

## DAFTAR PUSTAKA

- Adhadika, Teddy & Pujiyono, Arif. 2014. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Tenaga Kerja Industri Pengolahan Di Kota Semarang (Studi Kecamatan Tembalang Dan Kecamatan Gunungpati)*. Diponegoro Journal Of Economics, 3(1) : 1-13
- Anggraini, Wike. 2019. *Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam Sriwijaya Kota Bengkulu)*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Bengkulu.
- Agus, A & Hassan, Z. 2012. *The Power Of Customer Relationship Management In Enhancing Product Quality And Customer Satisfaction*. International Proceedings of Economics Development & Research. 39 : 102-107.
- Aidilha, Siti Sarah. 2018. *Pengaruh Dimensi Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Bersaing Pada UMKM Sentra Industri Keripik Di Jalan Pagar Alam Bandar Lampung*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Lampung.
- Alvianny, Revy. 2019. *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi, Strategi Pemasaran dan Kebijakan Pemerintah terhadap Daya Saing UMKM Di Kota Makassar*. Tesis. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Anggini, Nila. 2018. *Pengaruh Supply Chain Management Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Furniture di Yogyakarta)*. Skripsi. Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.
- Banerjee, M., & Mishra, M. 2017. *Retail supply chain management practices in India: A business intelligence perspective*. Journal of Retailing and Consumer Services, 34 : 248–259.
- Bank Indonesia. 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)*. Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. Jakarta.
- Boon-itt, S & Wong, CW. 2011. *The Moderating Effects Of Technological And Demand Uncertainties On The Relationship Between Supply Chain Integration And Customer Delivery Performance*. International Journal Of Physical Distribution & Logistics Management, 41 (3) : 253-27

- Carvalho H, Azevedo SG, Cruz-Machado V. 2012. *Agile And Resilient Approaches To Supply Chain Management: Influence On Performance And Competitiveness*. Logistics Research. 4(1-2) :49-62.
- Chin. 2003. *Partial Least Squares for Reseasers: an Overview and Presentation of Recent Advances Using the PLS Approach*.
- Chopra, S dan Meindl, P. 2004. *Supply Chain Management*. New Jersey: Pearson Education.
- Denitha, Anie Prasetyo. 2016. *Pengaruh Praktek Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan Yang Dimediasi Oleh Keunggulan Bersaing Pada UKM Kerajinan Sapu Rayung Mungkid Magelang*. Tesis. Fakultas Ekonomi UPN Yogyakarta.
- Deswati, Rismutia Hayu, Rosyidah, Lathifatul dan Apriliani, Tenny. 2020. *Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Terhadap Performa Usaha Budi Daya Udang Vaname Di Provinsi Bali Dan Jawa Timur*. Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan Dan Perikanan, 6(2) : 113-124.
- Devie. 2013. *Analisa Pengaruh Penggunaan Balanced Scorecard Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan*. Business Accounting Review, 1 2) : 72-81.
- Elrado H, Molden, Kumadji, Srikandi, dan Yulianto, E. 2014. *Pengaruh Kualitas Pelanggan Terhadap Kepuasan, Kepercayaan dan Loyalitas (Survei pada Pelanggan yang Menginap di Jambuluwuk Batu Resort Kota Batu)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), 15(2).
- Fahriyah, Aramia & Yoseph, Rochland. 2020. *Keunggulan Kompetitif Spesial sebagai Strategi Keberlanjutan UKM di Era New Normal*. Prosiding Seminar, 7(2): 104-110.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Guritno, Adi Djoko & Harsasi, Meirani. 2014. *Manajemen Rantai Pasokan*. In: Pengantar Manajemen Rantai Pasok (Supply Chain Management). Universitas Terbuka : 1-35.
- Gorane, S. and Kant, R. 2017. *Supply Chain Practices And Organizational Performance: An Empirical Investigation Of Indian Manufacturing Organizations*. The International Journal of Logistics Management, 28 (1) : 75-101.
- Heizer, Jay & Render, Barry. 2015. *Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, edisi 11. Jakarta : Salemba Empat.

- Heriyanto, S., & Kusumawati, R. R. 2021. *Pengaruh Pandemi Covid 19 Terhadap Pendapatan Pengusaha Kepiting Rajungan (Studi Pada Pengusaha Kepiting Rajungan Di Desa Susukan Kecamatan Tirtayasa Kabupaten Serang)*. Jurnal Ekonomi dan Publik, 17(2):11–20.
- Hidayah, A., dan Purnadi. 2016. *Penerapan Sistem Informasi Pemasaran pada Usaha Kecil Menengah (UKM) di Purwokerto*. Jurnal Manajemen dan Bisnis Media Ekonomi, 16(2): 283-290.
- Ibrahim, Muhammad, 2020. *Analisis Pengaruh Berbagi Informasi, Kepercayaan, Hubungan Jangka Panjang, Dan Kolaborasi Terhadap Kinerja Supply Chain Management (Studi Pada Paguyuban Umkm Kampung Keramik Dinoyo Malang)*. Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 8(2)
- Ilmiyati, Apriliana Munawaroh & Munjiati. 2016. *Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Kompetitif Dan Kinerja Perusahaan (Studi Pada Usaha Kecil Dan Menengah Di Kabupaten Bantul)*. Jurnal Manajemen Bisnis, 7(2) : 226-251.
- Iriqat, Raed A. M & Daqar, Mohannad A. 2017. *The Impact of Customer Relationship Management on Long-term Customers' Loyalty in the Palestinian Banking Industry*. International Business Research, 10(1): 139- 147.
- Islamiati, Furqon Nur. 2020. *Pengaruh Wabah Covid-19 Terhadap Omzet Penjualan Konveksi Pakaian Di Kelurahan Simpang Baru Kecamatan Binawidya Kota Pekanbaru Ditinjau Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*. Skripsi. Jurusan ekonomi syariah. Fakultas syari'ah dan hukum. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.
- Jannati, N. S., Rusdi, M., & Melis, M. 2021. *Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Industri Rumahang Kemplang Di Wilayah Jakabaring Palembang)*. A Research Journal on Islamic Economics, 7(1) : 74–81.
- Karimi, Ebrahim Dan Rafiee, Mahmoud. 2014. *Analyzing The Impact Of Supply Chain Management Practices On Organizational Performance Through Competitive Priorities (Case Study: Iran Pumps Company)*. International Journal Of Academic Research In Accounting, Finance And Management Sciences, 4(1) : 1–15
- Karmita, Fitriah. 2018. *Analisis Kinerja Auditor Melalui Komitmen Profesional dan Whistleblower*. Tesis. Program Magister Akuntansi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Hasanuddin.
- Kembro, J., Dag Naslund & Selviaridis, Kostas. 2015. *Theoretical Perspectives On Information Sharing In Supply Chains: A Systematic Literature Review And Conceptual Framework*. Supply Chain Management. 19(5): 609-625.

- Kurnia, Efry. 2017. *Pengaruh Praktik Supply Chain Management (SCM) Terhadap Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing pada UKM Olahan Makanan Bika Ubi BARKAH di Kota Medan*. Tesis. Universitas Sumatera Utara. Medan.
- Kurniawan, S. Mangunwihardjo, & Perdhana. 2018. *Analisis Pengaruh Kemampuan Perusahaan, Daya Respon Rantai Pasok, Dan Praktik Manajemen Rantai Pasok Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan (Studi pada Rantai Pasok Pelumas Jawa Tengah)*. *Jurnal Bisnis Strategi*, 27(2) : 150-166.
- Luo, Hao, Sha, Sha., & George, Q. Huang. 2013. *The Impact of Information and Knowledge Sharing on the Buyer-Supplier Relationship and Performance in Electronics Industry*. IFAC Conference on Manufacturing Modelling Management and Control, International Federation of Automatic Control, 46(9) : 1944-1949.
- Latan, Hengky. 2013. *Structural Equation Modeling. Konsep dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Lu, D. 2011. *Fundamentals Of Supply Chain Management*. Bookboon.
- Majid, A. M. F & Dwiyanto, B. M. 2017. *Relationship, Information Sharing, Trust, Dan Process Integration Terhadap Kinerja Supply Chain Management (Studi Pada Industri Knalpot di Purbalingga)*. Disertasi Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro.
- Maddeppungeng, A. 2017. *The Effect of Supply Chain Management (MRP) on the Competitiveness and Performance of Construction Service Companies in DKI-Jakarta*. *Konstruksia*, 8(2) : 23–36.
- Matilda, Mary & Vivekananda, K. 2011. *Impact Of Supply Chain Management Practices On The Competitive Advantage Of Indian Retail Supermarkets*. *International Journal Logistics Systems and Management*, 9(2) : 170-185.
- Mbuthia., G. M & Rotich, G. 2014. *Effects Of Supply Chain Management Practices On Competitive advantage In Retail Chain Stores In Kenya, A Case Study Of Nakumatt Holding Limited*. *European Journal of Business Management*, 2(1) : 1 – 13.
- Muhammed, R., & Burhan B. 2015. *Audit Komunikasi Pendekatan serta Metode Asesmen Sistem Informasi Komunikasi dalam Sebuah Organisasi*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Nawang Sari, A.Y. 2011. *Structural Equation Modeling pada Perhitungan Indeks Kepuasan Pelanggan Dengan Menggunakan Software Amos (Studi Kasus :Perhitungan Indeks Kepuasan Mahasiswa Fmipa Unyterhadap Operator im3)*. Skripsi. Universitas Negeri. Yogyakarta.

- Nurdianti, Andini Ratih, Heru Prastawa & Wiwik Budiawan. 2017. *Analisa Pengaruh Praktek Manajemen Rantai Pasok Terhadap Keunggulan Kompetitif Dan Kinerja Organisasi Pada Umkm Handycraft Dan Tas Di Semarang*. Industrial Engineering Online Journal, 6(2).
- OECD. 2020. *SME Policy Responses: Tackling Coronavirus (Covid-19) Contributing to A Global Effort*. [https://oecd.dam-broadcast.com/pm\\_7379\\_119\\_119680-di6h3qgi4x.pdf](https://oecd.dam-broadcast.com/pm_7379_119_119680-di6h3qgi4x.pdf).
- Özlen, Muhammed and Hadžiahmetovic, N. 2013. *Customer Relationship Management and Supply Chain Managemet World*. Applied Programming Journal, 3(3) : 126-132
- Pakpahan, A. K. 2020. *Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional, 59– 64.
- Piderit, R., Flowerday, S. & Von Solms, R. 2011. *Enabling Information Sharing By Establishing Trust In Supply Chains: A Case Study In The South African Automotive Industry: Original Research*. SA Journal of Information Management. 13(1) : 1-8.
- Pono, Maat & Munizu, Musran. 2020. *The Role Of Company Competitiveness As Mediation Variable The Impact Of Supply Chain Practices On Operational Performance*. Uncertain Supply Chain Management, 9 : 125– 132.
- Porter, Michael. 1993. *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*. Jakarta : PT. Gramedia
- Pujawan, I. N & Mahendrawati. 2017. *Supply Chain Management Edisi 3*. Andi : Yogyakarta.
- Purwidianti, Wida. 2015. *Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Kinerja Usaha Industri Kecil dan Menengah di Purwokerto Utara*. KINERJA, 19 (1): 149-159.
- Quynh, DVX & Huy NH. 2018. *Supply Chain Management Practices, Competitive Advantages and Firm Performance: A Case of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Vietnam*. Journal of Modern Accounting and Auditing ,14(3):136- 146.
- Rachman, Muh Rachdian. 2015. *Strategi Pembinaan Usaha Kecil Menengah (Ukm) Dinas Koperasi Dan UKM Kota Makassar*. Skripsi. Ilmu Administrasi Negara Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin Makassar.
- Ramadan, Yanuar & Kusumawardhani, Amie. 2017. *Analisis Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan terhadap Performa Bisnis (Studi: Pedagang*

- Grosir Tradisional Makanan dan Minuman Ringan Tradisional di Kabupaten Banyumas*). Diponegoro Journal Of Management, 6(3) : 1-11.
- Rahmasari, Lisda. 2011. *Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada Industri Kreatif di Provinsi Jawa Tengah)*. Semantic Scholar, 2(3): 89-103.
- Riduwan & Sunarto. 2014. *Pengantar Statistika Untuk Penelitian: Pendidikan, Sosial, Komunikasi, Ekonomi, dan Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sanjaya, Calvin Ferdinan. 2016. *Praktik Manajemen Rantai Pasok Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Minimarket Di Surabaya*. Konferensi Nasional Riset Manajemen X "Akselerasi Daya Saing Menuju Keunggulan Organisasi Yang Berkelanjutan" Lombok
- Santi, Sera Maya. 2018. *Pengaruh Supply Chain Management (SCM) Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Perusahaan Pada Ukm Industri Kuliner Kabupaten Sleman*. Skripsi. Universitas Islam Indonesia . Yogyakarta.
- Shaleha, Yastrien Destriputri . 2017. *Model Peningkatan Daya Saing Ukm Susu Di Kabupaten Bogor* . Skripsi. Institut Pertanian Bogor.
- Simchi-Levi. 2003. *Desingning & Managing The Supply Chain : Concepts, Strategies & Case Studies*. New York : McGraw-Hill
- Sinaga, Jumady. 2020. *Membangun Keunggulan Bersaing Untuk Peningkatan Kinerja Umkm Melalui Teknologi Informasi Dan Komunikasi Dan Praktik Manajemen Rantai Pasokan (Studi Kasus Umkm Pangan Olahan Di Dki Jakarta)*. Tesis. Institut Pertanian Bogor.
- Singarimbun, Masri & Effendi, Sofian. 1989. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta : LP3ES
- Soekartawi. 2013. *Agribisnis: Teori dan Aplikasinya Edisi 10*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada
- Sunarsih, Nenah. 2017. *Membangun Keunggulan Kompetitif melalui Inovasi dan Kewirausahaan*. In: *Kewirausahaan Dalam Multi Persfektif*. Universitas Terbuka, Tangerang Selatan, pp. 43-58
- Stein, T., & Sweat, J. 1999. *Killer Supply Chains*. Information Week, 708 (9) : 36–46.
- Stefani, V & Oki Sunarndi .2014. *Peran Dependensi, Comitment, Trust dan Comunication Terhadap Kolaborasi Perusahaan dan Kinerja Perusahaan: Studi Pendahuluan*. Jurnal teknologi. 13(3): 1-6
- Storer M. , Hyland P. , Ferrer M. , Santa R., Griffiths A. 2014. *Strategic Supply Chain Managqement Factors Influencing Agribusiness Innovation*

- Utilization*. The International Journal of Logistics Management, 25(3) : 487-521.
- Sugiri, Dani. 2020. *Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19*. Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi, 19(1) : 76-86
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sukati, Inda, Abu Bakar Abdul Hamid, Rohaizat Baharun & Huam Hon Tat. 2011. *A Study Of Supply Chain Management Practices: An Empirical Investigation On Consumer Goods Industry In Malaysia*. International Journal of Business and Social Science, 2(17): 166-176.
- Trianingrum, Ayu. 2019. *Analisis Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Terhadap Kinerja Usaha (Studi Kasus Di Umkm Keripik Tempe Sanan, Malang)*. Skripsi. Jurusan Teknologi Industri Pertanian Fakultas Teknologi Pertanian universitas Brawijaya. Malang
- Tachizawa, E. M., & Gimenez, C. 2010. *Supply flexibility strategies in Spanish firms: Results from a survey*. International Journal of Production Economics, 124(1) : 214–224.
- Thatte, A. A., Rao, S. S., & Ragu-Nathan, T. S. 2013. *Impact Of SCM Practices Of A Firm On Supply Chain Responsiveness And Competitive Advantage Of A Firm*. The Journal of Applied Business Resesarch, 29 (2) : 499-530.
- Triyono. 2003. *Teknik Sampling Dalam Penelitian*. Penataran Analisis Data Penelitian bagi Dosen PTS Kopertis XI, Kalimantan.
- Uca, N., dan Murat C. 2017. *The Effect of Trust in Supply Chain on The Firm Performance Through Supply Chain Collaboration and Collaborative Advantage*. Journal Administrative Science, 15(30): 215-230
- Widyarto, A. 2012. *Peran Supply Chain Management dalam Sistem Produksi dan Operasi Perusahaan*. Benefit Jurnal Manajemen dan Bisnis, 16(2) :91-98.
- Wulandari, Ria Nelly Sari, & Al Azhar L. 2016. *Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui Keunggulan Bersaing*. Jurnal Ekonomi, 21(3) : 462–479.
- Yaqoub, A. M. 2012. *Pengaruh Mediasi Kepercayaan pada Hubungan antara Kolaborasi Supply Chain, dan Kinerja Operasi*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 14(2) : 138-146.
- Ziaullah, M., Yi F., dan Shumaila N. A. 2017. *How a Supply Chain Process Matters in Firms' Performance – An Empirical Evidence of Pakistan*. Journal of Competitiveness 9(4): 66-80

# LAMPIRAN



## Lampiran 1. Kuesioner Penelitian



### KUESIONER PENELITIAN

#### **UNSUR-UNSUR PRAKTIK SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, DAYA SAING DAN KINERJA USAHA PADA UKM MAKANAN RINGAN KOTA MAKASSAR DI ERA COVID-19**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Saudara/I

Di\_

Tempat

Assalamualaikum Wr.Wb.

Perkenalkan Nama Saya Aidah mahasiswi Program Magister Agribisnis Sekolah Pascasarjana Universitas Hasanuddin yang sedang melakukan penelitian dengan judul “Unsur-Unsur Praktik Supply Chain Management, Daya Saing Dan Kinerja Usaha Pada Ukm Makanan Ringan Kota Makassar Di Era Covid-19” dan mengharapkan partisipasi Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi kuesioner ini.

Penelitian ini dilakukan dalam rangka penyelesaian tesis yang merupakan persyaratan akhir masa studi. Semua informasi yang diterima dari hasil kuesioner ini dijamin kerahasiaannya dan hanya digunakan untuk kepentingan akademis. Tidak ada jawaban yang dinilai salah sehingga apapun jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara/I berikan adalah benar oleh karena itu dimohon kesediaannya untuk memberikan jawaban pada kuesioner ini sesuai dengan pengalaman yang Anda alami selama ini.

Atas partisipasi dan kerja sama Bapak/Ibu/Saudara/I, Saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

Aidah Aabidah

## PETUNJUK UMUM

1. Berilah tanda betul [] pada kolom [] dengan memilih jawaban sesuai pilihan Anda
2. Pada kolom kosong, isilah dengan jawaban yang paling sesuai.
3. Dimohon untuk mengisi setiap pertanyaan dengan lengkap

---

### IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :  
2. Alamat :  
3. Jenis Kelamin : [] perempuan [] laki-laki  
4. Umur Responden : [] < 20 tahun [] 21-25 tahun  
[] 26-30 tahun [] 31-35 tahun  
[] 36-40 tahun [] > 40 tahun  
5. Tingkat Pendidikan :  
[] SD [] SMP/SLTP  
[] SMA/SLTA [] D1/D2/D3  
[] SARJANA/S1/S2

### PROFIL USAHA

1. Nama Usaha / Produk	
2. Lama Usaha	[ <input type="checkbox"/> ] 1-4 tahun [ <input type="checkbox"/> ] 5-9 tahun
3. Jumlah karyawan	[ <input type="checkbox"/> ] 1- 5 orang [ <input type="checkbox"/> ] 6 - 10 orang [ <input type="checkbox"/> ] > 10 orang
4. . Omset / bulan [sebelum pandemi]	[ <input type="checkbox"/> ] < Rp 5.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] Rp 5.000.000 – Rp 10.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] Rp 10.000.000 – Rp 15.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] Rp 15.000.000 – Rp 20.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] > Rp 20.000.000
5. Omset / bulan [saat pandemi]	[ <input type="checkbox"/> ] < Rp 5.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] Rp 5.000.000 – Rp 10.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] Rp 10.000.000 – Rp 15.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] Rp 15.000.000 – Rp 20.000.000 [ <input type="checkbox"/> ] > Rp 20.000.000

6. Pendapatan dari usaha kami saat ini semakin meningkat	<input type="checkbox"/> 0-20 % <input type="checkbox"/> 21-40% <input type="checkbox"/> 41-60 %	<input type="checkbox"/> 61-80 % <input type="checkbox"/> 81-100%
7. Apakah usaha Bapak/Ibu/Saudara/I terdampak pandemi covid19 ?	<input type="checkbox"/> Ya	<input type="checkbox"/> Tidak
8. Jika Ya, permasalahan-permasalahan apa yang usaha Bapak/Ibu/Saudara/I alami selama pandemi covid19 ?	a. penurunan penjualan/permintaan/pelanggan b. kesulitan permodalan c. hambatan distribusi produk d. kesulitan bahan baku	

## PART II

Bagian ini terdiri dari 17 pernyataan. Bapak/Ibu/Saudari/I cukup mengisi jawaban sesuai pengalaman dan keadaan usaha saat ini. Setiap pertanyaan hanya mengharapkan satu jawaban. Setiap angka akan mewakili tingkat kesesuaian dengan pendapat Bapak/Ibu/Saudara/I

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

4 = Setuju (S)

2 = Tidak Setuju (TS)

5 = Sangat Setuju (SS)

3 = Ragu-Ragu (R)

### STRATEGIC SUPPLIER PARTNETSHIP (X<sub>1</sub>) DALAM PENINGKATAN DAYA SAING USAHA

Part ini mendeskripsikan bagaimana hubungan jangka panjang antara usaha Anda dan pemasok (supplier) dapat mempengaruhi daya saing usaha suatu produk.

No	PERNYATAAN	1	2	3	4	5
<b>1</b>	<b><i>Kualitas Supplier</i></b>					
	mengedepankan kualitas bahan baku dalam memilih supplier					
	Memastikan kesegaran/kebaruan bahan baku					
	Supplier kami mampu mengirim bahan baku tepat waktu					
	Lokasi (jauh / dekat ) menjadi pertimbangan kami memilih supplier					
<b>2</b>	<b><i>Pengembangan Produk</i></b>					
	memberi masukan kepada supplier dalam meningkatkan kualitas produk mereka					
	Supplier bersifat fleksibel untuk menanggapi permintaan kami (bahan baku) yang tiba-tiba / tidak terduga					
	percaya bahwa supplier kami mampu membantu menjaga dan meningkatkan daya saing untuk kemitraan jangka panjang khususnya di era pandemi saat ini					

<b>3</b>	<b><i>Continuous Improvement</i></b>					
	Kami melakukan perbaikan secara terus menerus baik kualitas bahan baku dengan melibatkan pemasok					
	mengutamakan supplier dengan layanan cepat tanggap (gerak cepat) sehingga apabila dibutuhkan sewaktu-waktu mereka dapat diandalkan					
	memastikan pemesanan bahan baku dari supplier secara tepat					
	memastikan persediaan tersedia dari supplier					
<b>4</b>	<b><i>Problem Solving</i></b>					
	Bersama-sama supplier dalam menyelesaikan suatu masalah guna membantu dalam peningkatan daya saing usaha kami					
	jarang terlibat pertengkaran dengan supplier terkait masalah bahan baku					
	memiliki sense of crisis bersama supplier dalam menghadapi resiko-resiko kedepannya					
<b>5</b>	<b><i>Planning and Goal-Setting</i></b>					
	Terkadang kami mengikutsertakan pemasok dalam membuat perencanaan strategi usaha kami					
	mempertimbangkan dan menghargai saran dari pemasok sebagai mitra usaha					
	Kemudahan dalam berkomunikasi dengan supplier cukup baik					

## CUSTOMER RELATIONSHIP (X<sub>2</sub>)

Part ini mendeskripsikan bagaimana menjaga hubungan baik dengan konsumen dalam peningkatan daya saing usaha

No	PERNYATAAN	1	2	3	4	5
<b>1</b>	<b><i>Kepuasan Pelanggan</i></b>					
	kualitas produk (cita rasa, keamanan dan daya tahan produk menjadi fokus utama kami dalam menawarkan produk ke pelanggan					
	menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik					
	Usaha kami memiliki kecepatan penanganan pesanan yang baik					
	Usaha kami jarang mendapatkan keluhan dari pelanggan					
	Pelayanan dan kenyamanan adalah faktor kunci kepuasan pelanggan yang telah ditetapkan dan dipenuhi oleh usaha kami					
<b>2</b>	<b><i>Orientasi masa depan</i></b>					
	melakukan inovasi produk baik dari segi rasa maupun kemasan seiring dengan perubahan kebutuhan pelanggan					
	Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen					

	mengiklankan dan mempromosikan produk lebih bervariasi					
	Usaha kami menjadi yang pertama dalam mengenalkan produk kepada pelanggan					
<b>3</b>	<b>Kesesuaian Permintaan</b>					
	Produk yang yang kami hasilkan mampu mengikuti selera konsumen					
	Usaha kami bergerak cepat dalam mengembangkan produk baru					
	Produk yang kami hasilkan memberi manfaat bagi konsumen					
	Produk kami tersedia di gojek/grab dll					
<b>4</b>	<b>Layanan Pelanggan</b>					
	Melayani dan mengevaluasi pengaduaan pelanggan secara berkala					
	memfasilitasi pelanggan yang membutuhkan bantuan (kesulitan untuk memesan produk)					
	Memiliki kebijakan pengembalian produk, jika terdapat kesalahan dalam proses pengiriman pesanan					
<b>5</b>	<b>Akurasi dan Kecepatan</b>					
	akurat dalam membuat pesanan untuk konsumen/Tidak memiliki kesalahan dalam proses pemesanan produk					
	cepat dalam merespon pemesanan pembeli baik secara offline maupun online					
	memenuhi pesanan pelanggan tepat waktu					

### INFORMATION SHARING (X<sub>3</sub>)

Part ini mendeskripsikan seberapa besar pengaruh pertukaran informasi yang dilakukan antara Bapak/Ibu/Saudara/I dengan pemasok Anda sebagai mitra usaha baik formal maupun non formal dapat berkontribusi dalam proses operasional usaha dalam peningkatan daya saing usaha

No	PERNYATAAN	1	2	3	4	5
<b>1</b>	<b>Kualitas Informasi</b>					
	Pertukaran informasi antara kami sebagai pelaku usaha dan mitra usaha sebagai pemasok kami tepat waktu/tidak terlambat dalam artian informasi yang diberikan selalu terkini					
	kami senantiasa bertukar informasi yang akurat /bebas dari kesalahan-kesalahan dan tidak bias atau menyesatkan demi kemajuan bisnis dengan mitra usaha					
	Informasi yang diberikan relevan dalam artian memiliki manfaat untuk pemakainya					
	informasinya mudah dipahami					
<b>2</b>	<b>Level Informasi</b>					
	Supplier kami memberi tahu kami sepenuhnya tentang masalah yang memengaruhi bisnis kami					
	senantiasa melakukan pertukaran informasi dengan supplier selaku mitra usaha untuk mengetahui keadaan/ perubahan pasar yang dapat membantu bisnis kami khususnya di era pandemi saat ini					

	Supplier kami selalu membagikan informasi persediaan setiap kali ketersediaan bahan baku menipis atau keterlambatan jadwal pengiriman untuk menghindari kehabisan stok					
<b>3</b>	<b><i>Kelengkapan Infomasi</i></b>					
	Informasi yang diberikan sesuai dengan yang kami butuhkan					
	Informasi yang diberikan dapat digunakan dalam pengambilan keputusan					
	Bertukar informasi secara intens					
<b>4</b>	<b><i>Keterbukaan Informasi</i></b>					
	Informasi kepada supplier tentang perubahan kebutuhan usaha kami dikomunikasikan dengan baik sebelumnya					
	Kami dan supplier selalu berbagi informasi yang dapat bermanfaat untuk perencanaan bisnis apalagi di masa-masa pandemi saat ini					
	Supplier kami telah terbuka dan jujur dalam berurusan dengan kami					
<b>5</b>	<b><i>Kepercayaan</i></b>					
	Saling menjaga informasi tentang peristiwa atau perubahan yang dapat memengaruhi pemasok lainnya					
	percaya pada setiap penjelasan dari supplier (seperti harga bahan baku yang naik)					
	kami menyadari bahwa berbagi informasi penting untuk menjaga hubungan dan bermanfaat bagi bisnis usaha apalagi di masa-masa pandemi saat ini					

#### POSPONEMENT (X<sub>4</sub>)

No	PERNYATAAN	1	2	3	4	5
<b>1</b>	<b><i>Penundaan Produksi</i></b>					
	Menunda produksi apabila stok masih banyak atau cukup					
	Memiliki tempat penyimpanan (rak/kulkas/gudang) untuk menyimpan stok/ bahan yang masih tersedia					
<b>2</b>	<b><i>Penundaan Pengiriman</i></b>					
	menunda pengiriman apabila permintaan pelanggan terlalu sedikit					
	kami menunda pengiriman apabila permintaan pelanggan terlalu banyak/overload dalam artian pengiriman barang diatur karena tidak bisa dikirim dalam waktu bersamaan					
<b>3</b>	<b><i>Penyampaian Informasi Penundaan</i></b>					
	memberikan informasi jika stok /produk masih tersedia					
	memberikan informasi jika stok /produk telah habis					

### DAYA SAING

No	PERNYATAAN	1	2	3	4	5
<b>1</b>	<b>Harga</b>					
	menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan pesaing					
	Harga yang sesuai dengan kualitas produk					
	mencantumkan label harga pada produk					
	Memberi kebebasan konsumen dalam proses pembayaran (tunai/non tunai)					
<b>2</b>	<b>Kualitas Produk</b>					
	Usaha kami senantiasa mengedepankan kualitas produk					
	mengutamakan keamanan dan kesehatan dalam membuat produk					
	Produk kami tahan lama					
<b>3</b>	<b>Inovasi Produk</b>					
	selalu melakukan inovasi produk seiring dengan perubahan kebutuhan pelanggan khususnya di masa pandemi saat ini					
	Selalu menerapkan ide-ide kreatif dalam berwirausaha					
	Produk kami memiliki varian rasa yang beragam					
	Produk kami memiliki kemasan yang beragam					
<b>4</b>	<b>Pengiriman</b>					
	Kami melakukan pengiriman yang sesuai dengan jumlah dan pesanan konsumen					
	Kami mengirimkan pesanan pelanggan tepat waktu					
	Produk tersedia di gojek/grab dll					
<b>5</b>	<b>Fleksibilitas</b>					
	Fleksibel untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berubah					
	Fleksibel dalam mengalokasikan sumberdaya pemasaran (promosi) untuk memasarkan produk					
	Fleksibel dalam mengalokasikan sumberdaya produksi untuk memproduksi berbagai variasi produk					
	Fleksibel dalam desain produk untuk memenuhi permintaan konsumen					

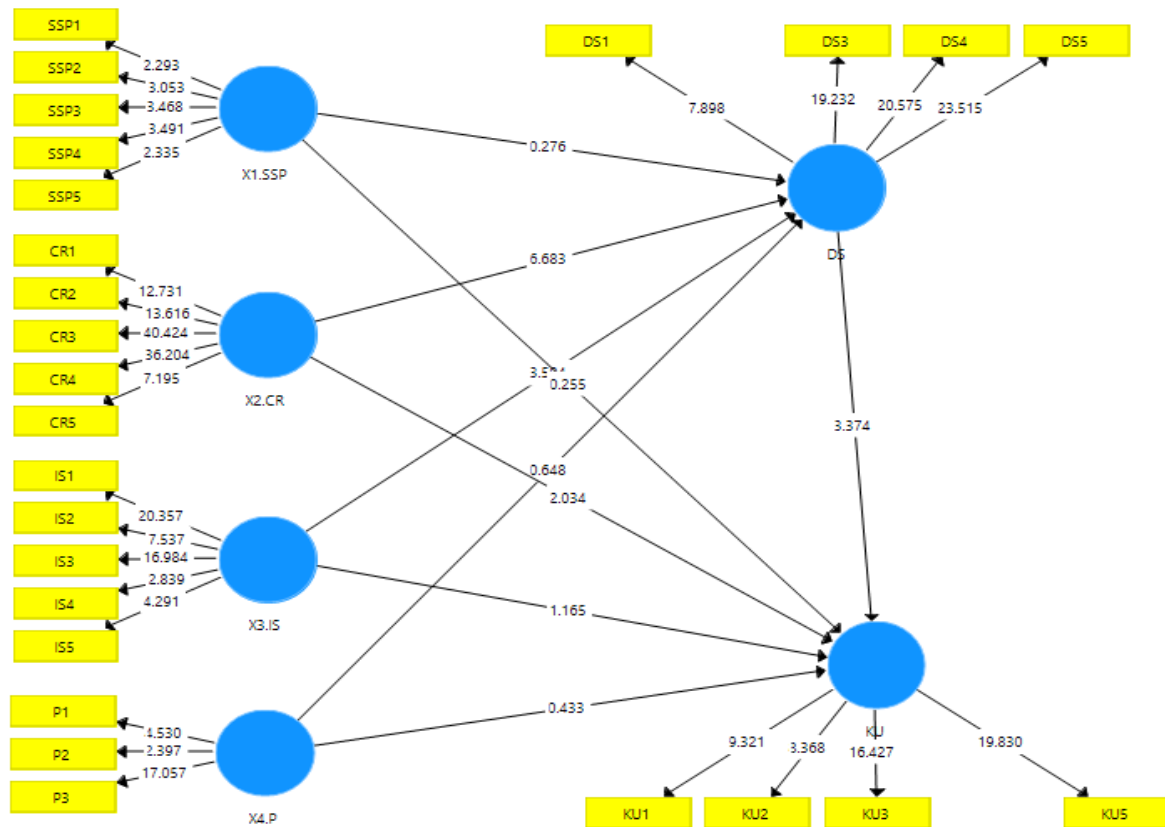
### KINERJA USAHA

No	PERNYATAAN	1	2	3	4	5
<b>1</b>	<b>Tingkat Penjualan</b>					
	Penjualan produk saat ini meningkat dibandingkan sebelum pandemi					
	Penjualan produk saat ini menurun dibandingkan sebelum pandemi					
	Penjualan tetap stabil selama pandemi					
<b>2</b>	<b>Tingkat Keuntungan</b>					
	Keuntungan usaha saat ini meningkat dibandingkan sebelum pandemi					
	Keuntungan usaha saat ini menurun dibandingkan sebelum pandemi					
	Keuntungan dari usaha selama pandemi stabil					
<b>3</b>	<b>Stabilitas Usaha</b>					
	Pendapatan dari usaha kami saat ini terus meningkat					
	Kebutuhan usaha kami terpenuhi dari pendapatan usaha					
	Kami bisa mengalokasikan penerimaan untuk modal usaha berikutnya di era pandemi saat ini					

<b>4</b>	<b>Pangsa Pasar</b>					
	Usaha kami mampu mencapai pangsa pasar (market share) yang telah ditargetkan					
	Kami percaya bahwa dengan memperluas jangkauan promosi seperti menggunakan konsep digital marketing atau pemasaran online akan memperluas pangsa pasar perusahaan					
<b>5</b>	<b>Pemahaman Kebutuhan Pelanggan</b>					
	menyediakan produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan dibandingkan dengan pesaing					
	Selalu berupaya mengirimkan produk kepada pelanggan dengan aman (tidak rusak)					
	kami memiliki media sosial (facebook, instagram dll)					

### HASIL ANALISIS SEM-PLS

Lampiran 2. Hasil Output Bootstrapping Strategic Supplier Partnership, Customer Relationship, Information Sharing dan Postponement terhadap Daya Saing dan Kinerja Usaha (Diagram Path)





**Lampiran 3. Hasil Uji SmartPLs Nilai Outer Loadings**

	<b>Strategic Supplier Partnership</b>	<b>Customer Relationship</b>	<b>Information Sharing</b>	<b>Post-ponement</b>	<b>Daya Saing</b>	<b>Kinerja Usaha</b>
<b>SSP1</b>	0.613					
<b>SSP2</b>	0.775					
<b>SSP3</b>	0.839					
<b>SSP4</b>	0.812					
<b>SSP5</b>	0.651					
<b>CR1</b>		0.785				
<b>CR2</b>		0.737				
<b>CR3</b>		0.902				
<b>CR4</b>		0.887				
<b>CR5</b>		0.643				
<b>IS1</b>			0.828			
<b>IS2</b>			0.756			
<b>IS3</b>			0.814			
<b>IS4</b>			0.560			
<b>IS5</b>			0.558			
<b>P1</b>				0.649		
<b>P2</b>				0.535		
<b>P3</b>				0.892		
<b>DS1</b>					0.656	
<b>DS3</b>					0.805	
<b>DS4</b>					0.819	
<b>DS5</b>					0.821	
<b>KU1</b>						0.732
<b>KU2</b>						0.699
<b>KU3</b>						0.849
<b>KU5</b>						0.887

**Lampiran 4. Hasil Uji SmartPLS Discriminant Validity - Cross Loadings**

	<b>Strategic Supplier Partnership</b>	<b>Customer Relationship</b>	<b>Information Sharing</b>	<b>Post-ponement</b>	<b>Daya Saing</b>	<b>Kinerja Usaha</b>
<b>SSP1</b>	<b>0.613</b>	0.086	0.172	0.006	0.039	-0.136
<b>SSP2</b>	<b>0.775</b>	0.111	0.189	0.031	0.079	-0.004
<b>SSP3</b>	<b>0.839</b>	0.072	0.226	0.184	0.164	0.031
<b>SSP4</b>	<b>0.812</b>	0.130	0.129	-0.002	0.130	-0.009
<b>SSP5</b>	<b>0.651</b>	0.059	0.009	-0.056	0.146	0.052
<b>CR1</b>	0.213	<b>0.785</b>	0.535	0.398	0.614	0.150
<b>CR2</b>	0.147	<b>0.737</b>	0.489	0.503	0.670	0.373
<b>CR3</b>	0.054	<b>0.902</b>	0.536	0.490	0.708	0.182
<b>CR4</b>	0.031	<b>0.887</b>	0.520	0.502	0.712	0.235
<b>CR5</b>	0.025	<b>0.643</b>	0.616	0.439	0.533	0.070
<b>IS1</b>	0.088	0.817	<b>0.828</b>	0.622	0.801	0.314
<b>IS2</b>	0.280	0.314	<b>0.756</b>	0.309	0.416	0.336
<b>IS3</b>	0.125	0.482	<b>0.814</b>	0.828	0.648	0.372
<b>IS4</b>	0.056	0.251	<b>0.560</b>	0.134	0.262	0.123
<b>IS5</b>	0.146	0.247	<b>0.558</b>	0.166	0.240	0.275
<b>P1</b>	0.001	0.304	0.297	<b>0.649</b>	0.276	0.020
<b>P2</b>	-0.016	0.106	0.432	<b>0.535</b>	0.216	0.308
<b>P3</b>	0.094	0.652	0.633	<b>0.892</b>	0.648	0.214
<b>DS1</b>	0.198	0.423	0.579	0.402	<b>0.656</b>	0.252
<b>DS3</b>	0.066	0.632	0.474	0.395	<b>0.805</b>	0.509
<b>DS4</b>	0.014	0.753	0.622	0.584	<b>0.819</b>	0.300
<b>DS5</b>	0.224	0.699	0.661	0.518	<b>0.821</b>	0.381
<b>KU1</b>	0.010	0.325	0.311	0.299	0.409	<b>0.732</b>
<b>KU2</b>	0.071	0.064	0.254	0.127	0.201	<b>0.699</b>
<b>KU3</b>	0.179	0.209	0.392	0.236	0.438	<b>0.849</b>
<b>KU5</b>	0.117	0.230	0.332	0.169	0.396	<b>0.887</b>

**Lampiran 5. Hasil Uji SmartPLS Construct Reliability and Validity**

	<b>Cronbach's Alpha</b>	<b>rho_A</b>	<b>Composite Reliability</b>	<b>Average Variance Extracted (AVE)</b>
<b>Strategic Supplier Partnership</b>	<b>0.810</b>	<b>0.796</b>	<b>0.859</b>	<b>0.553</b>
<b>Customer Relationship</b>	<b>0.852</b>	<b>0.865</b>	<b>0.895</b>	<b>0.634</b>
<b>Information Sharing</b>	<b>0.777</b>	<b>0.840</b>	<b>0.834</b>	<b>0.509</b>
<b>Postponement</b>	<b>0.534</b>	<b>0.687</b>	<b>0.742</b>	<b>0.501</b>
<b>Daya Saing</b>	<b>0.781</b>	<b>0.798</b>	<b>0.859</b>	<b>0.606</b>
<b>Kinerja Usaha</b>	<b>0.809</b>	<b>0.847</b>	<b>0.872</b>	<b>0.633</b>

**Lampiran 6. Hasil Uji SmartPLS Estimasi R-Square**

	R Square
Daya Saing	0.747
Kinerja Usaha	0.281

**Lampiran 7. Hasil Uji Bootstrapping SmartPLS – Path Coefficients**

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
DS -> KU	0.651	0.638	0.193	3.374	0.001 **
X1.SSP -> DS	0.024	0.023	0.086	0.276	0.783
X1.SSP -> KU	0.039	0.021	0.152	0.255	0.799
X2.CR -> DS	0.565	0.556	0.085	6.683	0.000 **
X2.CR -> KU	-0.379	-0.358	0.186	2.034	0.042 **
X3.IS -> DS	0.326	0.333	0.091	3.594	0.000**
X3.IS -> KU	0.215	0.244	0.184	1.165	0.244
X4.P -> DS	0.058	0.064	0.089	0.648	0.517
X4.P -> KU	-0.063	-0.091	0.146	0.433	0.665

**Lampiran 8. Hasil Uji Smart PLS Specific Indirect Effects**

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ( O/STDEV )	P Values
X1.SSP -> DS -> KU	0.015	0.017	0.056	0.276	0.782
X2.CR -> DS -> KU	0.368	0.355	0.122	3.013	0.003**
X3.IS -> DS -> KU	0.213	0.213	0.089	2.397	0.017**
X4.P -> DS -> KU	0.038	0.039	0.059	0.639	0.523

## Lampiran 9. Dokumentasi Penelitian





## RIWAYAT HIDUP PENULIS

### A. Data Pribadi



Nama : Aidah Aabidah Hasyim  
Tempat Tanggal Lahir : Ujung Pandang, 4 Februari 1993  
Alamat : Komp. Perdos Unhas Makassar  
Kewarganegaraan : Indonesia

### B. Riwayat Pendidikan

- Tamat SD tahun 2005 di SD Inpres Batua 1 Makassar
- Tamat SMP tahun 2008 di SMP Negeri 8 Makassar
- Tamat SMA tahun 2011 di SMA Negeri 5 Makassar
- Sarjana (S1) tahun 2016 di Program Studi Agribisnis, Departemen Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin dengan predikat *Cumlaude*.

### C. Karya Ilmiah yang telah dipublikasikan

- “Praktik Supply Chain Management Terhadap Daya Saing UKM Makanan Ringan Kota Makassar Di Era Covid-19 yang telah dipublikasi pada Mimbar Agribisnis : Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis pada Vol. 8, No. 2 (2022) : Juli 2022.