

FAKTOR-FAKTOR PENENTU DAN MANFAAT DARI INTEGRASI RANTAI PASOK PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH

Ratna Darasih, Dorina Widowati, Nabila Maharani

Universitas Trisakti Jakarta, Indonesia

Email: , ratna.darasih@trisakti.ac.id, dorina.widowati@trisakti.ac.id,
nabilamaharani@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the determinants and benefits of Supply Chain Integration. By using the SEM method. The number of data samples taken is 201 SME owners in Jakarta, West Java and Banten using Google forms. The results of his research there is a positive influence of Supply Chain Management Practices on Supply Chain Service Capability, There is a positive influence of Supply Chain Management Practices on Supply Chain Integration, There is a positive influence of Supply Chain Integration on Supply Chain Service Capability, There is a positive influence of Supply Chain Management Practices on Service Capability Supply Chain through Supply Chain Integration.

Keywords : Service Capability, Small and Medium Enterprises, Supply Chain Practices, Supply Chain Integration

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisa faktor-faktor penentu dan manfaat dari Integrasi Rantai Pasok. Dengan menggunakan metoda SEM. Jumlah sampel data yang diambil 201 pemilik UKM di Jakarta, Jawa Barat dan Banten dengan menggunakan Google form. Hasil penelitiannya terdapat pengaruh positif Praktek Manajemen Rantai Pasok terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok, Terdapat pengaruh positif Praktek Manajemen Rantai Pasok terhadap Integrasi Rantai Pasok, Terdapat pengaruh positif Integrasi Rantai Pasok terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok, Terdapat pengaruh positif pengaruh Praktek Manajemen Rantai Pasok terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok melalui Integrasi Rantai Pasok.

Kata Kunci : Integrasi Rantai Pasok, Kemampuan Pelayanan, Praktek Rantai Pasok, Usaha kecil dan Menengah

PENDAHULUAN

Meningkatnya aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan, adanya persaingan yang semakin ketat dan dengan alasan supaya fokus pada produk utama, mendorong perusahaan membutuhkan keberadaan pihak pemasok. Pihak pemasok yang bersedia memenuhi kebutuhan perusahaan, dapat mengurangi beban pekerjaan ataupun tugas dari perusahaan tersebut khususnya bagian pembelian. Rantai pasok akan mendukung strategi Manajemen Operasi dengan berkolaborasi sehingga kegiatan yang dilakukan lebih focus pada kegiatan-kegiatan utama dan biaya untuk pembelian ataupun untuk pemasokan menurun. Dalam hal ini tercapai secara efektif dan efisien. Pada era globalisasi dan perdagangan bebas ini, kegiatan ekonomi berjalan secara lebih luas. Jenis produk yang ditawarkan sangat beragam, cara pengiriman lebih bervariasi sehingga waktu pengiriman dapat lebih cepat, lokasi antara pihak yang memerlukan dan pihak pengirim tidak menjadi kendala besar dan lain sebagainya. Sehingga banyak perusahaan yang merasa lebih efektif dan lebih efisien dengan menggunakan jasa pihak pemasok untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Sehingga pihak perusahaan merasa perlu adanya penerapan atau Praktek Rantai Pasok. Kondisi seperti ini merupakan peluang bagi pelaku bisnis untuk menyediakan atau mengadakan komoditi yang diperlukan oleh perusahaan.

Dengan adanya penerapan manajemen rantai pasok pada sebuah perusahaan, dimana semua bahan baku, kelengkapan lain dan peralatan tersedia dengan baik. Proses produksi akan berjalan lancar baik secara kuantitas maupun kualitasnya. Berbagai keuntungan yang dapat diraih perusahaan manakala proses produksi berjalan baik,

diantaranya adalah jumlah produksi sesuai dengan jumlah permintaan konsumen, kualitas produk menjadi baik sesuai bahkan melebihi harapan konsumen, dapat mengantisipasi hal-hal yang terjadi tidak sesuai rencana, dan lain sebagainya. Hal ini tentunya akan membantu perusahaan dalam merespon permintaan konsumen. Konsumen yang terpenuhi permintaannya, akan timbul kepuasan. Secara lebih rinci, banyak manfaat yang dapat diraih perusahaan manakala proses produksi berjalan lancar. Hasil produksi yang senantiasa memuaskan konsumen, menjadikan perusahaan mendapat kepercayaan atau kehandalan produk. Adanya kerja sama yang baik dengan pihak pemasok, menjadikan perusahaan lebih mudah merespon permintaan konsumen yang beragam baik dari kuantitas maupun kualitasnya. Hal ini menjadikan perusahaan menjadi fleksibel, yang dapat mengakibatkan biaya lebih efisien dan tentunya menjadikan Nilai tambah tersendiri bagi perusahaan. Secara umum memiliki Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok.

Menggunakan jasa pihak ketiga tentunya membutuhkan persamaan persepsi sehingga tujuan bersama dapat tercapai. Pihak pemasok mencari keuntungan melalui pengadaan barang/jasa dan pihak perusahaan membutuhkan barang/jasa tersebut untuk keperluan operasinya. Melibatkan banyak kegiatan, banyak jenis komoditi, waktu pengiriman dan kebutuhan yang sangat bervariasi tentunya harus dikelola dengan hati-hati dan sungguh-sungguh. Agar semua tercapai sesuai harapan tentunya masing-masing pihak harus memahami hak dan tanggung jawabnya. Tujuan masing-masing pihak tentunya harus menguntungkan semua pihak sehingga kerjasama ini akan terasa manfaatnya. Kondisi ini membutuhkan adanya integrasi dari semua pihak yang terlibat dalam kegiatan Rantai Pasokan.

Pemahaman dan kesadaran mengenai pentingnya Integrasi Rantai Pasokan sangat penting, hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan (Yang, 2016) : "Reference for manager to achieve better ISCI (Information and performance, help managers to develop more effective collaborative relationship and thus minimize the chance of ISCI failure)." Penerapan Integrasi Rantai Pasokan pada sebuah perusahaan tentunya tidak serta merta berdiri sendiri. Pengkajian mengenai faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan untuk menerapkan kerjasama ini, faktor apa saja yang akan berkaitan langsung dengan adanya penerapan Rantai Pasokan tersebut, tentunya perlu dianalisa. Benefit-benefit yang dapat diraih setelah penerapan Integrasi Rantai Pasokan, akan menjadi kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen atau pelanggannya. Seluruh faktor atau aspek ini tentunya akan menjadi satu kajian yang bermanfaat untuk berbagai pihak.

Penelitian ini terinspirasi dari penelitian sebelumnya, dimana penelitian yang dilakukan oleh (Kaliani Sundram et al., 2016) mengambil Praktek Manajemen Rantai Pasokan sebagai variable bebas dan Integrasi Rantai Pasokan sebagai variable tidak bebas. Sementara (Yang, 2016) mengambil Integrasi Rantai Pasokan sebagai variable bebas dan Kemampuan Pelayanan sebagai variable tidak bebas. Dari beberapa artikel utama dan pendukung, penelitian ini berusaha untuk mengamati variable-variabel Praktek Manajemen Rantai Pasokan, Integrasi Rantai Pasokan dan Kemampuan Pelayanan. Dari pemaparan tersebut, maka Dari pemaparan tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Anteseden dan Konsekuensi dari Integrasi Rantai Pasok pada Usaha Kecil dan Menengah."

METODE PENELITIAN

Rancangan penelitian ini adalah Penelitian pengujian hipotesis dengan menggunakan metode survey. Penelitian pengujian hipotesis (hypothesis testing) atau disebut analytical and predictive. Responden penelitian ini adalah para pelaku Usaha Kecil

dan Menengah baik berposisi sebagai pemilik (owner) ataupun pengelola dengan sebaran di DKI dan propinsi di sekitarnya. Kuesioner akan disebar dengan fasilitas Google Form. Jumlah sampel akan ditentukan dengan mengikuti aturan (Hair et al., 2010) yang mensyaratkan bahwa jumlah sampel ideal. Jumlah indikator adalah 28 item, sehingga jumlah sampel ideal adalah paling sedikit (minimal) : $27 \times 5 = 135$ responden. Adapun pengambilan sampelnya adalah Non Probability Sampling dengan Teknik Purposive Sampling. Penelitian ini menggunakan metoda Structural Equation Modelling (SEM) yang merupakan bagian dari model Statistik yang berguna untuk menjelaskan hubungan antara satu variable dan variable lainnya (Hair et al., 2010). Analisis ini dilakukan dengan menggunakan alat bantu software melalui SPSS dan AMOS.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dari jawaban responden melalui Google form, berikut adalah karakteristik 201 orang responden berdasarkan jenis kelamin, berdasarkan hasil dari penyebaran kuesioner, data yang telah diterima dari responden para pemilik atau pelaksana UKM berjenis kelamin Laki-laki yaitu sebanyak 72 orang, dengan presentase 35,8 %. Sedangkan pemilik atau pelaksana UKM berjenis kelamin Wanita terbanyak yaitu sebanyak 129 orang, dengan presentase 64,2 %. Dapat dilihat bahwa dalam hal ini pemilik atau pelaksana UKM lebih didominasi oleh kaum Wanita. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik atau pelaksana UKM jumlah terbanyak adalah wanita karena di era keterbukaan ini kesetaraan gender di Indonesia cukup berkembang pesat. Wanita berbisnis, dapat diterima oleh masyarakat umum, bahkan karir menjadi wanita pengusaha menjadi cita-cita banyak wanita, ibu rumah tangga sekalipun. Alasan lain, di era komputer ini, menjalankan bisnis dapat dilakukan tanpa meninggalkan fitrah wanita dalam mengurus rumah tangga.

Berdasarkan hasil dari penyebaran kuesioner untuk data umur. Data menunjukkan bahwa pemilik atau pelaku UKM terbanyak memiliki umur kurang dari 25 tahun yang berjumlah 111 orang dengan presentase 55,2 %, kemudian usia 26 – 35 tahun yang berjumlah 44 orang dengan presentase 21,9 %, berlanjut usia 36 – 40 tahun yang berjumlah 24 orang dengan presentase 11,9 %, selanjutnya usia 41 - 45 tahun yang berjumlah 10 orang dengan presentase 5,0 % dan yang terakhir > 45 tahun yang berjumlah 12 orang dengan presentase 6%. Dari data tersebut terlihat bahwa usia muda merupakan usia kebanyakan orang melakukan UKM. Dari data tersebut, terlihat pula bahwa semakin bertambah usia, jumlah ataupun persentasenya semakin berkurang. Hal ini dapat diartikan bahwa angkatan muda banyak yang tertarik untuk menjadi pengusaha. Dengan berbagai alasan (peluang kerja semakin sulit, ingin menjadi boss untuk dirinya sendiri, mudahnya UKM dibentuk, dan lain-lain), angkatan muda ini memilih menjadi pengusaha, sehingga pemilik atau pelaku UKM banyak dari kalangan muda.

Berdasarkan dari data pendidikan. Data jumlah pemilik atau pelaku UKM berpendidikan terakhir mayoritas SMA dengan jumlah 92 orang dengan presentase sebesar 45,8 %, diikuti oleh S1 sebesar 78 orang dengan presentase 38,8%, kemudian D3 dengan jumlah 25 orang dengan presentase 12,4 % dan yang terakhir S2/S3 sebesar 6 orang dengan presentase 3,0%. Dari pendidikan terakhir terbanyak yaitu SMA. Hal ini dikarenakan karena mereka yang berniat menerjuni dunia usaha, lulus SMA langsung memulai bisnis yang diinginkannya. Walaupun mereka melanjutkan pendidikannya, umumnya memilih jenjang pendidikan Sarjana. Hal ini dimungkinkan karena wawasan masyarakat Indonesia yang lebih familiar dengan tingkat pendidikan sarjana dibanding level Diploma (D1 ataupun D3). Data diatas cukup menarik dengan data responden berpendidikan S2/S3 mencapai 6 orang. Hal ini cukup menunjukkan bahwa menjadi seorang pengusaha tetap menarik untuk mereka yang berpendidikan tinggi sekalipun.

Berdasarkan karakteristik jenis usaha, jumlah responden terbanyak bisnis/usaha bidang makanan atau minuman yang berjumlah 89 orang dengan presentase 44,3 % , disusul dengan bidang fashion mencapai 45 orang dengan presentase 22,4 % dan yang terakhir bidang lainnya mencapai 28 orang dengan prosentase 13,9 % . Data tersebut sangat mencerminkan bidang usaha yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Di masa pandemik sekarang ini, kebutuhan utama pelanggan adalah makanan/minuman termasuk didalamnya adalah penjualan obat-obatan, produk herbal dan lain-lain. Kemudian disusul oleh bisnis fashion, dimana fashion ini masih tetap menjadi bidang yang feasible untuk UKM. Berikutnya adalah bidang usaha lainnya, diantaranya adalah bengkel, apotik, tambal ban, petshop, foto copy dan lain-lain. Secara umum, jenis usaha ini adalah bergerak pada bidang komoditi keperluan/kebutuhan sehari-hari konsumen. Kebutuhan sehari-hari tersebut merupakan kebutuhan yang penting, terlebih dimasa pandemik seperti ini.

Pengujian dilakukan dengan menggunakan analisis Structural Equation Model (SEM). Berikut ini adalah hasil pengujian hipotesis:

Tabel 1. Hasil Uji Hipotesis

Hipotesis	Estimate (β)	p-value	Keputusan
H1	0,227	0,019	H1 diterima
H2	0,715	0,000	H2 diterima
H3	0,641	0,000	H3 diterima
H4	0,696	0,000	H4 diterima

Sumber: Hasil olah data (AMOS)

Berdasarkan tabel 1, hipotesis satu menunjukkan nilai p-value adalah sebesar 0,000 , yang berarti lebih kecil dari 0,05 dan nilai estimate bernilai positif, yaitu sebesar 0,227. Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil uji hipotesis tersebut adalah bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dan secara statistik dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh dari variabel bebas, dalam hal ini adalah Praktek Manajemen Rantai Pasok terhadap variabel terikat, dalam hal ini adalah Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok. Praktek manajemen rantai pasok memberikan manfaat bagi perusahaan (UKM). UKM tersebut dapat memahami dan memenuhi permintaan konsumen yang bervariasi. Variasi tersebut dalam hal jenis produk, pengiriman, pergudangan bahkan permodalan. Hal ini tentu saja akan memuaskan konsumen karena konsumen merasa bahwa perusahaan menghasilkan produk dan memberikan pelayanan dengan handal(reliable), efisien (efficien) , fleksibel (flexible) dan memiliki nilai tambah (value added).

Hipotesis kedua menunjukkan nilai p-value 0,000 lebih kecil dari 0,05 dan nilai estimate bernilai positif sebesar 0,715. Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil uji hipotesis tersebut bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dan secara statistik dengan tingkat kepercayaan 95% terdapat pengaruh positif Praktek Manajemen Rantai Pasok terhadap Integrasi Rantai IPasok. Praktek manajemen rantai pasok memberikan manfaat bagi perusahaan (UKM). UKM tersebut dapat melakukan kontak dengan anggota rantai pasok, menciptakan komunikasi dan sistem informasi yang sesuai. Lebih jauh lagi UKM mampu memperluas rantai pasok melalui pelanggan maupun pemasok dan dapat mennggerakkan pelanggan untuk bersedia berpartisipasi dalam kegiatan pemasaran (marketing).

Hipotesis ketiga menunjukkan nilai p-value 0,000 lebih kecil dari 0,05 dan nilai estimate bernilai positif sebesar 0,641. Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil uji hipotesis tersebut bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dan secara statistik dengan tingkat kepercayaan 95% terdapat pengaruh positif Integrasi Rantai Pasok terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok. Hal ini menjelaskan bahwa UKM sudah melakukan integrasi rantai pasoknya dengan baik seperti kontak, komunikasi dan sistem yang sesuai dengan para pemasoknya sehingga meningkatkan Service Flexibility (Fleksibilitas pelayanan) UKM dalam menawarkan jasa pengiriman bervariasi, memenuhi permintaan konsumen, respon yang baik dan mudah menyesuaikan dengan perubahan pasar.

Hipotesis keempat menunjukkan nilai p-value 0,000 lebih kecil dari 0,05 dan nilai estimate bernilai positif sebesar 0,696. Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil uji hipotesis tersebut bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima dan secara statistik dengan tingkat kepercayaan 95% terdapat pengaruh positif Praktek Manajemen Rantai Pasok terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok melalui Integrasi Rantai Pasok. Dengan informasi yang tepat, lengkap dan handal, sangat mendukung terciptanya praktek manajemen rantai pasok yang lancar dan baik. Hal ini tentu saja akan berpengaruh pada kemampuan pelayanan rantai pasok dari perusahaan itu sendiri dan akan semakin terasa pengaruhnya manakala disertai dengan penerapan integrasi rantai pasok. Salah satu ukuran dari Integrasi rantai pasok adalah menciptakan komunikasi dan sistem informasi yang sesuai. Dengan terciptanya komunikasi dan sistem informasi yang sesuai, menunjang terciptanya informasi yang tepat, lengkap dan handal. Hal ini tentunya akan membantu perusahaan untuk melakukan kegiatan operasi yang sesuai dengan harapan konsumen karena adanya informasi yang benar dan lengkap tentang konsumen dan didukung oleh adanya integrasi rantai pasok.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan yaitu, praktek Manajemen Rantai telah diterapkan dan dapat memberikan pengaruh terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok. Maka Praktek Manajemen Rantai Pasok pada UKM dapat meningkatkan Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok. Praktek Manajemen Rantai telah diterapkan dan dapat memberikan pengaruh terhadap Integrasi Rantai Pasok. Maka Praktek Manajemen Rantai Pasok pada UKM dapat meningkatkan Integrasi Rantai Pasok.

Integrasi Rantai telah diterapkan dan dapat memberikan pengaruh terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok. Maka Praktek Manajemen Rantai Pasok pada UKM dapat meningkatkan Integrasi Rantai Pasok. Praktek Manajemen Rantai telah diterapkan dan dapat memberikan pengaruh terhadap Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok. Pengaruhnya semakin besar manakala disertai dengan penerapan Integrasi Rantai Pasok. Maka Praktek Manajemen Rantai Pasok pada UKM dapat meningkatkan Kemampuan Pelayanan Rantai Pasok melalui Integrasi Rantai Pasok.

DAFTAR PUSTAKA

- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis*. Vectors, 816.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (n.d.). *Operations management : sustainability and supply chain management*.
- Kaliani Sundram, V. P., Chandran, V. G. R., & Awais Bhatti, M. (2016). Supply chain practices and performance: the indirect effects of supply chain integration. *Benchmarking*, 23(6), 1445–1471.
- Shandu Ahmad. (2013). *Steel supply chain management by simulation modelling*.

Volume 11, Nomor 5, November,2022

Benchmarking. *Benchmarking International*, 20, 45–61.

Yang, C. S. (2016). The antecedents and consequences of supply chain service capabilities in the context of container shipping. *International Journal of Logistics Management*, 27(2), 236–262. <https://doi.org/10.1108/IJLM-09-2014-0151>