sebagian besar responden penelitian ini telah bekerja atau memiliki masa kerja di perusahaan selama kurang dari 5 tahun, atau mencapai 76%. Memperlihatkan bahwa responden penelitian ini termasuk para karyawan yang merasa masih belum lama benar menekuni bidang pekerjaannya, sehingga belum merasa puas dan besar harapannya untuk terus melakukan pekerjaannya di perusahaan Amazing Indonesian Alabaster/AIA. Artinya, karyawan lebih mengutamakan perubahan atau kemampuan inovasi guna memaksimalkan keterampilannya dan hal tersebut barangkali dilakukan setelah melewati tahun ketiga dalam bekerja dengan menjadi karyawan perusahaan tersebut.

## 2. Uji Instrumen

### a. Uji Validitas

Menurut Arikunto (2013) suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan dan kesahihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data valid. Valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Instrumen disusun dengan memecahkan variabel menjadi indikator-indikator baru dinyatakan dalam butir-butir pernyataan. Kemudian uji validitas instrumen melalui pengalaman (validitas empiris) dengan cara mencobakan (*try-out*) instrumen tersebut pada responden. Uji coba dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui teknik yang efektif dan mengetahui tingkat pemahaman responden terhadap instrumen, penulis membagi angket kepada responden satu per satu sambil diterangkan tujuannya dan ditunggu sampai responden selesai mengisi.

Uji validitas dalam kegiatan magang ini dilakukan menggunakan program SPSS For Windows Ver. 21. Hasil uji coba terhadap instrumen kemampuan inovasi sebagai berikut.

**Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Kemampuan Inovasi**

Variabel	Item	r-hitung	r-tabel	Kesimpulan
Kemampuan Inovasi	Item 1	0,493	0,361	Valid
	Item 2	0,656	0,361	Valid
	Item 3	0,625	0,361	Valid
	Item 4	0,676	0,361	Valid
	Item 5	0,662	0,361	Valid

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan tabel 4.7 tersebut di atas menunjukkan bahwa instrumen kemampuan inovasi mempunyai butir valid pada item 1, 2, 3, 4 dan 5 karena mempunyai nilai  $r$  hitung  $>$   $r$  tabel sebesar 0,361 ( $n = 30$ ;  $\alpha = 5\%$ ). Sehingga dapat disimpulkan bahwa item-item dari pernyataan tersebut dinyatakan valid dan dapat digunakan untuk pengumpulan data.

Hasil uji coba terhadap instrumen kinerja rantai pasokan sebagai berikut.

**Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas Kinerja Rantai Pasokan**

Variabel	Item	r-hitung	r-tabel	Kesimpulan
Kinerja Rantai Pasokan	Item 1	0,843	0,361	Valid
	Item 2	0,802	0,361	Valid
	Item 3	0,894	0,361	Valid
	Item 4	0,764	0,361	Valid
	Item 5	0,880	0,361	Valid
	Item 6	0,594	0,361	Valid
	Item 7	0,776	0,361	Valid

Sumber: Data primer diolah

Tabel 4.8 tersebut di atas menunjukkan bahwa nilai korelasi ( $r$ -hitung) untuk masing-masing item pertanyaan lebih besar dari nilai  $r$ -tabel sebesar 0,361 (taraf signifikan 5%;  $n = 30$ ), sehingga dapat disimpulkan bahwa item-item dari pernyataan tersebut dinyatakan valid, dan dapat digunakan untuk pengumpulan data.



### b. Uji Reliabilitas

Hasil uji reliabilitas terhadap instrumen kegiatan magang adalah sebagai berikut.

**Tabel 4.9 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Kegiatan Magang**

Variabel	Nilai Alpha	Keterangan
Kemampuan inovasi	0,864	Reliabel
Kinerja rantai pasokan	0,825	Reliabel

Sumber: Data primer diolah

Tabel 4.9 diatas menunjukkan bahwa indikator variabel kemampuan inovasi mempunyai koefisien alpha sebesar 0,864 dan indikator variabel kinerja rantai pasokan mempunyai koefisien alpha sebesar 0,825. Kedua indikator variabel instrumen dalam kegiatan magang ini mempunyai nilai alpha di atas 0,70 sehingga dapat disimpulkan bahwa kedua instrumen tersebut reliabel dan dapat digunakan untuk pengambilan data selanjutnya.

### 3. Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan analisis regresi terhadap variabel-variabel penelitian terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik. Tujuannya adalah agar data yang digunakan layak dijadikan sumber pengujian dan dapat dihasilkan kesimpulan yang benar. Uji asumsi klasik meliputi:

#### a. Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2011:160), uji normalitas data digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Hasil pengujian normalitas dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov (K-S) adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.10 Hasil Pengujian Normalitas****One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters <sup>a, b</sup>	Mean	.000000
	Std. Deviation	3.7700129
Most Extreme Differences	Absolute	.07
	Positive	.05
	Negative	-.07
Kolmogorov-Smirnov Z		.66
Asymp. Sig. (2-tailed)		.44

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan tabel 4.10 tersebut di atas menunjukkan bahwa nilai asymp.sig yang diperoleh sebesar  $0,447 > 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memenuhi asumsi normalitas.

**b. Uji Linearitas**

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui apakah model yang digunakan linear atau tidak. Hasil pengujian linearitas dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4.11 Hasil Pengujian Linearitas

**ANOVA Table**

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Kinerja rantai pasokan	Between Groups	(Combined)	710.844	9	30.900	2.379	.002
*Kemampuan inovasi	Groups	Linearity	288.800	1	288.800	22.227	.000
		Deviation from Linearity	422.044	8	19.180	1.476	.108
	Within Groups		1013.464	40	12.990		
	Total		1724.314	49			

Berdasarkan tabel 4.11 tersebut di atas, model dalam kegiatan magang ini mempunyai *Sig Deviation From Linearity* sebesar  $0,108 > 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa antara variabel independen dengan variabel dependennya memiliki hubungan yang linear, artinya model yang benar dalam kegiatan magang ini adalah model linear, karena jika hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen tidak linear, maka tidak dapat dianalisis dengan uji regresi linear karena hubungan antar variabel sudah tidak linear.

### c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2011:139) uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Hasil pengujian heteroskedastisitas adalah sebagai berikut.

**Tabel 4.12 Hasil Uji Heteroskedastisitas**

<b>Coefficients<sup>a</sup></b>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.914	1.134	1.688	.094
	Kemampuan inovasi	.001	.013	.008	.917

a. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan

Berdasarkan tabel 4.12 tersebut di atas menunjukkan bahwa variabel independen mempunyai nilai  $0,917 > 0,05$  yang berarti kemampuan inovasi, tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai absolut residualnya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

#### **4. Regresi Linear Sederhana**

Analisis ini digunakan untuk mengetahui apakah ada pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster. Hasil pengujiannya adalah sebagai berikut.

**Tabel 4.13 Hasil Analisis Regresi Sederhana Pengaruh Antara Kemampuan Inovasi Dengan Kinerja Rantai Pasokan**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	27.027	2.341		11.548	.000
	Kemampuan inovasi	.250	.056	.40	4.488	.000

a. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan

Sumber: data primer diolah

Dari tabel diatas, maka diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 27,027 + 0,250X + e$$

Persamaan tersebut dapat diinterpretasikan bahwa nilai konstanta sebesar 27,027 menunjukkan bahwa apabila tidak ada kemampuan inovasi maka kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster tetap ada, sebesar 27,027 atau positif.

Tabel 4.13 di atas juga menunjukkan bahwa kemampuan inovasi mempunyai koefisien regresi sebesar 0,250, artinya kemampuan inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster. Hal ini berarti semakin baik kemampuan inovasi yang diterapkan maka kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster juga akan semakin baik.

Secara statistik, kemampuan inovasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster, yang ditunjukkan oleh nilai sig sebesar  $0,000 < \text{tingkat kepercayaan } 5\%$ . Dengan demikian  $H_0$  diterima. Sedangkan untuk mengetahui besarnya pengaruh kemampuan

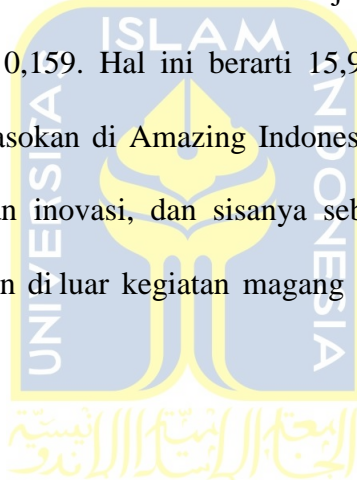
inovasi dalam memengaruhi variasi perubahan variabel kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.409 <sup>a</sup>	.167	.159	3.784

a. Predictors: (Constant), kemampuan inovasi

Tabel 4.14 tersebut di atas menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,159. Hal ini berarti 15,9% variasi perubahan variabel kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster dapat dijelaskan oleh kemampuan inovasi, dan sisanya sebesar 84,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar kegiatan magang ini.



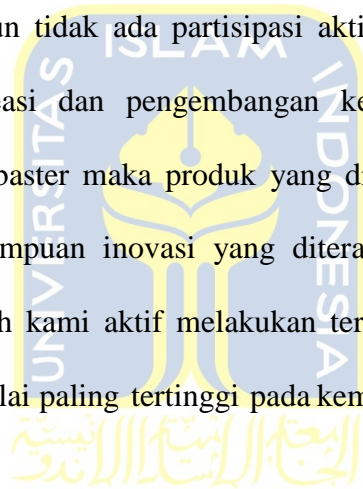
## 5. Rekapitulasi Nilai Mean Aritmatik

### a. Variabel Kemampuan Inovasi

**Tabel 4.15 Rekapitulasi Nilai Mean Aritmatik Pada Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja Rantai Pasokan di Amazing Indonesian Alabaster**

Indikator Item Pernyataan	Kategori	Jumlah Responden	Nilai	Jumlah	Persentase	Rata-rata
Produk yang ditawarkan dari produk kami cukup bersaing	SS	25	4	100	60,2	3,39
	S	19	3	57	34,3	
	TS	3	2	6	3,6	
	STS	3	1	3	1,9	
	Total	50		166	100	
Kami aktif menawarkan ragam produk kami	SS	24	4	96	60,4	3,43
	S	17	3	51	32,0	
	TS	3	2	6	3,8	
	STS	6	1	6	3,8	
	Total	50		159	100	
Kerjasama berjalan baik di Perusahaan kami	SS	23	4	92	56,1	3,5
	S	21	3	63	38,4	
	TS	3	2	6	3,7	
	STS	3	1	3	1,8	
	Total	50		164	100	
Kami cukup berhasil dalam program promosi kami	SS	25	4	100	62,4	3,44
	S	16	3	48	30,0	
	TS	3	2	6	3,8	
	STS	6	1	6	3,8	
	Total	50		160	100	
Kami aktif melakukan terobosan pasar	SS	24	4	96	58,2	3,52
	S	20	3	60	36,4	
	TS	3	2	6	3,6	
	STS	3	1	3	1,8	
	Total	50		165	100	

Berdasarkan tabel 4.15 dapat dilihat bahwa kemampuan inovasi di Amazing Indonesian Alabaster terdapat indikator tertinggi yaitu kami aktif melakukan terobosan pasar dengan rata-rata skor 3,52 artinya karyawan mempunyai kemampuan inovasi yang tinggi dengan ditandai seiring kemajuan kegiatan inovasi, proses pengembangan dapat menjadi praktik dan keyakinan yang ada untuk menilai, menerima pasar baru serta teknologi baru dengan nilai pengetahuan baru. Sedangkan indikator terendah yaitu produk yang ditawarkan dari produk kami cukup bersaing dengan rata-rata skor 3,39 artinya walaupun tidak ada partisipasi aktif dari pengelola (manajemen) dalam ide, kreasi dan pengembangan kemajuan produk di Amazing Indonesian Alabaster maka produk yang dihasilkan tetap tinggi. Dengan demikian kemampuan inovasi yang diterapkan di Amazing Indonesian Alabaster adalah kami aktif melakukan terobosan pasar dengan merujuk pada rata-rata nilai paling tertinggi pada kemampuan inovasi.





## b. Variabel Kinerja Rantai Pasokan

**Tabel 4.16 Rekapitulasi Nilai Mean Aritmatik Pada Kinerja Rantai Pasokan di Amazing Indonesian Alabaster**

Indikator Item Pernyataan	Kategori	Jumlah Responden	Nilai	Jumlah	Persentase	Rata-rata
Anda mau berpartisipasi dalam penjualan produk marmer	SS	25	4	100	63,7	3,48
	S	16	3	48	30,6	
	TS	3	2	6	3,8	
	STS	3	1	3	1,9	
	Total	50		157	100	
Saya setuju bahwa kualitas produk marmer sudah sesuai dengan harapan saya	SS	24	4	96	60,4	3,55
	S	17	3	51	32,0	
	TS	3	2	6	3,8	
	STS	6	1	6	3,8	
	Total	50		159	100	
Saya setuju bahwa produk marmer Sangat populer	SS	25	4	100	60,2	3,60
	S	19	3	57	34,3	
	TS	3	2	6	3,6	
	STS	3	1	3	1,9	
	Total	50		166	100	
Saya setuju bahwa produk marmer dengan desain dan corak yang bagus dapat memenuhi kebutuhan anda	SS	21	4	84	53,9	3,58
	S	20	3	60	38,5	
	TS	3	2	6	3,8	
	STS	6	1	6	3,8	
	Total	50		156	100	
Kami aktif mengirimkan SDM ke tempat pelatihan keterampilan kerajinan	SS	23	4	92	56,1	3,46
	S	21	3	63	38,4	
	TS	3	2	6	3,7	
	STS	3	1	3	1,8	
	Total	50		164	100	
Kami selalu menggali pengetahuan terkait usaha kerajinan	SS	26	4	104	62,3	3,11
	S	18	3	54	32,3	
	TS	3	2	6	3,6	
	STS	3	1	3	1,8	
	Total	50		167	100	
Kami mampu melakukan manajemen	SS	25	4	100	60,2	3,48

penjualan produk secara lebih baik dibandingkan pesaing	S	19	3	57	34,4	
	TS	3	2	6	3,6	
	STS	3	1	3	1,8	
	Total	50		166	100	

Berdasarkan tabel 4.16 dapat diketahui bahwa indikator tertinggi yaitu saya setuju bahwa produk marmer sangat populer dengan rata-rata skor 3,60. Berarti kinerja penjualan sangat disetujui karena termasuk kategori tinggi tingkat penjualannya di perusahaan ini. Sedangkan indikator terendah dengan rata-rata skor 3,11 yaitu kami selalu menggali pengetahuan terkait usaha kerajinan. Dengan demikian kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster adalah saya setuju bahwa produk marmer sangat populer dengan merujuk pada rata-rata nilai paling tertinggi pada kinerja penjualan.

## 6. Pengujian Hipotesis

Untuk mengetahui kemampuan inovasi memiliki pengaruh terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster, berikut ini adalah hipotesis yang digunakan dalam pengambilan keputusan:

$H_0$  = Tidak ada pengaruh kemampuan inovasi secara parsial terhadap kinerja rantai pasokan.

$H_a$  = Ada pengaruh kemampuan inovasi secara parsial terhadap kinerja rantai pasokan.

Untuk mengetahui apakah  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima digunakan uji signifikansi yaitu:

- Jika  $t_{hitung} \leq t_{tabel 0,05} (dk = n-2)$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
- Jika  $t_{hitung} > t_{tabel 0,05} (dk = n-2)$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

**Tabel 4.17 Hasil Uji t**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	27.027	2.347		11.545	.000
	Kemampuan inovasi	.250	.056	.405	4.485	.000

a. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan  
Sumber: data primer diolah

Berdasarkan hasil olah data, interpretasi terhadap uji t menunjukkan bahwa variabel kemampuan inovasi (X) secara parsial berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan karena mempunyai nilai t hitung sebesar 4,485 dengan signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ . Dengan demikian pengaruh pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster adalah signifikan dan positif. Hal ini berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya semakin inovatif perusahaan mengelola inovasi dengan sebuah ide, hasil pengembangan atau temuan, pengenalan produk baru, proses dan jasa baru di pasar maka semakin tinggi kinerja rantai pasokan dengan tingkat kesalahan 5%.

## 4.2 Diskusi

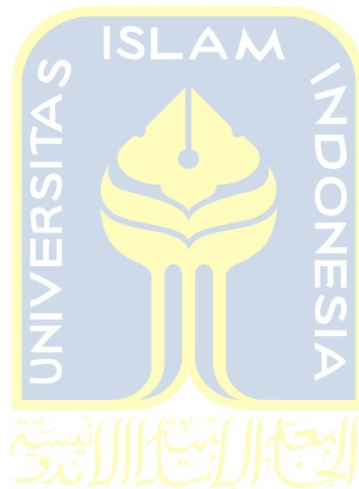
Berdasarkan analisis dalam kegiatan magang yang telah dijelaskan tersebut diatas yang menyatakan bahwa kemampuan inovasi berpengaruh terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster, terbukti. Ditunjukkan oleh nilai

koefisien regresi sebesar 0,250 dan nilai sig sebesar  $0,000 < 0,05$ . Hal ini berarti kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster. Semakin baik kemampuan inovasi yang diterapkan oleh pengelola (manajemen) maka kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster juga akan semakin baik. Artinya kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster dipengaruhi oleh strategi dalam fase kemampuan inovasi tentang kewirausahaan didasarkan pada pengembangan produk baru dan bergantung pada komitmen perusahaan untuk meningkatkan kemampuan inovasi. Kemampuan inovasi adalah pendorong utama dari kinerja rantai pasokan di sektor usaha pengolahan batu marmer.

Hasil tersebut didukung dengan item pertanyaan dipersepsikan setuju oleh responden. Penilaian terjadi pada item kami aktif melakukan terobosan pasar dan saya setuju bahwa produk marmer sangat populer. Hal tersebut dapat dijelaskan bahwa partisipasi ide dan kreasi merupakan keterlibatan seluruh pengelola (manajemen) dalam suatu UMKM untuk melakukan kegiatan dalam pencapaian sasaran yang telah ditetapkan dalam kinerja penjualannya. Untuk mencegah dampak fungsional atau disfungsional, maka dalam operasionalnya perlu melibatkan manajemen operasional pada tingkat bawah. Dengan adanya partisipasi dalam pengelolaan oleh manajemen tingkat bawah, diharapkan dapat meningkatkan kinerja rantai pasokan UMKM sesuai dengan target penjualan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, aspek yang memengaruhi kemampuan perusahaan untuk mengelola inovasi dengan cara setiap karyawan bertanggung jawab terhadap setiap tugas yang diembannya terhadap target pengembangan

produk di Amazing Indonesian Alabaster yang telah ditetapkan tersebut dapat tercapai.

Hal ini mengindikasikan bahwa kemampuan inovasi berpengaruh terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster. Walaupun besarnya pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan di Amazing Indonesian Alabaster hanya sebesar 15,9%, sedangkan sisanya sebesar 84,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar kegiatan magang ini.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data tentang pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer (studi kasus di Amazing Indonesian Alabaster) maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster sebagai berikut: variabel kemampuan inovasi mempunyai koefisien regresi sebesar 0,250, yang berarti kemampuan inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster. Hal ini berarti bahwa semakin baik kemampuan inovasi yang diterapkan maka kinerja rantai pasokan marmer di Amazing Indonesian Alabaster juga akan semakin baik, yang ditunjukkan oleh nilai sig sebesar  $0,000 < \text{tingkat kepercayaan } 5\%$ .
2. Berdasarkan data aritmatik kemampuan inovasi disebut dengan rata-rata 3,52, artinya faktor individu karyawan sangat disetujui untuk diterapkan di Amazing Indonesian Alabaster karena karyawan mempunyai kemampuan inovasi yang tinggi dengan ditandai seiring kemajuan kegiatan inovasi, proses pengembangan dapat menjadi praktik dan keyakinan yang ada untuk menilai, menerima pasar baru serta teknologi baru dengan melakukan terobosan pasar serta nilai pengetahuan baru. Berdasarkan data aritmatik kinerja rantai

pasokan marmer disebut dengan rata-rata 3,60, artinya kinerja penjualan di Amazing Indonesian Alabaster termasuk kategori tinggi tingkat penjualannya di perusahaan ini dengan didukung oleh produk marmer sangat populer.

## 5.2 Rekomendasi

Adapun rekomendasi yang dikemukakan adalah sebagai berikut:

1. Terkait kemampuan inovasi; diharapkan Amazing Indonesian Alabaster menciptakan inovasi produk sesuai kebutuhan dan selera pelanggan serta diharapkan Amazing Indonesian Alabaster lebih kompetitif dalam menetapkan harga produk yang dihasilkan.
2. Diharapkan Amazing Indonesian Alabaster menerapkan salah satu strategi untuk meningkatkan hasil produksi agar sampai langsung ke pelanggan secara optimal tanpa menggunakan rantai pemasaran yang panjang seperti pada saat pandemi Covid-19 dan lebih memperhatikan tentang pemasaran dan promosi dengan melihat celah serta peluang terhadap keunggulan produk yang ditawarkan karena dua hal tersebut saling melengkapi sehingga penjualan produk dapat lebih baik dibandingkan pesaing.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Khowarizmi, N & Nyoman Kerti Yasa. (2016). Kemampuan Inovasi Memediasi Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Produk IMK Sektor Industri Makanan di Kota Denpasar. *E-Jurnal Manajemen UNUD*, Vol.5 No.3. p:1915-1941.
- Azizah, N.C., Primyastanto, M., & Abidin, Z. (2017). Pengaruh Kompetensi Pengetahuan Pemasaran dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kapabilitas dan Kinerja Pemasaran Usaha Kecil Menengah (UKM) Perikanan di Kota Malang Jawa Timur. *Journal of Economic and Social Fisheries and Marine*, 05 (01): 53-67.
- Calantone, R.J., Cavusgil, S. and Zhaob, Y. (2020). Learning Orientation, Firm Innovation Capability, and Firm Performance. *Industrial Marketing Management*, 31 (6): 515-524.
- Chopora, S. (2019). Perception of Performance Indicators is an AgriFood Supply Chain: A Case Study of India's Public Distribution System. *International Journal Food System Dynamic*, 8 (2): 130-145.
- Ghozali, I. (2019). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Edisi Kelima. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Elwisam. (2019). Penerapan Strategi Pemasaran, Inovasi Produk Kreatif dan Orientasi Pasar Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, Vol.4 No.2 p: 277-286.
- Emhar, A., Murti, J., dan Agustina, T. (2014). Analisis Rantai Pasokan (*Supply Chain*) Daging Sapi di Kabupaten Jember. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 1 (3): 53-61.
- Heizer, J. and Render, B. (2015). *Manajemen Operasi: Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan (11<sup>th</sup> ed)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hsu, C.W., Kuo T.C., Chen, S.H., Hu, A.H. (2013). Using Dematel to Develop a Carbon Management Model of Supplier Selection in Green Supply Chain Management. *Journal Clean Prod.* 5 (6): 164-172.
- Mangkunegara, A.P. (2018). *Manajemen Sumber Daya Perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.



- Minna, S. (2016). Innovation Capability for SME Success: Perspective of Financial and Operational Performance. *Journal of Advances in Management Research*, Vol 11 Iss 2 pp. 163-175.
- Muhlisin, M. (2021). Pengaruh Kemampuan Pemasaran, Kemampuan Inovasi dan Kemampuan Pembelajaran Terhadap Kinerja UKM di Wilayah Provinsi DIY. *Tesis*. Program Studi Magister Manajemen Universitas Islam Indonesia.
- Nugraha, R.V. (2019). *Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Informasi, Inovasi Proses Terhadap Kinerja Operasi Perusahaan Coffee Shop di Yogyakarta*. Jurnal Penelitian Universitas Islam Indonesia.
- Paoki, K. (2016). Analisis Manajemen Rantai Pasokan Pada Ponsel Samsung di Samsung Center ITC Manado. *Jurnal Efisiensi Jurusan Manajemen*, 16 (4): 331-332.
- Pujawan, L.N. (2010). *Supply Chain Manajemen, Edisi Kedua*. Surabaya: Guna Widya.
- Sari, D.N. (2020). Pengaruh Aktivitas Inovasi Terhadap Kinerja Operasi Pada Bus Pariwisata PT Rejeki Transport. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
- Phyra Sok, Aron O’Cass & Keo Mony Sok. (2013). Achieving Superior SME Performance: Overarching Role of Marketing, Innovation, and Learning Capabilities. *Australasian Marketing Journal* 21, 161-167.
- Priansa, D.J. (2017). *Manajemen Kinerja Kepegawaian: dalam Pengelolaan SDM Perusahaan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Tidd. (2001). Ekonomi Lingkup dan Ruang Lingkup Perusahaan. *Jurnal Perilaku Ekonomi & Organisasi*, 1 (3): 223-247.
- Widodo. (2018). Peran Knowledge Sharing Terhadap Kinerja UKM Berbasis Sikap Kewirausahaan. *Ekobis*, Vol 14 No.2 p:17-27.
- Wuwung, S. (2013). Manajemen Rantai Pasokan Produk Cengkeh Pada Desa Wawona Minahasa Selatan. *Jurnal Emba ISSN*, 1 (3): 230-238.

# LAMPIRAN





FAKULTAS  
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Paradaedja  
Binaad Utari, Gedung Catur, Depok  
Semar, Yogyakarta 55281  
T. (0271) 881546, 883802, 885376  
F. (0271) 882589  
E. fe@uii.ac.id  
W. fe.uii.ac.id

Nomor : 455/WD2/10/Div.URT/1/2022  
Hal : Permohonan Ijin Magang

Kepada Yth

Pimpinan

Amazing Indonesian Alabaster (AIA)

Ds. Tambak Dolahan, Kec. Banguntapan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta  
55194

*Assalamualaikum warohmatullahi wabarokatuh*

Diberitahukan dengan hormat, Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia adalah institusi pendidikan yang memiliki tujuan menciptakan lulusan profesional di bidangnya. Sehubungan dengan hal tersebut, kami memohon kepada Bapak atau Ibu memberikan ijin mahasiswa kami dalam melaksanakan magang di perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Mahasiswa tersebut adalah sebagai berikut:

Nama	: Azka Ainnur Rizki
NIM	: 16311193
Alamat	: Gedongan, Muruh, Gantiwarno, Klaten, Jawa Tengah
Tempat/Tgl. Lahir	: Klaten / 10 Desember 1997
Program Studi	: Manajemen
Jenjang	: Strata 1 (S1)
Periode Magang	: 24 Januari 2022 - 24 maret 2022

Demikian surat ini kami sampaikan. Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamualaikum warohmatullahi wabarokatuh*

Yogyakarta, 24 Januari 2022  
Wakil Dekan Bidang Keagamaan,  
Kemahasiswaan, dan Alumni,



Dra. Siti Nursyamsiah, M.M.  
NIK: 883110107



FAKULTAS  
BISNIS DAN EKONOMIKA

Gedung Prof. Dr. Ace Partadiredja

Universitas Islam Indonesia Condong Catur Depol  
Yogyakarta 55183T. (0274) 881546, 885376

F. (0274) 882589

E. fbe@uii.ac.id

W. fbe.uii.ac.id

### Formulir Penilaian Magang

Dengan ini kami menyatakan bahwa mahasiswa tersebut

Nama penyelia : Edy Suryanto, A.Md

Nama tempat magang : Amazing Indonesian Alabaster AIA

Judul magang : Pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja rantai pasokan marmer

Waktu pelaksanaan : 24 Januari 2022 – 24 Maret 2022

Nama mahasiswa : Azka Ainnur Rizki

Nomor induk mahasiswa : 16311193

Dinyatakan telah menyelesaikan magang di instansi kami sesuai dengan kerangka acuan tertanggal diatas. Dengan mempertimbangkan segala aspek, baik dari segi bobot pekerjaan maupun pelaksanaan magang, maka kami memutuskan bahwa yang bersangkutan telah menyelesaikan kewajibannya dengan hasil sebagai berikut :

No	Aspek penilaian	1	2	3	4	5
1	Kepuasan pemberi magang					✓
2	Disiplin					✓
3	Kemampuan memilih prioritas				✓	
4	Tepat waktu					✓
5	Kemampuan bekerja sama					✓
6	Ketelitian					✓
7	Kemampuan belajar dan kemampuan menyerap hal baru					✓
8	Kemampuan menganalisa dan merancang					✓
9	Kemampuan bekerja mandiri					✓

Keterangan :

1. Sangat tidak baik
2. Tidak baik
3. Netral
4. Baik
5. Sangat Baik

Yogyakarta, 25 Maret 2022

Penyelia,

(EDY SURYANTO, A.Md)

## SURAT PERMOHONAN DATA

Kepada Yang Terhormat :

Karyawan/ Karyawati  
**AMAZING INDONESIAN ALABASTER/AIA**

Ditempat

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini saya **Azka Ainnur Rizki**, mahasiswi Program Studi Manajemen pada Bidang Konsentrasi Operasional, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta guna menempuh menyelesaikan Tugas Akhir dengan judul: **PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA RANTAI PASOKAN MARMER (STUDI KASUS DI AMAZING INDONESIAN ALABASTER)**.

Saya memohon kesediaan Bapak/Ibu memberikan waktunya untuk mengisi angket terlampir sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. Kerahasiaan jawaban Bapak/Ibu sangat saya jaga dan informasi yang Bapak/Ibu berikan hanya untuk kepentingan penelitian ilmiah semata, jadi tidak akan memengaruhi reputasi dan/atau prestasi kerja Bapak/Ibu sebagai karyawan dalam bekerja.

Demikian surat ini saya sampaikan. Atas perhatian dan partisipasinya saya ucapkan terimakasih.

Yogyakarta, 24 Januari 2022

Hormat Saya

(Azka Ainnur Rizki)

<b>KUISONER NO</b>	
<b>NAMA BAGIAN</b>	

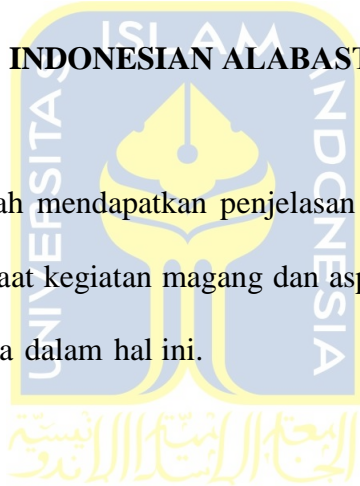
INFORMED CONSENT

*Pernyataan Persetujuan*

Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa saya bersedia menjadi responden dalam kegiatan magang yang berjudul:

**“PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA RANTAI PASOKAN MARMER (STUDI KASUS DI AMAZING INDONESIAN ALABASTER)”**

Dalam hal ini saya telah mendapatkan penjelasan yang cukup mengenai tujuan kegiatan magang, manfaat kegiatan magang dan aspek kerahasiaannya serta tidak ada paksaan kepada saya dalam hal ini.



Yang membuat pernyataan

Ttd

Nama terang : \_\_\_\_\_

Tanggal : \_\_\_\_\_

## DAFTAR PERTANYAAN

### Petunjuk Pengisian Identitas Responden

Isilah data diri Anda dengan memberi tanda melingkari salah satu pilihan Anda dari beberapa pilihan jawaban yang tersedia dengan sebenar-benarnya.

1. Usia Anda (tahun):

- a. Di bawah 30 tahun
- b. 31 - 40 tahun
- c. 41 - 50 tahun
- d. Diatas 50 tahun

2. Jenis kelamin Anda:

- a. Laki-laki
- b. Perempuan

3. Status:

- a. Menikah
- b. Belum Menikah

4. Pendidikan:

- a. SD/SMP
- b. SMA/SMK Sederajat
- c. Diploma
- d. Sarjana

5. Masa Kerja:

- a. Kurang dari 5 tahun
- b. 6 - 10 tahun
- c. 11 - 15 tahun
- d. Lebih dari 15 tahun



### Petunjuk Pengisian Kuesioner

Pilihlah jawaban dengan memberikan tanda *Cheklis* (√) pada salah satu jawaban yang paling sesuai dengan keadaan yang Anda alami. Maksud Singkatan:

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

### Kemampuan Inovasi

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Produk yang ditawarkan dari produk kamicukup bersaing.				
2	Kami aktif menawarkan ragam produk kami.				
3	Kerjasama berjalan baik di perusahaan kami.				
4	Kami cukup berhasil dalam program promosi kami.				
5	Kami aktif melakukan terobosan pasar.				

### Kinerja Rantai Pasokan

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Anda mau berpartisipasi dalam penjualan produk marmer.				
2	Saya setuju bahwa kualitas produk marmer sudah sesuai dengan harapan saya.				
3	Saya setuju bahwa produk marmer sangat populer.				
4	Saya setuju bahwa produk marmer dengan desain dan corak yang bagus dapat memenuhi kebutuhan anda.				
5	Kami aktif mengirimkan SDM ke tempat pelatihan keterampilan kerajinan.				
6	Kami selalu menggali pengetahuan terkait usaha kerajinan.				
7	Kami mampu melakukan manajemen penjualan produk secara lebih baik dibandingkan pesaing				

### Validitas dan Reliabilitas Kemampuan Inovasi



## Scale: ALL VARIABELS

**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.823	5

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	17.1	23.868	.493	.823
VAR00002	16.9	20.852	.656	.780
VAR00003	16.9	21.197	.625	.789
VAR00004	17.0	18.723	.676	.775
VAR00005	16.6	20.644	.662	.778

## Validitas dan Reliabilitas Kinerja Rantai Pasokan

**Scale: ALL VARIABLES****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	30	100.0

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

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.864	7

**Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	22.6	114.437	.843	.952
VAR00002	22.6	108.516	.802	.944
VAR00003	22.3	111.666	.894	.948
VAR00004	22.5	113.292	.764	.948
VAR00005	22.5	110.533	.880	.949
VAR00006	22.9	134.516	.594	.969
VAR00007	22.5	107.633	.776	.945

## Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters <sup>a, b</sup>	Mean	.000000
	Std. Deviation	3.7700129
Most Extreme Differences	Absolute	.07
	Positive	.05
	Negative	-.07
Kolmogorov-Smirnov Z		.66
Asymp. Sig. (2-tailed)		.44

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

## Uji Linearitas

### Kinerja Rantai Pasokan \* Kemampuan Inovasi

ANOVA Table

			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
kinerja rantai pasokan *kemampuan inovasi	Between Groups	(Combined) Linearity	710.849	9	30.90	2.379	.002
		Deviation from Linearity	288.807	7	288.80	22.227	.000
	Within Groups		422.048	8	19.18	1.476	.108
	Total		1013.465	40	12.99		
			1724.314	49			

## Uji Heteroskedastisitas

**Variabels Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variabels Entered	Variabels Removed	Method
1	Kemampuan inovasi <sup>a</sup>		Enter

- a. All requested variabels entered.  
 b. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.914	1.134		1.688	.094
1	Kemampuan inovasi	.001	.013	.008	.104	.917

- a. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan

## Regression

**Variabels Entered/Removed<sup>b</sup>**

Model	Variabels Entered	Variabels Removed	Method
1	kemampuan inovasi <sup>a</sup>		Enter

- a. All requested variabels entered.  
 b. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.409 <sup>a</sup>	.167	.159	3.789

- a. Predictors: (Constant), kemampuan inovasi

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	288.801	2	288.801	20.118	.000 <sup>a</sup>
	Residual	1435.511	47	14.355		
	Total	1724.311	49			

- a. Predictors: (Constant), kemampuan inovasi  
 b. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	27.027	2.341		11.545	.000
	Kemampuan inovasi	.250	.056	.40	4.485	.000

- a. Dependent Variabel: kinerja rantai pasokan

### Karakteristik Responden

resp	usia	jenis kelamin	status	pendidikan	masa kerja
1	1	2	2	2	2
2	3	1	1	1	1
3	2	1	2	2	2
4	1	1	2	2	1
5	2	1	1	1	2
6	3	2	1	2	1
7	1	1	1	2	1
8	2	1	1	1	2
9	2	1	2	2	2
10	2	2	1	2	1
11	1	1	2	2	1
12	2	1	1	2	2
13	1	1	1	2	1
14	2	2	1	2	2
15	2	1	1	1	1
16	1	1	1	1	1
17	2	1	1	2	1
18	3	1	2	2	1
19	2	1	1	1	1
20	2	1	1	2	1
21	1	1	2	2	1
22	2	1	2	2	1
23	2	1	1	1	1
24	3	2	2	2	2
25	2	1	2	2	1
26	1	1	1	1	1
27	2	1	2	2	1
28	2	1	1	1	2
29	1	1	2	2	1
30	2	1	1	1	1
31	2	1	2	2	1
32	2	1	1	1	1
33	1	1	2	2	1
34	2	1	1	1	1
35	2	1	1	2	1
36	3	2	2	2	2
37	2	1	1	2	1
38	2	1	2	1	1
39	3	1	1	1	1

keterangan:

usia

- 1 : < 30 tahun
- 2 : 31-40 tahun
- 3 : 41-50 tahun
- 4 : > 50 tahun

jenis kelamin

- 1 : laki-laki
- 2 : perempuan

status

- 1 : menikah
- 2 : belum menikah

pendidikan

- 1 : SD/SMP
- 2 : SMA/SMK Sederajat
- 3 : Diploma
- 4 : Sarjana

masa kerja

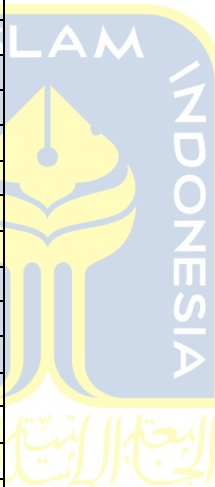
- 1 : < 5 tahun
- 2 : 6-10 tahun
- 3 : 11-15 tahun
- 4 : > 15 tahun

40	2	1	1	2	1
41	3	2	2	2	2
42	1	1	1	2	1
43	2	1	1	2	1
44	3	1	2	2	1
45	2	1	1	1	1
46	1	2	2	2	1
47	2	1	1	2	1
48	2	1	1	1	1
49	1	1	1	1	1
50	2	2	2	2	2



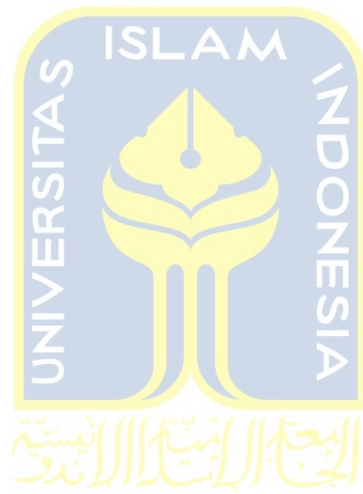
## Data Kemampuan Inovasi (X)

resp	1	2	3	4	5	jml
1	4	4	4	4	4	20
2	3	3	3	3	3	15
3	3	4	4	4	4	19
4	4	4	4	4	4	20
5	3	3	4	3	4	17
6	4	4	4	4	4	20
7	3	3	4	3	4	17
8	4	4	4	4	4	20
9	4	4	4	3	3	18
10	4	4	4	4	4	20
11	4	4	3	4	3	18
12	4	4	3	4	3	18
13	3	4	4	4	3	18
14	4	3	3	3	3	16
15	4	4	4	4	4	20
16	4	4	4	4	4	20
17	4	3	3	3	3	16
18	4	4	4	4	4	20
19	4	4	4	4	4	20
20	4	4	4	4	4	20
21	4	4	4	4	4	20
22	3	3	3	4	4	17
23	3	1	4	1	4	13
24	3	3	3	3	3	15
25	3	3	3	3	3	15
26	3	4	3	4	3	17
27	3	3	3	3	4	16
28	3	3	3	3	3	15
29	4	4	4	4	4	20
30	4	4	3	4	3	18
31	4	4	4	4	4	20
32	3	3	3	3	3	15
33	3	3	3	3	3	15
34	4	4	4	4	4	20
35	3	3	4	3	4	17
36	4	4	4	4	4	20
37	4	4	4	4	4	20
38	4	4	4	4	4	20
39	4	4	3	4	3	18
40	3	4	3	4	3	17
41	3	3	3	3	3	15
42	3	4	4	4	4	19
43	4	4	4	4	4	20
44	4	4	4	4	4	20
45	3	3	4	3	4	17
46	3	3	3	3	3	15





47	4	4	4	4	4	20
48	1	4	4	4	4	17
49	4	4	4	4	4	20
50	3	4	4	4	4	19



## Data Kinerja Rantai Pasokan (Y)

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

45	4	4	4	4	3	3	4	26
46	4	4	4	4	3	4	4	27
47	3	3	3	4	3	3	4	23
48	4	4	4	4	3	3	3	25
49	4	4	4	4	3	3	4	26
50	4	4	4	4	3	4	3	26



## Data Uji Validitas Kemampuan Inovasi

resp	1	2	3	4	5
1	4	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4
3	4	4	4	4	4
4	2	2	4	4	4
5	4	4	4	3	3
6	4	4	4	4	4
7	2	2	4	3	3
8	4	4	4	4	4
9	4	4	4	4	4
10	2	3	3	3	3
11	4	4	4	4	4
12	2	2	2	4	4
13	3	3	4	4	4
14	4	4	1	3	3
15	2	2	3	4	3
16	4	4	2	4	4
17	4	4	3	4	3
18	4	4	4	4	4
19	4	4	3	3	4
20	2	2	3	3	4
21	4	4	4	3	4
22	2	4	4	3	4
23	3	4	4	4	4
24	4	4	3	4	4
25	4	4	3	3	4
26	3	4	4	4	4
27	4	4	4	4	4
28	4	4	4	3	4
29	4	4	3	4	4
30	4	4	4	3	4

## Data Uji Validitas Kinerja Rantai Pasokan

resp	1	2	3	4	5	6	7
1	4	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	4	4	4	4
3	1	2	2	2	4	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4
6	2	2	2	3	3	3	3
7	4	4	4	4	4	4	4
8	4	2	2	2	2	2	4
9	4	4	3	3	4	4	4
10	4	4	4	4	1	1	3
11	3	2	2	2	3	3	4
12	4	4	4	4	2	2	3
13	4	4	4	4	3	3	4
14	4	4	4	4	4	4	4
15	4	4	4	4	3	3	3
16	3	2	2	2	3	3	3
17	4	4	4	4	4	4	4
18	4	4	2	4	4	4	3
19	4	4	3	4	4	4	3
20	4	4	4	4	3	2	2
21	4	4	4	4	3	1	2
22	4	4	3	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4
24	4	4	4	4	4	4	4
25	4	4	4	4	3	4	2
26	4	4	4	4	4	4	4
27	4	4	4	4	4	4	4
28	4	4	4	4	4	4	4
29	4	4	4	4	4	4	3
30	4	1	3	4	3	3	3

**Dokumentasi Foto**



Proses Pemoangan Batu Marmer Menggunakan Mesin Potong Gerinda



Proses Pengolahan Bentuk Batu Marmer



Proses Penghalusan Batu Marmer Menggunakan Mesin Ampas



Proses Penyambungan Batu Marmer Menjadi Produk Hiasan





Proses Penghalusan Batu Marmer Menggunakan Amplas



Proses Finishing Produk Hiasan Batu Marmer



**BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR**

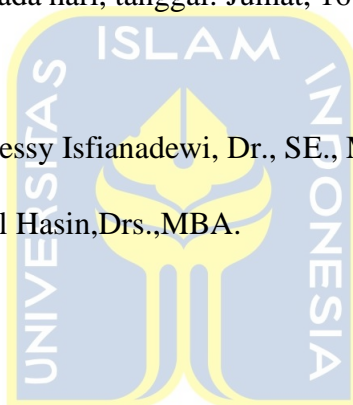
TUGAS AKHIR BERJUDUL

**PENGARUH KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA RANTAI PASOKAN MARMER(  
STUDI KASUS DI AMAZING INDONESIAN ALABASTER)**Disusun Oleh : **AZKA AINNUR RIZKI**Nomor Mahasiswa : **16311193**Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari, tanggal: Jumat, 16 Juni 2023

Penguji/ Pembimbing TA : Dessy Isfianadewi, Dr., SE., MM.

Penguji : Al Hasin, Drs., MBA.



Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika  
Universitas Islam Indonesia

Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.