

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KINERJA RANTAI PASOKAN PADA BISNIS USAHA MIKRO,
KECIL, DAN MENENGAH BIDANG KULINER DI
KABUPATEN KENDAL**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun Oleh:

MUHAMMAD MISBAKHUL MUNIR

NIM. 12010114120032

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG**

2018


PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Muhammad Misbakhul Munir
Nomor Induk Mahasiswa : 12010114120032
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI KINERJA RANTAI
PASOKAN PADA BISNIS USAHA MIKRO,
KECIL, DAN MENENGAH BIDANG
KULINER DI KABUPATEN KENDAL**

Semarang, 12 September 2018

Dosen Pembimbing



(Drs. Bambang Munas Dwiyanto, SE., Dipl. Comm., MM)

NIP. 195809061987031001

PENGESAHAN KELULUSAN SKRIPSI


Nama Mahasiswa : Muhammad Misbakhul Munir
Nomor Induk Mahasiswa : 12010114120032
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI KINERJA RANTAI
PASOKAN PADA BISNIS USAHA MIKRO,
KECIL, DAN MENENGAH BIDANG
KULINER DI KABUPATEN KENDAL**

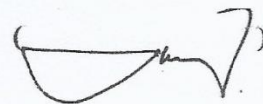
Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal

Tim Penguji

1. Drs. Bambang Munas Dwiyanto, SE, MM.


()

2. Drs. Budi Sudaryanto, M. T.



3. Dr. Mahfudz, S. E., M. T.


()

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, Muhammad Misbakhul Munir, yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA RANTAI PASOKAN PADA BISNIS KULINER SKALA MIKRO DI KABUPATEN KENDAL adalah hasil dari penulisan saya pribadi. Maka dengan ini saya menyatakan bahwa dengan sesungguhnya skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan dari hasil penulisan orang lain, yang dimana saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian dari penulisan lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal diatas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai tulisan saya sendiri. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 12 September 2018

Yang membuat pernyataan,



Muhammad Misbakhul Munir

NIM. 12010114120032

MOTO DAN PERSEMBAHAN

MOTO :

“Ketika kau sedang mengalami kesusahan dan bertanya-tanya kemana Allah, cukup ingatlah bahwa seorang guru selalu diam saat tes berjalan”

Nourman Ali Khan

“Intinya, Bagaimana Sembahyang Itu Bisa Mendorong Seluruh Hatimu Untuk Menolong Orang Lain. Itulah Inti Pergi Ke Masjid, Gereja, Wihara, Kuil, Dan Sebagainya.”

(Sujiwo Tejo – Lupa Endonesa)

"Jangan menyerah karena jatuh itu tidaklah memalukan yang memalukan itu adalah kalau kita tidak mampu untuk berdiri lagi."

Midorima, Kuroko no Basuke

PERSEMBAHAN :

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tua dan kakak yang sangat saya cintai dan saya sayangi yang selalu memberi dukungan, doa, dan motivasi dalam setiap langkah yang saya ambil selama ini.

ABSTRAK

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang sedang meningkat tidak lepas dari peran industri-industri dan UMKM yang terdapat di berbagai daerah yang tersebar di seluruh Indonesia. Kabupaten Kendal menjadi salah satu daerah sektor industri dan UMKM yang potensial dan berkembang yang didukung oleh sektor pariwisata yang berada di daerah tersebut. Salah satunya adalah pada UMKM bidang kulinernya. Namun seperti halnya pada bidang usaha yang lain, pada UMKM bidang kuliner ini memiliki berbagai permasalahan yang dihadapi seperti persaingan yang semakin sengit, sulitnya mendapatkan akses modal, pemasaran yang belum maksimal, masih kurangnya sumberdaya yang unggul, kurangnya akses dalam mendapatkan pemasok, munculnya pesaing baru, belum memiliki rencana untuk mengatasi hal yang tidak terduga. Permasalahan tersebut termasuk kedalam manajemen rantai pasokan. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menguji pengaruh antara *long-term relationship*, *information sharing*, *agile*, dan *process integration* terhadap kinerja rantai pasokan UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal.

Populasi pada penelitian ini para pelaku usaha UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal yang berjumlah 925. Penelitian ini menggunakan sampel yang berjumlah 100 responden melalui kuesioner, dimana data yang didapatkan akan dianalisis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan SPSS.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa indikator-indikator dalam penelitian ini valid dan reliabel. Variabel yang memiliki pengaruh paling besar adalah *agile* dengan nilai (0,482), kemudian variabel *process integration* dengan nilai (0,462), selanjutnya variabel *information sharing* dengan nilai (0,342), dan yang terakhir variabel *long-term relationship* dengan nilai (0,218). Hasil ini menunjukkan jika semua variabel independen dalam penelitian ini memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel dependen yaitu kinerja rantai pasokan UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal.

Kata kunci : *long-term relationship*, *information sharing*, *agile*, *process integration*, dan kinerja rantai pasokan UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal.

ABSTRACT

The development of indonesia's economy can not be separated from the roles of industries and UMKMs in various regions spread throughout Indonesia. Kendal Regency is one of the potential and developing regions of the industrial sector and UMKM supported by the tourism sector in the area. One of them is the culinary UMKM. However, as in other business fields, even in the culinary sector UMKM have various problems faced such as increasingly fierce competition, difficulty in obtaining access to capital, inadequate marketing, lack of superior resources, lack of access to suppliers, emergence of new competitors , do not have a plan to deal with unexpected things. These problems are included in supply chain management. The purpose of this study is to address the influence of long-term relationship, information sharing, agile, and process integration on the performance of the UMKM supply chain in the culinary field in Kendal Regency.

The population in this study culinary UMKM entrepreneurs in Kendal Regency amounted to 925. This study used a sample of 100 respondents through questionnaires, where the data obtained will be analyzed using multiple linear regression analysis using SPSS.

The results of this study indicate that the indicators in this study are valid and reliable. The variable that has the greatest influence is agile with the value (0.482), then the process integration variable with the value (0.462), then the information sharing variable with the value (0.342), and the last is the long-term relationship variable with the value (0.218). This result shows that all independent variables in this study have a positive and significant influence on the dependent variable, namely the performance of the UMKM supply chain in the culinary field in Kendal Regency.

Keywords: long-term relationship, information sharing, agile, process integration, and culinary UMKM supply chain performance in Kendal District.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil ‘Alamin, puji syukur penulis panjatkan kepada kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan limpahan hidayahny-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA RANTAI PASOKAN PADA BISNIS KULINER SKALA MIKRO DI KABUPATEN KENDAL”**.

Penulisan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat menyelesaikan program sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro Semarang.

Penulis sadar bahwa dalam penulisan skripsi ini tidak dapat terlepas dari bantuan, dukungan, bimbingan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Maka dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

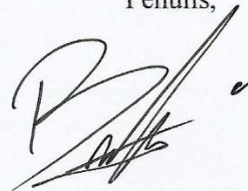
1. Kepada Allah SWT yang selalu memberi perlindungan, kemudahan, dan kekuatan untuk saya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr.Suharnomo S. E., M. Si., selaku DEKAN Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.
3. Bapak Dr. Harjum Muharam, S. E., M. E., selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.
4. Bapak Drs. Mudji Rahardjo S. U., dan Ibu Dra. Endang Tri Widyarti M. M., selaku dosen wali penulis.
5. Bapak Drs. Bambang Munas Dwiyanto S. E., Dipl. Com, M. M., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, memberikan dukungan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar.
6. Bapak dan ibu dosen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang yang telah mendidik dan memberikan ilmu yang berharga bagi penulis.

7. Kedua orang tua saya, yang senantiasa memberikan doa, dukungan baik secara moral dan finansial.
8. Kakak saya, yang selalu memberikan doa, dukungan, dan motivasi.
9. Tyana Ulfa Fitriana yang selalu menemani dan mendukung saya dalam meraih segala target dalam perkuliahan maupun organisasi.
10. Edmund, David, Bery (Ravi), Danang, Hasyim, Raka, Baskara, Ivan (Blek), Bintang, Yudah, Sahri, Anom, dan Ali yang menjadi teman dekat saya selama masa perkuliahan.
11. Bagas, Noah, Hanif, Alfian, Randy, Iqbal, dan teman-teman satu tim CUMLAUDE FC.
12. Teman-teman Sunlight Family yang sama-sama berjuang untuk meraih gelar sarjananya.
13. Mas Bagas, Mas Ahong, Mas Meki, Mas Arya yang menjadi kakak di kos matahari.
14. Teman-teman kos matahari yang menjadi keluarga, teman, dan sahabat saya selama perkuliahan.
15. Teman-teman Ikatan Mahasiswa Kendal (IMAKEN) yang telah memberikan pengalaman yang luar biasa dalam berorganisasi.
16. Rafi, Devi, Sari, Pepi, Vanny, dan Erifa selaku teman-teman dekat saya dari Kendal.
17. Mbak Vinda, Atika, Aulia, Fida, Sita, Mbak Ira, Mas Tedi, dan Josua, dan teman-teman KKN Kabupaten Pekalongan, Kecamatan Tirto, Desa Ngalian.
18. Keluarga besar Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis 2014 Universitas Diponegoro Semarang.
19. Para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah bidang kuliner di Kabupaten Kendal selaku responden yang bersedia untuk meluangkan waktunya dalam mengisi kuesioner penelitian.
20. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan oleh penulis, yang telah dengan tulus dan ikhlas memberikan doa, dukungan, serta bantuan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi berbagai pihak.

Semarang, 12 September 2018

Penulis,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M. Misbakhul Munir', written over a horizontal line.

Muhammd Misbakhul Munir

NIM. 12010114120032

DAFTAR ISI

JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN KELULUSAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
MOTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah	15
1.3 Tujuan Penelitian	16
1.4 Manfaat Penelitian	16
1.5 Sistematika Penelitian.....	17
BAB II.....	19
TINJAUAN PUSTAKA	19
2.1 Landasan Teori.....	19
2.1.1 Manajemen Rantai Pasokan	19
2.1.2 Kinerja Rantai Pasokan	22
2.1.3 <i>Long-term Relationship</i> (Hubungan Jangka Panjang)	24
2.1.4 <i>Information Sharing</i> (Pembagian Informasi).....	28
2.1.5 <i>Agile</i> (ketangkasan).....	32
2.1.6 <i>Process Integration</i> (Integrasi Proses)	36
2.2 Hipotesis	40
2.3 Kerangka Pemikiran.....	41
BAB III	42

METODE PENELITIAN.....	42
3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	42
3.1.1 Variabel Penelitian.....	42
3.1.2 Definisi Operasional Variabel.....	43
3.2 Populasi dan Sampel.....	45
3.2.1 Populasi.....	45
3.2.2 Sampel.....	45
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	48
3.3.1 Data Primer	48
3.3.2 Data Sekunder	48
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	48
3.4.1 Kuesioner (Angket).....	48
3.4.2 Wawancara (Interview).....	49
3.5 Metode Analisis Data.....	50
3.5.1 Uji Instrumen Pengumpulan Data.....	50
3.5.2 Uji Asumsi Klasik.....	51
3.5.3 Analisis Regresi Linear Berganda.....	54
3.5.4 Uji Goodness of Fit.....	55
BAB IV	58
HASIL DAN ANALISIS	58
4.1 Deskripsi Objek Penelitian.....	58
4.1.1 Persebaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	59
4.1.2 Persebaran Responden Berdasarkan Usia	60
4.1.3 Persebaran Responden Berdasarkan Lama Berdiri Usaha	61
4.1.4 Persebaran Responden Berdasarkan Pendidikan	62
4.1.5 Persebaran Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja.....	63
4.2 Uji Instrumen Pengumpulan Data.....	64
4.2.1 Uji Validitas	64
4.2.2 Uji Reliabilitas	66
4.3 Uji Asumsi Klasik.....	67
4.3.1 Uji Heteroskedastisitas.....	67
4.3.2 Uji Normalitas.....	69
4.3.3 Uji Multikolonieritas.....	70
4.4 Analisis Linier Berganda	71

4.5	Pengujian Hipotesis	74
4.5.1	Uji Parsial (Uji Statistik t).....	74
4.5.2	Uji Statistik f	76
4.5.3	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	77
4.6	Intepretasi Hasil	78
4.6.1	Pengaruh Variabel <i>Long-term Relationship</i> Terhadap Kinerja Rantai Pasokan	79
4.6.2	Pengaruh Variabel <i>Information Sharing</i> Terhadap Kinerja Rantai Pasokan	80
4.6.3	Pengaruh Variabel <i>Agile</i> Terhadap Kinerja Rantai Pasokan.....	81
4.6.4	Pengaruh Variabel <i>Process Integration</i> Terhadap Kinerja Rantai Pasokan.. ..	82
BAB V		83
PENUTUP		83
5.1	Simpulan	83
5.2	Implikasi Teoritis	85
5.3	Implikasi Manajerial	87
5.4	Keterbatasan Penelitian.....	89
5.5	Saran Penelitian Selanjutnya.....	90
DAFTAR PUSTAKA		91
LAMPIRAN-LAMPIRAN		95

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rekap UMKM Kuliner Kabupaten Kendal Tahun 2016-2017.....	7
Tabel 1.2 Research Gap	12
Tabel 2.1 Hubungan <i>Long-term Relationship</i> dengan kinerja rantai pasokan.....	27
Tabel 2.2 Hubungan <i>Information Sharing</i> dengan Kinerja Rantai Pasokan.....	31
Tabel 2.3 Hubungan <i>Agile</i> dengan Kinerja Rantai Pasokan	34
Tabel 2.4 Hubungan <i>Process Integration</i> dengan Kinerja Rantai Pasokan.....	38
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	43
Tabel 3.2 Metode Pengambilan Sampel	47
Tabel 4.1 Persebaran Data Kuesioner	58
Tabel 4.2 Persebaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	60
Tabel 4.3 Persebaran Responden Berdasarkan Usia	61
Tabel 4.4 Persebaran Responden Berdasarkan Lama Berdiri Usaha.....	62
Tabel 4.5 Persebaran Responden Berdasarkan Pendidikan	63
Tabel 4.6 Persebaran Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja	64
Tabel 4.7 Uji Validitas	65
Tabel 4.8 Uji Reliabilitas	67
Tabel 4.9 Uji Normalitas Data	69
Tabel 4.10 Uji Multikolonieritas.....	71
Tabel 4.11 Uji Regresi Linier Berganda	72
Tabel 4.12 Uji Statistik t	75
Tabel 4.13 Uji Statistik F	77
Tabel 4.14 Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	78
TABEL 5.1 Implikasi Teoritis	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jenis dan Jumlah Produk UMKM Kab. Kendal tahun 2016-2017....	7
Gambar 2.1 Gambaran Konsep Manajemen Rantai Pasokan	21
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran	41
Gambar 3.1 Proses Desain Sampling	46
Gambar 4.1 Diagram Scatterplot.....	68
Gambar 4.2 Diagram Normal P-Plot.....	70

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A :	KUISIONER PENELITIAN
LAMPIRAN B :	TABULASI DATA MENTAH PENELITIAN
LAMPIRAN C :	DATA RESPONDEN PENELITIAN
LAMPIRAN D :	HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS
LAMPIRAN E :	HASIL UJI ASUMSI KLASIK
LAMPIRAN F :	HASIL UJI ANALISIS REGRESI BERGANDA
LAMPIRAN G :	HASIL UJI HIPOTESIS

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat, apalagi bisnis dalam bidang kuliner yang ada saat ini banyak para pesaing-pesaing baru yang bermunculan dengan ide-ide produk yang baru dan menarik yang dapat membuat para konsumen tertarik untuk membeli produknya. Ditambah semakin berkembangnya teknologi informasi yang ada pada saat ini membuat makanan yang unik dan menarik menjadi viral di dunia maya yang membuat para konsumen berbondong-bondong untuk mencoba dan mencicipi cita rasa dari produk baru tersebut. Hal ini menuntut para pelaku bisnis untuk mencari cara agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta menuntut para produsen untuk dapat bertahan dalam persaingan pasar. Ada berbagai cara yang dapat dilakukan oleh para produsen untuk dapat memproduksi secara efektif dan efisien, salah satunya adalah melalui keunggulan dalam pemenuhan persediaan untuk menunjang keberlangsungan produksi yang dilakukan oleh para pelaku usaha. Pemenuhan persediaan tersebut dapat dicapai dengan memiliki manajemen rantai pasokan yang dapat diandalkan.

Dengan memiliki manajemen rantai pasokan yang dapat diandalkan maka para pelaku usaha akan mendapatkan kelancaran dalam proses produksi dan distribusinya. Kelancaran dalam proses produksi dan pendistribusian pada perusahaan juga dapat meningkatkan keunggulan bersaing pada pelaku usaha

karena produknya yang selalu tersedia. Dengan meningkatnya keunggulan bersaing maka keuntungan yang akan didapatkan oleh para pelaku usaha juga akan mengalami peningkatan. Maka dari itu, memiliki manajemen rantai pasokan yang dapat diandalkan sangatlah penting untuk setiap usaha yang dijalankan oleh para pelaku usaha.

Sofjan (2014) menjelaskan jika, manajemen rantai pasokan adalah pengintegrasian pembelian material dan jasa, mentransformasikannya menjadi barang-barang dan produk akhir, dan mengirimkannya kepada pelanggan. Indrajit dan Djokopranoto, (2005) menjelaskan mengenai konsep *supply chain management* yang terlahir pada tahun 1990-an. Dimana pada tahun 1980-an adalah awal dari penggunaan istilah *supply chain*. Lebih lanjut Indrajit dan Djokopranoto (2005) menjelaskan mengenai pengertian *supply chain management* adalah perluasan dan penjabaran dari manajemen logistik yang berkaitan dengan arus barang dari perusahaan hingga sampai pada pelanggan.

Rantai pasokan merupakan proses yang menghubungkan seluruh pihak dari awal proses bahan baku awal menjadi bahan baku jadi hingga produk tersebut dikonsumsi oleh konsumen akhir (Fredendall dan Hill, 2001). *Supply chain* merupakan elemen penting dalam meningkatkan produktivitas perusahaan (Zaroni, 2017). Adapun pihak-pihak yang terkait dalam terjadinya proses rantai pasokan adalah sebagai berikut : *supplier, manufacturer, distributor, retailer*, dan *customer*. Ketika pihak-pihak tersebut saling berintegrasi dalam penciptaan produk maka itu disebut sebagai manajemen rantai pasokan. Rantai pasokan ini

melibatkan seluruh bagian baik secara langsung maupun tidak langsung untuk memenuhi keinginan dari setiap pelanggan (Chopra dan Meidl, 2004).

Bowersox et al., (2013) menjelaskan bahwa dalam *supply chain* atau rantai pasokan, perusahaan melakukan kolaborasi dengan perusahaan lain baik dari pemasok, distributor, maupun retailer untuk mengintegrasikan arus pergerakan *inventory* mulai dari pembelian material sampai produk dikonsumsi oleh pengguna, yang mencakup arus informasi, produk, pelayanan, keuangan dan pengetahuan.

Sasaran dari manajemen rantai pasokan adalah untuk menyediakan barang secara tepat, tepat yang dimaksud adalah kuantitas, kualitas, tempat, waktu kondisi, pelanggan, dan biaya (Rushton et al., 2010). Manajemen rantai pasokan yang efektif dan efisien akan mampu meningkatkan keunggulan bersaing dalam perusahaan melalui efisiensi perusahaan melalui efisiensi biaya produksi dan distribusi serta ketepatan produk sampai ke konsumen akhir (Zaroni, 2017). Sofjan (2014) berpendapat jika sasaran dari manajemen rantai pasokan adalah untuk menghubungkan seluruh komponen dari suatu rantai pasokan, sehingga permintaan pasar dapat dipenuhi secara efisien.

Kunci bagi *supply chain management* yang efektif dalam menjadikan para pemasok sebagai “mitra” dalam strategi perusahaan untuk memenuhi pasar yang selalu berubah (Heizer & Render, 2005). Kemitraan strategik menekankan pada hubungan jangka panjang secara langsung yang mendukung proses perencanaan dan usaha pemecahan masalah (Patel, Gunasekaran, & Tirtiroglu, 2001) yang

memungkinkan perusahaan untuk bekerja lebih efektif dengan pemasok yang memiliki kemauan untuk berbagi tanggung jawab untuk menjamin keberhasilan produk sehingga diperlukan peran pemasok sejak mulai keputusan desain produk untuk membantu memilihkan komponen dan teknologi terbaik, pilihan desain yang efektif, dan penilaian desain ditambah.

Pentingnya para pelaku bisnis dalam mempraktikkan dan mengintegrasikan strategi SCM sudah menjadi kewajiban di era persaingan seperti saat ini. Aktivitas dalam SCM memiliki dampak strategis bagi tiap perusahaan manapun, dan mengidentifikasi ukuran kinerja yang diperlukan pada sebagian besar kriteria dalam rangkaian rantai pasokan merupakan suatu hal yang penting dalam strategi SCM (Sundram, Veera, V.G.R Chandran 2016). Sehingga tidak hanya mempraktikkan dan mengintegrasikan tetapi perusahaan juga harus memperhatikan kinerja yang dihasilkan dalam penerapan strategi SCM dalam suatu rantai pasok. *Supply chain performance* (SCP) atau kinerja rantai pasokan merupakan suatu proses sistematis dalam pengukuran efektifitas dan efisiensi dari operasional rantai pasokan (Anand, Neeraj 2015).

Dari pendapat para ahli diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa manajemen rantai pasokan adalah aktivitas yang dilakukan oleh para pelaku bisnis yang berkaitan dengan panyaluran barang atau bahan baku produksi kepada produsen hingga menjadi barang jadi yang nantinya akan dikonsumsi atau digunakan oleh para konsumen akhir. Sedangkan tujuan dari manajemen rantai pasokan atau *supply chain manajemen* adalah untuk dapat menyediakan barang secara tepat dan untuk menghubungkan seluruh komponen dari suatu rantai

pasokan sehingga dapat memenuhi permintaan dari para konsumen dan mendapatkan profit yang lebih besar.

UU nomor 20 tahun 2008 mengenai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, pada pasal 1 ayat 1 poin 5 menjelaskan jika, dunia usaha adalah usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha yang melakukan kegiatan perekonomian di Indonesia. Dalam UU nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah yang diterangkan seperti penjelasan dibawah:

1. Usaha Mikro adalah usaha yang dimiliki oleh perseorangan dan/atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro yang telah diatur dalam UU.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi yang berdiri sendiri, yang dijalankan atau dilakukan oleh perseorangan dan/atau badan usaha yang bukan anak dari sebuah perusahaan atau cabang dari sebuah perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik secara langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria dari usaha kecil yang telah diatur dalam UU.
3. Usaha Menengah adalah usaha yang berdiri sendiri, yang dimiliki atau dijalankan oleh perseorangan dan/atau badan usaha yang bukan dari anak sebuah perusahaan atau cabang dari sebuah perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik secara langsung atau tidak langsung dari usaha kecil ataupun besar dan memiliki hasil penjualan tahunan atau kekayaan yang telah diatur oleh UU.

Liedholm dalam Ariani, 2013 menjelaskan apabila industri kecil pada umumnya lebih berkembang pada daerah pedesaan dan kota kecil. Dimana industri kecil ini merupakan kerjaan sampingan yang dilakukan disela-sela kegiatan ekonomi yang lainnya. Hal tersebut sangat mendukung dalam perkembangan daerahnya dalam menjadi pendukung perekonomian.

Pada UU nomor 20 tahun 2008 pasal 6 juga dijelaskan mengenai beberapa kriteria usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah yaitu sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak sebesar Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih maksimal sebesar Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan minimal lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) hingga paling maksimal sebesar Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Berikut adalah kriteria Usaha Menengah:
- Memiliki kekayaan bersih minimal sebesar Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) hingga paling banyak sebesar Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan minimal sebesar Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) hingga paling banyak sebesar Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)

Gambar 1.1

Jenis dan Jumlah Produk UMKM Kab. Kendal tahun 2016-2017

NO	KECAMATAN	Produk Utama								
		Sembako	Bahan makanan	Kuliner	Snack dan makanan ringan	Handycraft	Pakaian dan Apareal	Bahan & kelengkapan Bangunan	Jasa	Jumlah
1	Boja	14.8%	13.9%	21.8%	24.2%	4.0%	9.1%	1.6%	10.6%	100%
2	Limbangan	14.9%	43.0%	18.0%	4.0%	3.7%	2.8%	1.1%	12.4%	100%
3	Plantungan	18.9%	23.8%	13.9%	19.7%	0.9%	3.6%	6.7%	12.5%	100%
4	Kaliwungu	23.9%	9.4%	22.0%	16.2%	2.3%	4.8%	0.2%	21.3%	100%
5	Kaliwungu Selatan	34.3%	14.0%	25.4%	9.9%	0.7%	3.7%	0.8%	11.2%	100%
6	Pegandon	13.1%	27.1%	18.8%	14.2%	1.5%	6.3%	4.4%	14.6%	100%
Jumlah		19.9%	21.9%	19.7%	15.2%	2.2%	5.1%	2.6%	13.3%	100%

Sumber : dinas perindustrian, koperasi, usaha kecil dan menengah

Pada gambar tersebut, dapat dilihat jika masyarakat Kabupaten Kendal sebagian besar berprofesi sebagai wirausaha kuliner yang terbagi dalam 6 kecamatan yaitu Boja, Limbangan, Plantungan, Kaliwungu, Kaliwungu Selatan, Pegandon. Dimana pada Kabupaten Kendal terdiri dari 20 kecamatan yang disentralkan menjadi 6 kecamatan seperti pada data diatas.

Tabel 1.1

**Rekap Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kuliner Kabupaten
Kendal Tahun 2016-2017**

No	Kecamatan	Jumlah UMKM Kuliner
1	Boja	210
2	Kaliwungu	143
3	Kaliwungu Selatan	196
4	Limbangan	164
5	Pegandon	98
6	Plantungan	141
Total		925

Sumber : dinas perindustrian, koperasi, usaha kecil dan menengah

Dari data tersebut terdapat 925 UMKM kuliner yang ada di Kabupaten Kendal yang terbagi menjadi 6 kecamatan yaitu boja dengan jumlah UMKM kuliner sebanyak 210, Kaliwungu dengan 143 UMKM kuliner, Kaliwungu Selatan dengan 196 UMKM kuliner, Limbangan dengan 164, Pegandon dengan 98 UMKM Kuliner, dan Plantungan dengan 141 UMKM Kuliner. Dengan banyaknya UMKM Kuliner yang ada di Kabupaten Kendal maka dapat kita lihat persaingan yang terjadi pada UMKM kuliner di Kabupaten Kendal sangatlah sengit dan ketat. Dengan persaingan yang sangat ketat tersebut, menuntut para pelaku bisnis kuliner di Kabupaten Kendal untuk dapat memiliki keunggulan bersaing dari para pesaingnya.

Menurut hasil wawancara yang telah dilakukan dengan beberapa pelaku bisnis UMKM pada bidang kuliner di Kecamatan Pegandon, Kabupaten Kendal. Selain sengitnya persaingan yang terjadi, para pelaku bisnis juga dihadapkan pada permasalahan-permasalahan yang lainnya seperti akses modal yang terbatas,

pemasaran yang kurang maksimal, kurangnya sumber daya manusia yang unggul, kurangnya akses untuk mendapatkan pemasok, munculnya para pesaing baru, dan tidak dimilikinya perencanaan saat terjadi situasi yang tidak terduga.

Persaingan yang sengit. Persaingan yang terjadi pada bidang kuliner di kabupaten Kendal dapat dilihat dari jumlah UMKM kuliner di Kabupaten Kendal yang mencapai 925 UMKM. Ini membuat para pelaku usaha UMKM kuliner di Kabupaten Kendal menghadapi persaingan usaha yang sangat sengit.

Akses modal yang terbatas. Para pelaku UMKM kuliner di Kabupaten Kendal masih mengalami kesulitan pada permodalan usaha mereka. Ini dikarenakan modal yang digunakan untuk usaha masih menggunakan modal usaha dari modalnya sendiri. Hal ini menyebabkan kesulitan pada pengembangan usaha yang akan dilakukan oleh para pelaku UMKM kuliner di Kabupetn Kendal.

Pemasaran yang kurang maksimal. Permasalahan pada pemasaran juga dialami oleh para pelaku UMKM kuliner di Kabupaten Kendal, dimana mereka masih menggunakan pemasaran usaha mereka secara sederhana. Para pelaku UMKM kuliner biasanya hanya menggunakan sepanduk usahanya disekitar daerah bisnisnya saja dan menggunakan kabar dari mulut ke mulut dari para pelanggannya untuk memasarkan produknya.

Kurangnya sumber daya manusia yang unggul, sumber daya manusia yang dimiliki juga menjadi permasalahan yang harus dihadapi oleh para pelaku UMKM kuliner, dimana para karyawan bahkan pemilik UMKM kuliner

kebanyakan hanya lulusan SD, SMP, dan SMA. Ini menghambat kinerja dan perkembangan dari bisnis UMKM kuliner

Kurangnya akses mendapatkan pemasok. Pemasok yang dimiliki oleh para pelaku UMKM kuliner di Kabupaten Kendal sangatlah terbatas. Dimana para pelaku bisnis UMKM kuliner ini rata-rata hanya mengandalkan sedikit pemasok untuk dapat menunjang proses produksi pada bisnis mereka. Belum lagi jika ada bahan baku produksi yang terkadang mengalami kelangkaan karena bahan baku tersebut merupakan bahan baku musiman atau sedang mengalami kelangkaan. Tentunya terjadinya hal tersebut sangatlah mengganggu produksi dari bisnis para pelaku UMKM kuliner.

Munculnya pesaing baru. Bermunculannya para pesaing baru merupakan suatu permasalahan dan ancaman yang harus dihadapi oleh para pelaku bisnis UMKM kuliner di Kabupaten Kendal. Dengan munculnya pesaing baru yang memiliki ide-ide dan inovasi produk yang baru membuat para pelaku bisnis UKMK kuliner ini harus melakukan pengembangan bisnisnya agar tidak tertinggal dan kalah dalam persaingan pasar.

Belum memiliki rencana untuk mengatasi hal yang tidak terduga. Para pelaku UMKM pada bidang kuliner di Kabupaten Kendal belum memiliki rencana yang matang dalam menghadapi ketidak pastian yang mereka alami. sehingga menjadi penghalang dalam perkembangan bisnis yang mereka lakukan.

Berbagai permasalahan tersebut juga didukung dengan pendapat Triajie dalam Pramudita, (2017) jika persaingan yang sengit, keterbatasan akses modal,

sumberdaya manusia, masalah kemitraan yang kurang. Dan ditambah penjelasan dari Mayasari dalam Ariani (2013) yang menyebut adanya ancaman pesaing baru sebagai salah satu permasalahan yang harus diahapi oleh para pelaku usaha.

Dalam beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan perbedaan pada hasil tiap variabel yang menimbulkan adanya research gap. Maka dari itu berikut adalah beberapa research gap pada penelitian ini.

1. *Long-term Relationship* terhadap Kinerja Rantai Pasokan.

Hubungan antara *long-term relationship* terhadap kinerja rantai pasokan dalam penelitian yang dikemukakan oleh Daniel Prajogo, dan Jan Olhager (2011), menunjukkan adanya hubungan yang signifikan dan berpengaruh positif. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Widarto Rachbini (2016), menunjukkan jika *long-term relationship* berpengaruh negatif terhadap kinerja rantai pasokan.

2. *Information Sharing* terhadap Kinerja Rantai Pasokan.

Hubungan antara *information sharing* terhadap kinerja rantai pasokan dalam penelitian yang dikemukakan oleh Aksioma Marlin Fian Majid (2017), menunjukkan adanya hubungan yang signifikan dan berpengaruh positif. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Fikri Fahrizal dan Yanti Azie Setya (2017), menunjukkan jika *information sharing* memiliki pengaruh tidak langsung terhadap kinerja rantai pasokan.

3. *Agile* terhadap Kinerja Rantai Pasokan.

Hubungan antara *agile* terhadap kinerja rantai pasokan dalam penelitian yang dikemukakan oleh Mohamad Sadegh Sanagri, dan Jafar Razmi (2014), menunjukkan adanya hubungan yang signifikan dan berpengaruh positif. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Jie yang (2014), menunjukkan jika perlu adanya variabel lain sebagai moderat antara *agile* terhadap kinerja rantai pasokan.

4. *Process Integration* terhadap Kinerja Rantai Pasokan.

Hubungan antara *process integration* terhadap kinerja rantai pasokan dalam penelitian yang dikemukakan oleh Hsin Hsin Chang, Yao-Chuan Tsai, dan Cho-Hao Hsu (2013), menunjukkan adanya hubungan yang signifikan dan berpengaruh positif. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Anitika Pinasthika Pramudita (2017), yang menunjukkan jika perlu adanya variabel lain sebagai moderat antara kinerja rantai pasokan.

Tabel 1.2
Research Gap

No.	Penelitian	Peneliti/Judul	Hasil Temuan	Keterangan
1	<i>Long-term Relationship</i> terhadap Kinerja Rantai Pasokan	Daniel Prajogo, dan Jan Olhager (2011) " <i>supply chain integration and performance: The effect of long-term relationship, information technology and sharing, and logistics</i>	Long-term relationship pada rantai pasokan berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan	Signifikan

		<i>integration</i> ".		
2		Widarto Rachbini (2016). supply Chain Management dan Kinerja Rantai Pasokan.	long-term relationship pada rantai pasokan berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan	Negatif
3	Information Sharing terhadap Kinerja Rantai Pasokan	Aksioma Marlin Fian Majid (2017). "analisis pengaruh <i>long-term relationship, information sharing, trust, and process integration, terhadap kinerja supply chain management</i> (studi pada industri knalpot di purbalingga)"	Information Sharing pada rantai pasokan berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan	Signifikan
4		Fikri Fahrizal dan Yanti Azie Setya (2017). "pengaruh information sharing terhadap kinerja rantai pasokan dimoderasi oleh variabel diastorsi informasi (studi pada pengusaha bakso daging sapi di Kabupaten Lebdaq, Banten)	Information sharing pada rantai pasokan tidak berpengaruh secara langsung terhadap kinerja rantai pasokan, karena diperlukan cost efficiency sebagai variabel moderat diantara keduanya	Tidak Langsung - Signifikan
5	Agile terhadap Kinerja Rantai Pasokan	Mohamad Sadegh Sanagri dan Jafar Razmi (2014)	Agile pada rantai pasokan berpengaruh positif terhadap	Signifikan

		“ <i>Business intelligence competence, agile capabilities, and agile performance in supply chain</i> ”	kinerja rantai pasokan	
6		Jie yang (2014).”supply chain agility : Securing performance for Chinese manufacturers	Agile pada rantai pasokan tidak berpengaruh secara langsung terhadap kinerja rantai pasokan, karena diperlukan cost efficiency sebagai variabel moderat diantara keduanya	Tidak Langsung - Signifikan
7		Hsin Hsin Chang, Yao-Chuan Tsai, dan Cho-Hao Hsu (2013) “ <i>e-procurement and supply chain performance</i> ”	Process integration pada rantai pasokan berpengaruh positif terhadap kinerja rantai pasokan	Signifikan
8	Process Integration terhadap Kinerja Rantai Pasokan	Anitika Pinasthika Pramudita (2017), Faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja hubungan pemasok dan pembeli serta dampaknya pada kinerja rantai pasokan terhadap keunggulan bersaing pada bisnis skala mikro penyedia makanan dan minuman di kawasan Undip Tembalang.	Process integration pada rantai pasokan tidak berpengaruh secara langsung terhadap kinerja rantai pasokan, karena diperlukan cost efficiency sebagai variabel moderat diantara keduanya	Tidak Langsung - Signifikan

Berdasarkan dari uraian tersebut, maka penelitian ini berjudul “**Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Rantai Pasokan Pada Bisnis Kuliner Skala Mikro Di Kabupaten Kendal.**”

1.2 Perumusan Masalah

Saat ini persaingan pada bidang kuliner sangat ketat di Kabupaten Kendal. Dapat dilihat dari semakin banyak bermuncunya pesaing-pesaing baru dengan ide-ide makanan baru dan dengan cita rasa yang berbeda-beda pula, serta harga yang berfairatif. Para pelaku bisnis kuliner tidak hanya dihadapkan dengan para pesaing yang berada di kabupaten Kendal saja, namun seiring berjalannya waktu dan semakin berkembangnya teknologi, konsumen semakin bebas untuk membeli makanan secara online dan konsumen tidak terhalang batasan ruang dan waktu yang memungkinkan para konsumen dapat memesan kapanpun dan dimanapun. Salah satu cara untuk meningkatkan daya saing adalah dengan menerapkan strategi manajemen rantai pasokan. Pengoptimalan kinerja rantai pasokan melalui *long-term relationship* (hubungan jangka panjang), *information sharing* (berbagi informasi), *agile* (ketangkasan), dan *process integration* (integrasi proses).

Berdasarkan uraian diatas, rumusan permasalahan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah *long-term relationship* (hubungan jangka panjang) berpengaruh terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal?

2. Apakah *information sharing* (pembagian informasi) berpengaruh terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal?
3. Apakah *agile* (ketangkasan) berpengaruh terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal?
4. Apakah *process integration* (integrasi proses) berpengaruh terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Menganalisis pengaruh *long-term relationship* (hubungan jangka panjang) terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal.
- b. Menganalisis pengaruh *information sharing* (pembagian informasi) terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal.
- c. Menganalisis pengaruh *agile* (ketangkasan) terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal.
- d. Menganalisis pengaruh *process integration* (integrasi proses) terhadap kinerja rantai pasokan pada UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian yang dilakukan ini antara lain:

1. Bagi usaha/bisnis UMKM

Hasil dari penelitian yang dilakukan ini diharapkan untuk dapat menjadi sumber referensi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja rantai pasokan UMKM bidang kuliner di Kabupaten Kendal..

2. Bagi akademik

Hasil dari penelitian yang dilakukan ini diharapkan untuk dapat digunakan sebagai sumber referensi bagi penelitian yang akan dilakukan selanjutnya yang serupa dengan penelitian ini dan ingin mengetahui lebih banyak mengenai kinerja hubungan pemasok dan pembeli terhadap keunggulan bersaing dalam bisnis.

1.5 Sistematika Penelitian

Untuk mempermudah pemahaman dalam skripsi yang dilakukan ini maka penulis menggunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan

Pada bab ini penulis membahas tentang latar belakang permasalahan yang digunakan sebagai dasar dalam melakukan penelitian ini, tujuan dari penelitian, rumusan permasalahan, dan manfaat yang dapat diambil dari penelitian, serta sistematika penulisan dari penelitian.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bab ini peneliti membahas tentang landasan teori yang digunakan untuk mendukung penelitian yang dilakukan, penelitian

terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini.

Bab III Metode Penelitian

Pada bab ini penulis membahas tentang variabel-variabel yang digunakan oleh peneliti dan definisi dari operasional, penentuan dari populasi dan sampel yang digunakan dalam penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian, dan metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian.

Bab IV Hasil dan Pembahasan

Pada bab ini penulis membahas tentang hasil dari penelitian yang telah dilakukan dengan sistematis untuk kemudian dianalisis dengan menggunakan teknik analisis yang telah ditetapkan dan selanjutnya dilakukan pembahasan dari hasil analisis tersebut.

Bab V Penutup

Pada bab ini penulis membahas tentang kesimpulan-kesimpulan yang didapatkan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran yang berhubungan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan tersebut.