

## BAB V

### PENUTUP

Pada bab ini penulis akan melakukan pengambilan kesimpulan dari penelitian pengaruh *supply chain management* terhadap keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan pada perusahaan di kota Bogor dan Yogyakarta. Penulis juga akan memberikan saran untuk peneliti selanjutnya sehingga penelitian selanjutnya menjadi lebih baik.

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, maka kesimpulan yang dapat dibuat adalah sebagai berikut :

1. *Supply chain management*

Perusahaan yang menerapkan sistem *supply chain management* memiliki keunggulan bersaing dengan perusahaan yang tidak menerapkan sistem *supply chain management*. Hal ini dikarenakan perusahaan yang telah menerapkan *supply chain management* pemasok yang dapat membantu perusahaan memenuhi kebutuhan bahan baku. Perusahaan senantiasa dapat memantau keinginan konsumen sehingga dapat merespon keinginan konsumen untuk mendapatkan pangsa pasar lebih cepat dibandingkan pesaing. Pemasok dapat membantu menginformasikan isu-isu yang dapat mempengaruhi kegiatan perusahaan pada masa mendatang.

2. Keunggulan Bersaing

Keunggulan perusahaan dapat dicapai dengan cara memberikan harga yang lebih bersaing, menawarkan produk yang lebih berkualitas, memberikan waktu pengiriman yang lebih cepat dibandingkan dengan pesaing, menyediakan produk sesuai dengan keinginan konsumen hal tersebut dapat dicapai perusahaan ketika perusahaan memiliki sistem *supply chain management*

### 3. Kinerja Perusahaan

Hasil nyata bahwa kinerja perusahaan meningkat adalah perusahaan mampu mencapai tingkat pengembalian yang telah ditetapkan, perusahaan juga mampu mencapai tingkat penjualan yang telah ditetapkan. Kinerja perusahaan yang baik akan meningkatkan profit perusahaan, untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memiliki keunggulan bersaing yang dapat terjadi apabila perusahaan menerapkan sistem *supply chain management*

Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan perusahaan yang menerapkan *supply chain management* di dalam perusahaan akan memiliki kinerja yang lebih baik hal tersebut dapat terlihat dari kinerja operasional dan kinerja keuangan yang lebih baik. Penerapan *supply chain management* yang efektif di perusahaan yang berada di kota Bogor dan Yogyakarta akan memberikan keunggulan bersaing pada perusahaan dibandingkan dengan pesaing. Keunggulan bersaing perusahaan yang meningkat akan mampu meningkatkan kinerja perusahaan.

#### 5.2. Saran

Saran untuk perusahaan yang diteliti untuk tetap dapat menggunakan sistem *supply chain management* guna mendapatkan keunggulan bersaing perusahaan serta dapat meningkatkan kinerja perusahaan serta dapat mengintegrasikan seluruh proses kegiatan didalam perusahaan. Perusahaan yang memiliki hubungan yang baik dengan pemasok akan mendapatkan keunggulan yang lebih baik, perusahaan dan pemasok akan sama-sama memberikan informasi terkait masalah bahan baku, iklim persaingan, dan keinginan konsumen, dengan begitu perusahaan akan memiliki keunggulan bersaing yang membuat perusahaan memiliki nilai yang lebih dimata konsumen. Konsumen yang semakin loyal akan membuat kinerja perusahaan akan meningkat pula. Saran untuk peneliti selanjutnya penelitian dapat memperluas penelitian dengan melakukan penelitian pada industri jasa.

### 5.3. Keterbatasan Penelitian

Pada perusahaan yang diteliti penulis terdapat perbedaan pandangan pada perusahaan yang bergerak dalam produksi farmasi sehingga dapat menyebabkan adanya bias. Adanya beberapa indikator dalam konstruk *supply chain management* yang belum diteliti oleh penulis.



## DAFTAR PUSTAKA

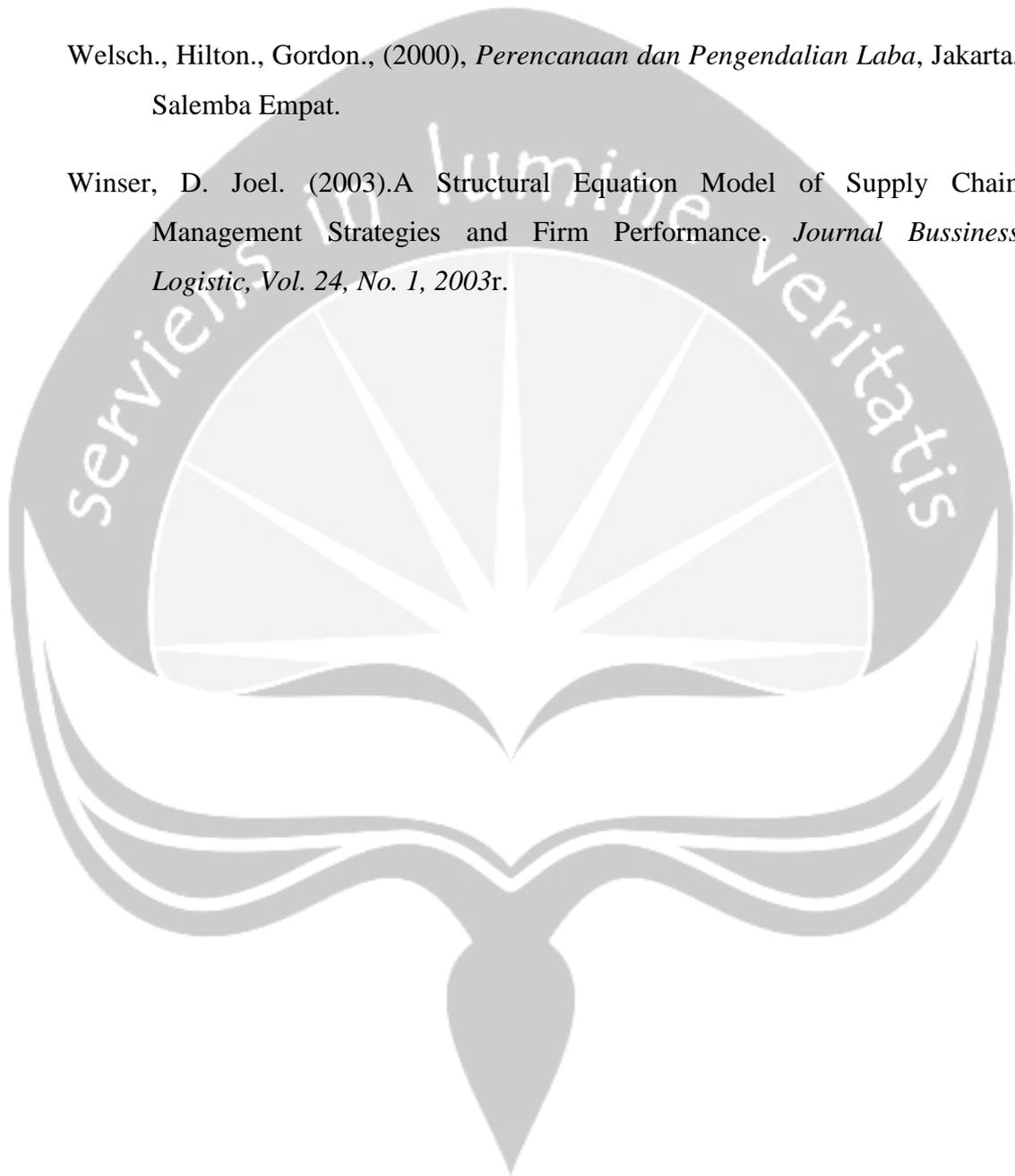
- Ariani, Desi. (2013). Jurnal Studi Manajemen dan Organisasi: Analisis Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Perusahaan.
- Chopra, Sunil dan Peter Meindl. (2004). Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operations. Third Edition. Prentice Hall Inc., Upper Saddle River, New Jersey
- Ghozali, Imam. (2015). *Partial Least Squares: Konsep, Teknik dan Aplikasi menggunakan Program SmartPLS 3.0*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2006). *Aplikasi Structural Equation Modeling*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Haming, Murdifin. Nurnajamuddin, Mahfud. (2017). Manajemen Produk Modern: Operasi Manufaktur dan Jasa. Edisi Ketiga, Jakarta, PT Bumi Aksara.
- Heizer, J. Barry, Render. (2004). *Manajemen Operasi*. Edisi Tujuh. Jakarta: Salemba Empat.
- Heizer, J. Barry, Render. (2008). *Manajemen Operasi*. Edisi Sembilan. Salemba Empat, Jakarta
- Jogiyanto. (2007). *Model Kesuksesan Teknologi Informasi*. Yogyakarta: ANDI OFFSET.
- Kotler, Philip. (2001). *Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Jakarta, Salemba Empat.
- Krajewski, lee j et.all.(2016). Operation management: Processes and Supply Chains. Eleventh Edition. Pearson Education., saffron House,6-10 Kirby Street, London.

- Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T.S. & Subba Rao, S. (2006). "The Impact of Supply Chain Management Practise on Competitive Advantage and Organizational Performance," *Omega*, 34(1). 107 – 124.
- Margono. (2004). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Moeleong. (2005). *Metode Penelitian*. Bandung: Remaja Rosda karya.
- Mulyadi., (2001), *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Porter, Michael E., (1993). *Keunggulan Bersaing – Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Erlangga, Jakarta.
- Pujawan, I Nyoman, (2005). *Supply Chain Management*. PT. Guna Widya, Surabaya.
- Russel, Roberta s ; Taylor Bernard (2003) "Operation Management". Fourth Edition.
- Sekaran, Uma. (2011). *Metode Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta : Salemba Empat.
- Shin H., Collier A. D., Wilson D. D. (2000). *Supply management orientation and supplier/buyer performance*. *Journal of Operations Management*, 18, 317-333.
- Siagian, P. Sondang. (2005). *Fungsi-fungsi Manajemen*. Jakarta. Penerbit Bumi Aksara.
- Srimindarti, Ceacilia. (2004). *Balanced Scorecard Sebagai Alternatif untuk Mengukur Kinerja*. *Fokus Ekonomi*. Vol. 3, No. 1, April.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Syamsuddin & Damayanti. (2011). *Metode Penelitian Bahasa*. Bandung; Remaja Rosdakarya.

Tan KC, Kannan VR, Handfield RB.(1998). *Supply chain management: supplier performance and firm performance*.*International Journal of Purchasing and Materials Management*, 34(3):2–9.

Welsch., Hilton., Gordon., (2000), *Perencanaan dan Pengendalian Laba*, Jakarta, Salemba Empat.

Wanser, D. Joel. (2003).A Structural Equation Model of Supply Chain Management Strategies and Firm Performance. *Journal Bussiness Logistic*, Vol. 24, No. 1, 2003r.



## LAMPIRAN 1

### KUESIONER

#### KUESIONER PENELITIAN

Analisis Pengaruh *Supply Chain Management* Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan di Kota Bogor dan Yogyakarta

##### Identitas responden

1. Nama :
2. Usia :
3. Pendidikan terakhir :
4. Jeniskelamin : ( Lingkarisalahsatu a/b )
  - a. Pria
  - b. Wanita
5. Lama bekerja :
6. Jabatan :

##### Petunjuk pengisian:

1. Mohon kuesioner ini diisi secara lengkap dari seluruh pernyataan yang telah disediakan
2. Berilah tanda (  $\checkmark$  ) pada kolom jawaban yang tersedia
3. Terdapat 5 (lima) alternatif pengisian jawaban, yaitu:  
SS = Sangat Setuju  
S = Setuju  
N = Antara Setuju dan Tidak (Netral)  
TS = Tidak Setuju  
STS = Sangat Tidak Setuju
4. Setiap pernyataan hanya membutuhkan satu jawaban.
5. Mohon memberikan jawaban yang sebenarnya.

6. Setelah melakukan pengisian, mohon Bapak/Ibu/Sauara/Saudari mengembalikan kepada yang menyerahkan kuesioner.

**Petunjuk :** Kuesioner ini berisi sejumlah pernyataan. Silahkan anda menunjukkan seberapa besar tingkat pilihan anda dengan memberikan tanda X pada jawaban yang dipilih.

No	Pernyataan	Penilaian				
		STS	TS	N	S	SS
		1	2	3	4	5
	<b><i>Strategic Supplier Partnership</i></b>					
1	Perusahaan kami menawarkan senantiasa mengutamakan kualitas sebagai kriteria utama dalam memilih pemasok					
2	Perusahaan kami senantiasa menyelesaikan masalah bersama-sama dengan pemasok					
3	Perusahaan kami kami membantu (memberi masukan) kepada pemasok dalam meningkatkan kualitas produk					
4	Perusahaan kami memiliki program perbaikan terus-menerus (continuous improvement) yang melibatkan pemasok					
5	Perusahaan kami menyertakan pemasok utama kami dalam kegiatan perencanaan dan penetapan tujuan kami					
6	Perusahaan kami secara aktif melibatkan pemasok utama kami dalam proses pengembangan produk baru					
	<b><i>Customer Relationship</i></b>					

7	Perusahaan kami senantiasa berinteraksi dengan pelanggan untuk menetapkan standar (standar pengiriman, standar dalam merespon pelanggan)					
8	Perusahaan kami senantiasa mengukur dan mengevaluasi kepuasan pelanggan					
9	Perusahaan kami senantiasa menyelesaikan masalah bersama-sama dengan pemasok					
10	Perusahaan kami senantiasa mencari tahu apa keinginan pasar dimasa depan (future expectation)					
11	Perusahaan kami senantiasa memfasilitasi pelanggan yang membutuhkan bantuan / mengadakan komplain					
	<b>Information Sharing</b>					
12	Mitra usaha senantiasa menginformasikan isu-isu yang dapat mempengaruhi bisnis kami					
13	Perusahaan kami senantiasa melakukan pertukaran informasi dengan mitra usaha dalam membuat perencanaan bisnis					
14	Perusahaan kami senantiasa bekerjasama dengan mitra usaha dalam menginformasikan keadaan/perubahan yang mungkin akan mempengaruhi bisnis keduanya					
	<b>Harga</b>					
15	Perusahaan kami senantiasa menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan pesaing					
16	Perusahaan kami senantiasa menawarkan harga yang sama rendahnya atau bahkan lebih rendah dibandingkan dengan pesaing.					

	<b>Kualitas</b>					
17	Perusahaan kami senantiasa menawarkan produk yang berkualitas tinggi dibandingkan dengan pesaing.					
	<b><i>Delivery Dependability</i></b>					
18	Perusahaan kami senantiasa melakukan pengiriman barang kepada konsumen tepat waktu dibandingkan dengan pesaing					
19	Perusahaan kami senantiasa melakukan pengiriman barang kepada konsumen sesuai dengan jumlah dan pesanan dibandingkan dengan pesaing.					
	<b>Inovasi Produk</b>					
20	Perusahaan kami senantiasa menyediakan produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan dibandingkan dengan pesaing.					
21	Perusahaan kami senantiasa melakukan inovasi produk seiring dengan perubahan kebutuhan pelanggan dibandingkan dengan pesaing.					
22	Perusahaan kami senantiasa menyediakan produk-produk dengan keunggulan (fitur) baru dibandingkan dengan pesaing.					
	<b><i>Time to Market</i></b>					
23	Perusahaan kami merupakan pioner dalam memperkenalkan produk kepada pelanggan dibandingkan dengan pesaing.					
24	Perusahaan kami bergerak cepat dalam mengembangkan produk baru dibanding dengan pesaing.					
	<b>Kinerja Keuangan</b>					

25	Perusahaan kami mampu mencapai tingkat pengembalian terhadap penjualan ( <i>return on sales</i> ) yang telah ditargetkan.					
26	Perusahaan kami mampu mencapai keuntungan ( <i>profit</i> ) yang telah ditargetkan.					
27	Perusahaan kami mampu mencapai tingkat pertumbuhan penjualan yang telah ditargetkan					
28	Perusahaan kami mampu mencapai tingkat produktivitas yang telah ditargetkan.					
29	Perusahaan kami mampu mencapai biaya produksi yang telah ditargetkan atau bahkan lebih rendah.					
	<b>Kinerja Operasional</b>					
30	Perusahaan kami mampu mencapai pangsa pasar ( <i>market share</i> ) yang telah ditargetkan					
31	Perusahaan kami senantiasa memperkenalkan produk baru di saat yang tepat					
32	Perusahaan kami mampu menawarkan produk/jasa yang sesuai dengan persepsi pelanggan					
33	Perusahaan kami mampu mencakup seluruh lingkup pangsa pasar yang ditargetkan dengan menggunakan sumber daya yang minimum					
34	Perusahaan kami mampu memenuhi kebutuhan pelanggan.					

## LAMPIRAN 2

### HASIL RESPON KUESIONER

1. Tabel tanggapan responden

a. Tabulasi hasil tanggapan responden terhadap konstruk *supply chain management*

X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14
5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	4	5
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4
4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5
3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3
4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4
2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	2	4	4	2	3	4	2	2	4	2	4	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	3	3	3	5	5	5	5	3	4	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4
5	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	5	4
4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5
4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4
4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	5	4
3	3	2	2	2	4	2	2	2	2	3	2	2	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4

b. Tabulasi tanggapan responden terhadap konstruk keunggulan bersaing

Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10
5	4	3	5	4	4	5	5	4	5
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
4	4	4	5	4	5	4	4	4	4
5	4	4	4	4	5	5	4	4	5
4	5	4	4	5	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	5	4	4	5	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	5	4	4	4	3	3	4	3	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	3	3	4	4	3	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
4	3	4	5	4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2	2	3	2	3
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	2	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
4	3	5	3	4	4	4	3	4	4
4	4	3	4	4	4	3	4	4	4
4	4	4	4	3	5	4	3	4	4
3	4	4	4	4	3	4	4	3	2
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5

4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	4	5	5	4	5	5
4	4	4	4	4	4	4	5	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
3	3	3	3	4	3	3	3	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5
4	4	4	4	4	4	4	3	4	4
4	4	5	4	5	5	4	5	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	5	4
5	5	4	5	4	4	4	5	4	5
5	4	4	4	4	5	5	4	4	5
3	5	4	4	4	3	3	4	3	4
2	2	2	2	2	2	2	3	2	3
4	4	3	4	4	4	3	4	4	4
4	4	4	4	3	5	4	3	4	4
3	4	4	4	4	3	4	4	3	2
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4

5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4

c. Tabulasi tanggapan responden terhadap konstruk kinerja perusahaan

Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8	Z9	Z10
3	4	3	4	4	5	4	4	5	3
4	5	4	5	5	5	5	5	4	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	3	4	4	5	4	5	4	4	4
4	4	4	4	4	3	4	4	5	4
5	5	5	5	4	5	4	5	5	5
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	5	4	5	4	4	4
4	3	3	5	5	5	5	3	5	3
4	4	4	3	3	4	3	4	3	4
4	4	5	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	5	4	4	4	4	4	4
4	3	2	2	2	2	2	2	2	2
5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
4	4	4	5	4	5	4	4	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	3	3	4	3	3	3	3	4	3
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	3	4	5	4	4	4	4
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	4	5	4	5	5	5	5

4	4	4	5	4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
5	5	4	5	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
3	3	4	3	3	4	3	3	3	3
4	4	3	4	5	4	4	4	4	4
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	5	5	5	5	4	5	4
5	5	5	4	4	4	4	5	4	5
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
5	5	5	4	4	4	4	5	4	5
4	3	4	5	4	5	5	3	5	4
4	3	4	4	5	4	5	4	4	4
4	4	4	4	5	4	5	4	4	4
4	3	2	2	2	2	2	2	2	2
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	3	4	5	4	4	4	4
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	4	5	4	5	5	5	5
4	4	4	5	4	3	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	5	4	5	4	4	4	4	4
5	5	4	5	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

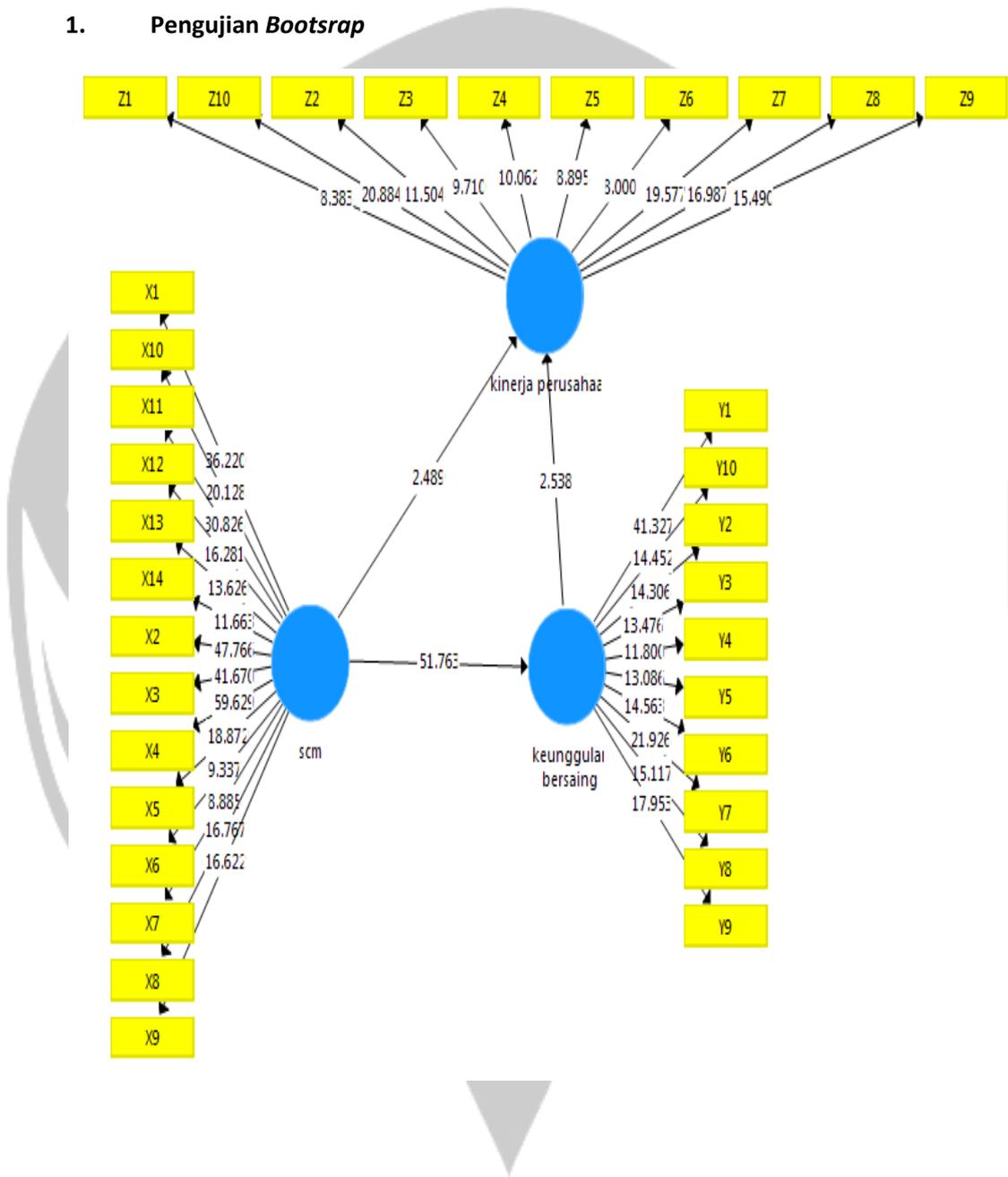
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4



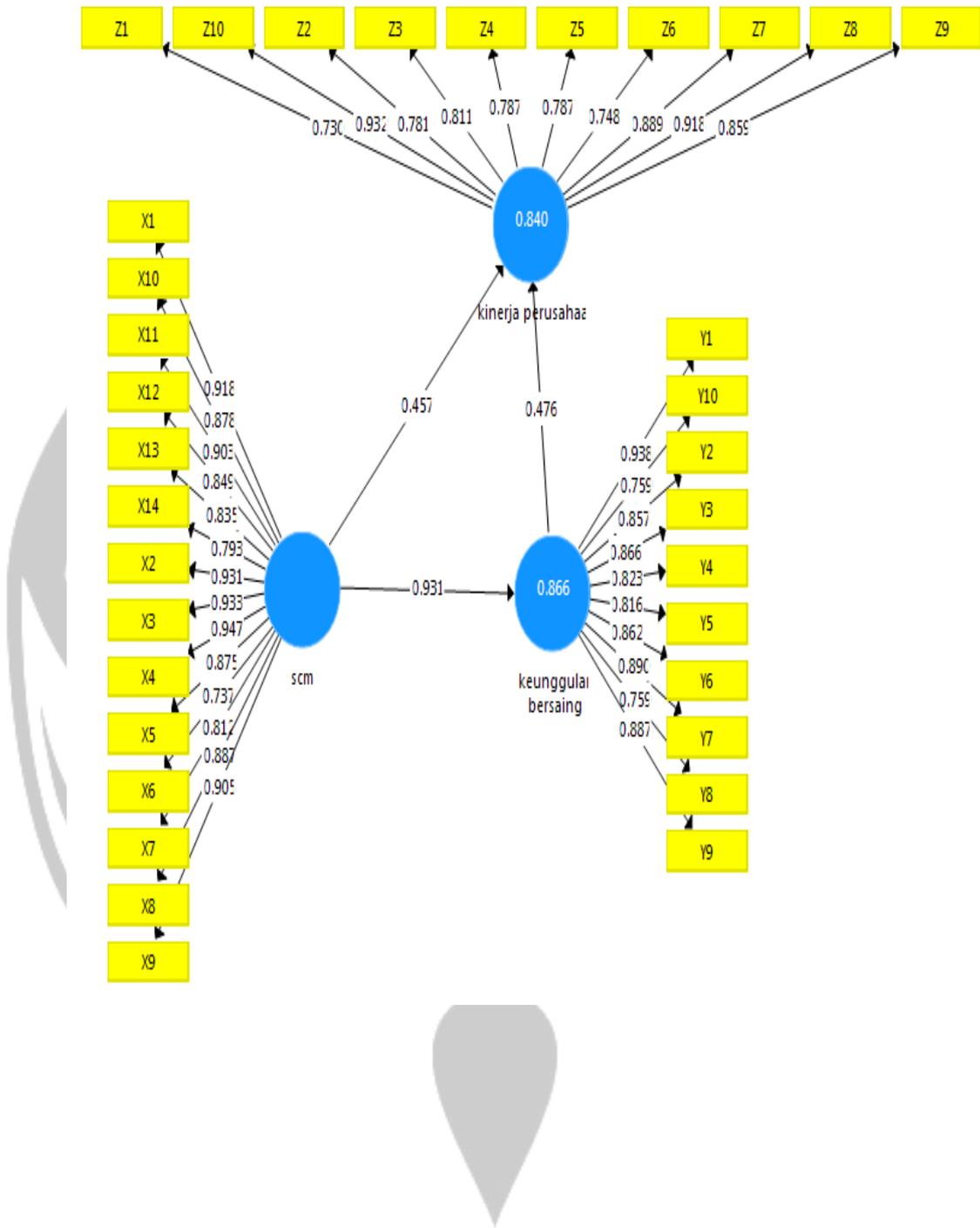
### LAMPIRAN 3

### PENGUNAAN APLIKASI SMARTPLS 3.0

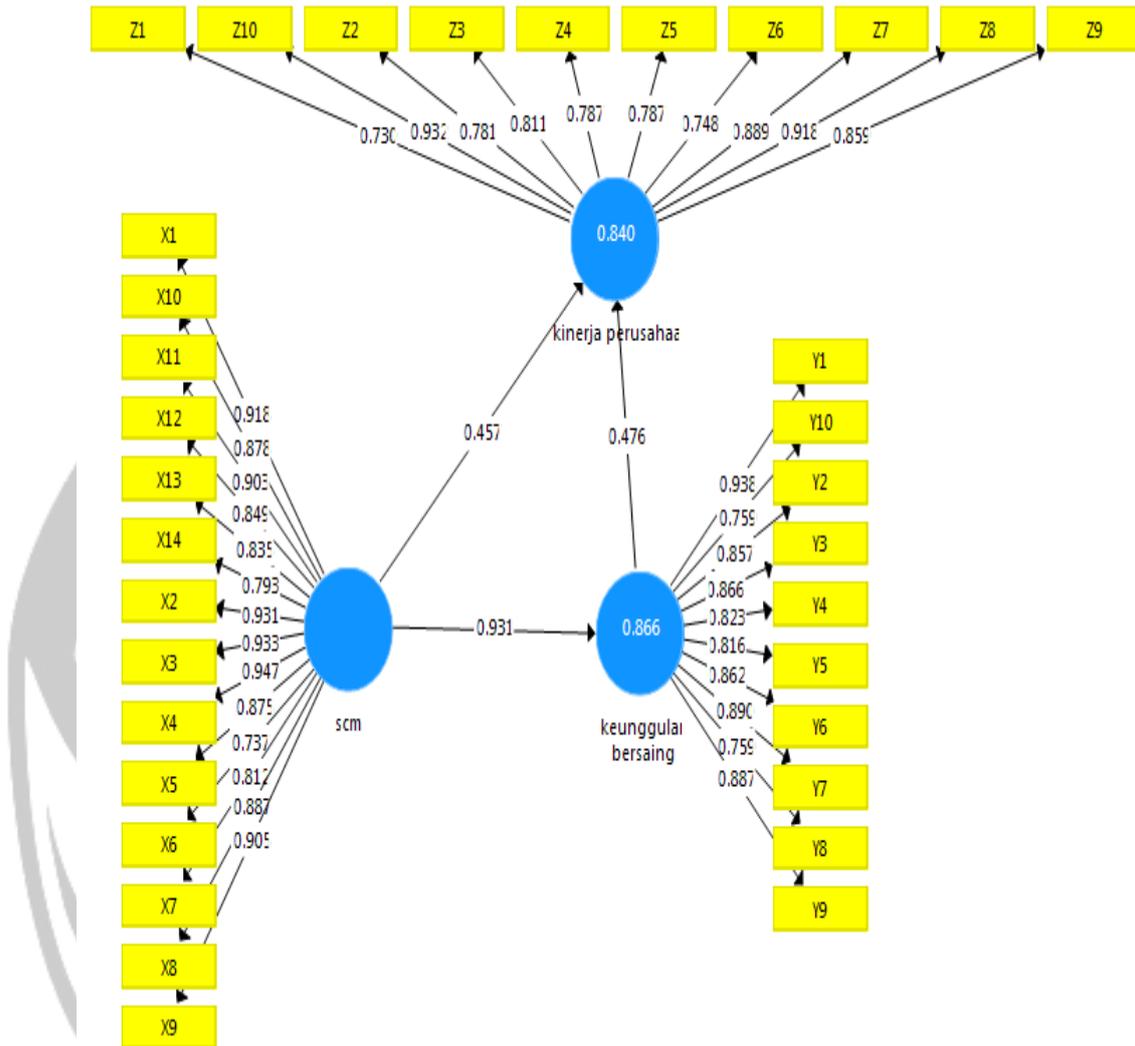
#### 1. Pengujian *Bootsrap*



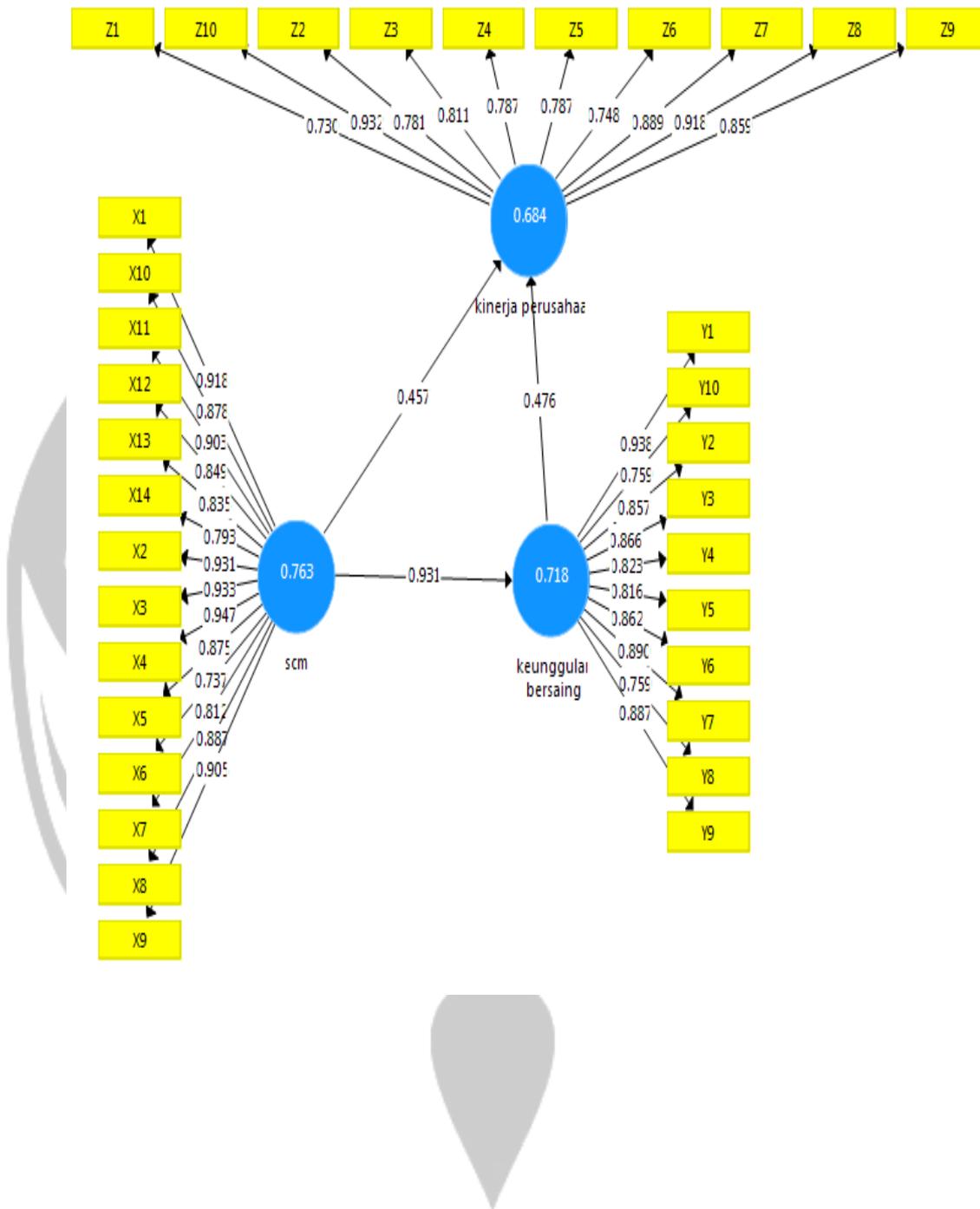
2. Nilai *Original Sample*



### 3. Nilai R-Square



4. Nilai Avarage Variance Extracted



## 5. Nilai Composite Reliability

