

Pengaruh *Information Sharing* Dan *Long Term Relationship* Terhadap Kinerja Operasional Pada Outlet Chigo

Moch. Jerry Panggaresta

Mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Pendidikan, Universitas
Media Nusantara

Korespondensi penulis: jerrypanggaresta09@gmail.com

Lutfi Alhazami

Dosen Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Pendidikan, Universitas Media
Nusantara

E-mail: alhazamilutfi@gmail.com

Abstract. *This study aims to determine the effect of Information sharing and Long Term Relationship on the performance of Chigo companies in the Jakarta and Tangerang areas. This research was conducted in March 2022 – August 2022. Data collection was carried out using a questionnaire. This research is a quantitative research. The subjects of this research are employees who are at the outlet totaling 101 employees. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis. The results of this study indicate that Long Term Relationship on company performance can have a significant effect on company performance, information sharing on company performance has no significant effect on company performance.*

Keywords: *Information sharing, Long Term Relationship, Company Performance.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Information sharing dan Long Term Relationship terhadap kinerja perusahaan Chigo area Jakarta dan Tangerang. Penelitian ini dilakukan pada bulan Maret 2022 – Agustus 2022. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Subjek penelitian ini adalah karyawan yang berada di outlet berjumlah 101 orang karyawan dengan menggunakan simple random sampling. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Long Term Relationship terhadap kinerja perusahaan dapat berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan, information sharing terhadap kinerja perusahaan adalah tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Kata kunci: Berbagi informasi, Hubungan Jangka Panjang, Kinerja Perusahaan.

LATAR BELAKANG

Dunia usaha di Indonesia saat ini sedikit-sedikit mulai mengalami pertumbuhan setelah di dera pandemi Covid 19. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat ekonomi Indonesia pada Triwulan III-2021 tumbuh 3,51 persen jika dibandingkan pada Triwulan III-2020. Dari sisi produksi, Lapangan Usaha Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial mengalami pertumbuhan tertinggi sebesar 14,06 persen. Kondisi pertumbuhan ekonomi ini disampaikan Kepala BPS, Margo Yuwono (BPS Triwulan III, 2021) . Kinerja perusahaan tersebut dapat dicapai dengan melakukan perbaikan keseluruhan aktivitas organisasi yang ditekankan pada fleksibilitas dan kualitas. Kinerja operasional erat hubungannya dengan pencapaian tujuan dan sasaran organisasi. Kinerja operasional dapat diukur dari indikator kinerja, seperti kualitas, teliti dan terpadu yang berkaitan juga dengan manajemen operasional perusahaan seperti dari mengelola kualitas, strategi proses, sumber daya 2 manusia, manajemen rantai pasokan (supply chain management), manajemen persediaan, dan penjadwalan (Hardiana, 2021).

Menurut Ariani & Dwiyanto (2013) menjelaskan bahwa pentingnya peran semua pihak mulai dari supplier, manufacturer, distributor, retailer, dan customer dalam memperoleh produk yang berkualitas, dan cepat inilah yang mendasari adanya konsep baru yaitu Supply Chain Management. Menurut Susanto (2019) Supply Chain memiliki beberapa komponen utama yang terdiri dari pemasok atau supplier, manufaktur, gudang dan pusat distribusi atau warehouse dan distribution center, pedagang besar, pedagang eceran atau ritel sebagai pemenuhan permintaan dari pelanggan akhir. Semua dari komponen-komponen utama tersebut memiliki peranan yang penting untuk dapat melancarkan supply chain management. Hal tersebut juga bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dari supply chain management bagi kinerja perusahaan.

Chigo adalah produsen ayam yang terdiri dari ayam tanpa tulang dan sayap yang dihidangkan dengan nasi atau kentang dengan pilihan tujuh varian saus dan lima varian sambal yang menjadi bagian dari kenangan brands (PT. 3 Bumi Berkah Boga). Chigo adalah perusahaan yang bergerak di bidang food and beverage yang memiliki 78 outlet yang sudah tersebar di Jabodetabek dan Medan yang memiliki ambisi untuk dapat mencapai ranah go international. Chigo area Jakarta Tangerang merupakan outlet produksi yang memiliki 30 outlet.

Permasalahan yang dihadapi oleh 30 outlet chigo di daerah jakarta tangerang adalah masih banyaknya bahan baku yang waste dan barang jadi yang tidak terjual. Penyebab terjadinya permasalahan bahan baku yang waste dan barang jadi yang tidak terjual tersebut masih belum diketahui. Jenis bahan baku yang waste tersebut seperti masa kadaluarsa lebih cepat daripada informasi yang terdapat pada tersebut.

Tabel 1 Tabel Jumlah Waste pada chigo area Jakarta Tangerang

Bulan	Chiken (gr)	Wings (gr)	Rice (gr)
April	822	260	3120
Mei	1967	848	6821
Juni	2580	914	6914

Sumber : Data Diolah Peneliti (2022)

Data tabel 1 menunjukkan bahwa masih terdapat waste yang dialami oleh outlet di area Jakarta Tangerang. Bulan April 2022 mengalami beberapa waste pada chicken bonless sebesar 882 gram, Wings 260 gram, Rice 3120 gram. Bulan Mei 20222 juga mengalami beberapa waste pada chicken(bonless) sebesar 1967 gram, Wings 848 gram, Rice 6831 gram. Terakhir pada bulan Juni 2022 mengalami beberapa waste pada chicken(bonless) sebesar 2580 gram, Wings 914 gram, Rice 6914 gram. Dari semua itu maka bisa dilihat bahwa ada masalah kinerja didalam perusahaan tersebut karena masih banyak dan bahkan konsisten mengalami kenaikan waste setiap bulannya.

Menurut Rachbini (2016) perusahaan dalam mengimplementasikan Supply Chain Management (SCM), bertujuan untuk meningkatkan daya saing yang diwujudkan dalam peningkatan kinerja operasional. Semakin pentingnya supply chain management ini di dalam sebuah perusahaan, maka penulis ingin menggali lebih dalam tentang Supply Chain Management yang mempengaruhi peningkatan kinerja perusahaan khususnya pada Chigo area Jakarta Tangerang. Penelitian Supply chain management yang dimaksud disini adalah information sharing, long term relationship, 6 kinerja perusahaan. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah information sharing dan long term relationship berpengaruh terhadap kinerja perusahaan pada Chigo karena belum ada temuan mengenai apakah SCM berpengaruh atau tidak terhadap kinerja perusahaan di Chigo ini. Sehingga penulis ingin meneliti itu dengan judul “Pengaruh Information Sharing dan Long Term Relationship Terhadap Kinerja Operasional pada Outlet Chigo”.

KAJIAN TEORITIS

Manajemen

Menurut Subagyo (2001) manajemen merupakan salah satu konsep atau cara yang digunakan oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk memperoleh goal dengan menggunakan atau dengan bentuk yang mengikut sertakan orang lain diaat melakukan kegiatan yang dilakukan.

Manajemen Operasi

Kegiatan operasi menurut Herjanto (2007) adalah kegiatan yang menciptakan suatu barang atau jasa kemudian perusahaan menawarkan barang atau jasa tersebut kepada konsumen. Menurut Heizer dan Render (2015) ada beberapa yang menjadi alasan pentingnya untuk mengetahui ilmu dari manajemen operasi, yaitu sebagai berikut:

- 1) Manajemen operasi, tentunya memiliki peran yang sangat penting pada semua jenis organisasi, karena manajemen operasi dapat menjadi alat pengolah dalam sebuah organisasi yang sudah berjalan dan juga dapat menyeimbangkan organisasi tersebut dengan baik. Oleh karena itu manajemen operasi menjadi unsur penting yang harus dimiliki setiap organisasi.
- 2) Dengan memberikan pemahaman terhadap teori manajemen operasi, maka untuk menjalankan proses kegiatan produksi dalam sebuah organisasi akan lebih mudah karena sudah mempunyai startegi yang baik untuk menjalankan sistem pada perusahaan.
- 3) Dengan mempelajari manajemen operasi, maka setiap tugas yang ada pada manajemen operasional akan lebih mudah dikerjakan.
- 4) Dengan memahami teori manajemen operasi, maka konsep yang ada pada perusahaan manufaktur akan menjadi mudah dikerjakan dengan hasil yang efektif dan efisien sehingga akan memberikan keuntungan besar terhadap perusahaan.

Kinerja Perusahaan

Kinerja adalah gambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan tugas dalam suatu organisasi, dalam upaya mewujudkan sasaran, tujuan, misi, dan visi organisasi tersebut (Tsauri, 2014). Penelitian Wicaksono (2021) beberapa ahli menemukan bahwa indikator kinerja perusahaan yang paling umum digunakan dalam penelitian empiris adalah kinerja operasional.

Information sharing (Berbagi Informasi)

Information sharing adalah intensitas dan kapasitas perusahaan dalam interaksinya untuk dapat saling berbagi informasi kepada partner bisnisnya berkaitan dengan strategi-strategi bisnis bersama. Menurut Ariani & Dwiyanto (2013) terdapat beberapa indikator dalam Information sharing yaitu pembagian informasi terkait segi produksi, bertukar informasi secara berkesinambungan dan informasi dapat membantu semua pihak terkait.

Long-term relationship (Hubungan jangka panjang)

Hubungan jangka panjang merupakan suatu kemauan untuk menjalin hubungan dalam waktu yang lama dengan asumsi bahwa hubungan tersebut dapat membawa keuntungan bagi usaha (Marlien dan Darmayanti, 2006). Menurut Ariani & Dwiyanto (2013) terdapat beberapa indikator dalam long term relationship yaitu: Proyek jangka panjang merupakan dasar hubungan dengan supplier, kerjasama merupakan dasar hubungan jangka panjang, dan hubungan berlangsung dalam jangka waktu yang lama. Hubungan antara supplier, customer, dan perusahaan harus selalu dijaga dengan baik yaitu dapat dilakukan dengan cara meningkatkan hubungan yang berkelanjutan, dan supplier sebagai pemasok bahan bertanggungjawab secara penuh terhadap kualitas produk sehingga diharapkan distribusi produk dari tepat waktu sampai 17 kepada pengguna akhir (Fitrianto, 2016).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Karena data yang diperoleh dari angka yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan antara dua variabel yaitu pengaruh information sharing dan long term relationship terhadap kinerja perusahaan di Chigo. Populasi dalam penelitian ini adalah karyawan Chigo. Populasi yang terdapat di chigo terdapat 574 karyawan. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan probability sampling dengan metode yang digunakan adalah simple random sampling, yaitu pengambilan anggota sampel yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata (Sugiyono, 2012). Teknik pengambilan sampel yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan rumus Isaac dan Michael (Sugiyono, 2013). Sampel frame berdasarkan jumlah populasi karyawan yang terdiri dari store manager, SPV, dan crew Chigo area Jakarta Tangerang yang berjumlah 160 orang

dengan tingkat kesalahan 10% jadi hasilnya sampel yang diperoleh menjadi 101 responden.

Instrumen Penelitian

Menurut Wicaksono (2021) teknik pengumpulan data yang digunakan adalah data asli atau primer. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung oleh individu atau organisasi dari objek pengkajian. Dalam pengkajian ini, hasil wawancara didapatkan menggunakan survei kuesioner. Untuk memperoleh dan mengukur tanggapan responden, penulis menggunakan skala likert. Skala likert merupakan skala yang digunakan untuk menguji tingkat setuju atau tidak setuju subjek terhadap pertanyaan melalui skala 4 skor (Sekaran, 2006).

Tabel 2 Skala likert

Skala	Skor
Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Tidak Setuju (TS)	2
Setuju (S)	3
Sangat Setuju (SS)	4

Sumber: (Sekaran, 2006)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Instrumen Pada penelitian ini langkah awal yang dilakukan yaitu dengan melakukan uji validitas dan uji reliabilitas atas instrumen-instrumen dari pernyataan kuesioner yang telah disebarkan ke responden secara langsung dan tertutup. Dengan dilakukan pengujian data validitas dan reliabilitas, maka kualitas penelitian dapat terjaga serta fakta dan keadaan sebenarnya tentang “Pengaruh Information Sharing dan Long Term Relationship Terhadap Kinerja Perusahaan Chigo Area Jakarta dan Tangerang”.

Uji Validitas

Terdapat kriteria yang digunakan dalam menentukan valid tidaknya pernyataan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : tingkat kepercayaan = 95 persen (= 5 persen), jika Sig rhitung < 0,05 maka butir pernyataan dinyatakan valid.

Dari uji yang dilakukan maka diperoleh bahwa semua indikator yang digunakan untuk mengukur variable-variabel yang digunakan dalam penelitian ini mempunyai sig < 0,05, sehingga semua indikator tersebut dapat dikatakan valid.

Uji Reliabilitas

Pengujian tahap uji reliabilitas berfungsi untuk mengetahui tingkat konsistensi jawaban kuesioner, dengan harapan dapat memberikan keakuratan sebuah alat ukur. Uji Cronbach’s Alpha akan digunakan dalam pengujian tahap ini. Instrumen tersebut mampu dikemukakan reliabel jika nilai Cronbach’s Alpha > 0,6.

Berdasarkan data hasil uji reliabilitas dalam penelitian ini, diperoleh bahwa koefisien reliabilitas untuk seluruh variabel lebih besar dari nilai kritisnya yaitu 0,6. Kesimpulan yang didapat bahwa semua rangkaian pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner penelitian ini mampu dikatakan reliabel atau dapat diandalkan.

Tabel 3 Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual	
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.	0,317 _d	
	99% Confidence Interval	Lower Bound	0,305
		Upper Bound	0,329

Sumber : Data Diolah Peneliti (2022)

Tabel 3 menunjukkan bahwa nilai yang dihasilkan pada sig sebesar 0,317 yang dapat dikatakan nilai sig 0,317 lebih besar daripada 0,05 maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.

Tabel 4 Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Statistiks		Kesimpulan
	Tolerance	VIF	
<i>Information sharing</i>	0,919	1,088	Tidak terjadi multikolienaritas
<i>Long Term Relationship</i>	0,919	1,088	Tidak terjadi multikolienaritas

Sumber: Data Diolah Peneliti (2022)

Tabel 4 di atas memperlihatkan bahwasanya nilai tolerance variabel Information sharing dan Long Term Relationship dalam penelitian ini memiliki nilai lebih besar dari 0,10 sedangkan nilai VIF lebih kecil dari 10. Kesimpulan yang diperoleh dalam pengujian berikut ini ialah tidak ditemukannya gejala multikolinearitas antara setiap variabel independen dalam model regresi.

Tabel 5 Hasil Heteroskedastisita

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
(Constant)	2,826	1,304		2,167	,033
Information Sharing	-,018	,049	-,038	-,363	,717
Long Term Relationship	-,089	,081	-,115	-1,099	,274

Sumber : Data Diolah Peneliti (2022)

Uji heteroskedastisitas (Uji Glejser) yang ditampilkan pada tabel merepresentasikan bahwa variabel information sharing dan Longterm relationship dalam pengkajian mempunyai nilai signifikansi lebih besar dari nilai (0,05). Kesimpulannya, persamaan regresi linier bebas dari heteroskedastisitas.

Tabel 6 Hasil Regresi Berganda

Variabel independen	Koefisien regresi	t-hitung	Sig-t (p-value)
konstanta	2,352	3,467	0,001
<i>Information sharing</i>	0,089	1,575	0,118
<i>Long Term Relationship</i>	0,145	3,806	0,000

Variabel independen	Koefisien regresi	t-hitung	Sig-t (p-value)
F Hitung		11,088	
Sig-F		0,000	
R ²		0,185	
Adj R ²		0,168	

Sumber : Data Diolah Peneliti (2022)

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan koefisien β merupakan bentuk sebuah persamaan regresi yang dapat dihasilkan sebagai berikut:

$$= 2,352 + 0,089X_1 + 0,145X_2$$

Keterangan dari hasil persamaan yaitu :

- Nilai konstanta 2,352 memperlihatkan, apabila variabel Information Sharing (X_1) dan Long Term Relationship (X_2) berada pada angka 0, maka nilai yang dimiliki oleh Kinerja perusahaan adalah sebesar 2,352.

Uji F

Diketahui bahwa nilai nilai p-value sebesar 0,000. Pada tingkat signifikansi 5%, dapat diketahui bahwa hasil tersebut signifikan dikarenakan nilai p-value ($0,000 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak yang dapat ditarik kesimpulan bahwa ada pengaruh dari variabel information sharing (X1), dan long term relationship secara serentak terhadap Kinerja Perusahaan (Y).

Uji t

Hasil pengujian secara parsial adalah sebagai berikut :

a. Pengaruh Information Sharing Terhadap Kinerja Perusahaan

Variabel Information Sharing diperoleh p-value ($0,118$). Oleh karena nilai sig t ($0,118 > 0,05$), maka dapat disimpulkan H_0 diterima yang berarti Information Sharing tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan.

b. Pengaruh Long Term Relationship Terhadap Kinerja Perusahaan

Variabel Information Sharing diperoleh p-value ($0,000$). Oleh karena nilai sig t ($0,000 < 0,05$), maka dapat disimpulkan H_0 ditolak yang berarti Information Sharing berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan.

Uji R²

Dari tabel di atas (Adjusted R²) sebesar 0,168, maka dapat diartikan bahwa 16,8 persen variabel variabel Information Sharing (X1) dan Long Term Relationship (X2) dapat menjelaskan Kinerja Perusahaan (Y). Sedangkan sisanya sebesar 83,2 persen dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

Pembahasan

a. Pengaruh Information Sharing Terhadap Kinerja Perusahaan

Hasil pengujian (H_1) memperlihatkan bahwasanya Information sharing tidak berpengaruh terhadap Kinerja Perusahaan. Sehingga Tidak adanya pembagian informasi yang jelas antara outlet dengan distributor mengenai barang orderan (bahan baku) tidak berdampak apa-apa terhadap kemajuan outlet, karena rata-rata outlet hanya mengorder produk yang ditawarkan distributor tanpa melakukan pemesanan mengenai produk yang diinginkan (Fitrianto et al., 2016). Dari penelitian ini berhasil membuktikan bahwasanya Information sharing tidak berpengaruh terhadap Kinerja Perusahaan.

b. Pengaruh Long Term Relationship Terhadap Kinerja Perusahaan

Hasil pengujian (H2) menunjukkan bahwa Long Term Relationship berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Perusahaan. Sehingga semakin tinggi hubungan dengan pemasok yang diterapkan semakin meningkatkan Kinerja Perusahaan. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Fitrianto et al., 2016). Penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa semakin tinggi long term relationship dengan penyedia jasa (Supplier) secara otomatis akan meningkatkan kinerja dari perusahaan tersebut dari segi komunikasi terkait dengan bahan baku yang akan dipesan dan digunakan, jadi dengan adanya long term relationship hubungan antara perusahaan dan supplier akan semakin kuat dan akan meminimalisir kesalahan dalam pemesanan atau pengiriman barang itu semua dapat berjalan dengan baik maka secara otomatis kinerja perusahaan tersebut juga akan meningkat. Karena kinerja suatu perusahaan adalah bagian yang sangat penting dan harus diutamakan agar mendapat kepercayaan kedepannya.

c. Pengaruh Information Sharing dan Long Term Relationship Terhadap Kinerja Perusahaan.

Hasil pengujian (H3) menunjukkan bahwa Information Sharing dan Long Term Relationship berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Sehingga semakin tinggi hubungan dengan pemasok yang diterapkan semakin meningkatkan kinerja perusahaan. Jika Information Sharing dan Long Term Relationship yang terjadi semua baik maka akan meningkatkan kinerja perusahaan (Fitrianto et al., 2016). Penelitian tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa semakin tinggi Information Sharing dan long term relationship dengan penyedia jasa (Supplier) secara otomatis akan meningkatkan kinerja dari perusahaan tersebut dari segi komunikasi terkait dengan bahan baku yang akan dipesan dan digunakan, jadi dengan adanya Information Sharing dan long term relationship hubungan antara perusahaan dan supplier akan semakin kuat dan akan meminimalisir kesalahan dalam pemesanan atau pengiriman barang itu semua dapat berjalan dengan baik maka secara otomatis kinerja perusahaan tersebut juga akan meningkat. Karena kinerja suatu perusahaan adalah bagian yang sangat penting dan harus diutamakan agar mendapat kepercayaan kedepannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan pada hipotesis yang pertama yaitu Information Sharing terhadap kinerja perusahaan dapat disimpulkan bahwa hasil yang didapatkan adalah tidak berpengaruh kepada kinerja perusahaan, mampu ditinjau dari hasil yang sudah didapatkan yaitu Koefisien Regresi sebesar 0,089 dan P- Value sebesar 0,118
2. Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan pada pada hipotesis yang kedua yaitu Long Term Relationship terhadap kinerja perusahaan dapat disimpulkan bahwa hasil yang didapatkan adalah berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan bisa ditinjau dari hasil yang sudah didapatkan yaitu Koefisien Regresi sebesar 0,145 dan P- Value sebesar 0,000.
3. Hasil uji simultan atau uji F yang sudah dilakukan menunjukkan bahwa Information Sharing dan Long Term Relationship secara simultan atau bersama – sama berpengaruh terhadap Kinerja perusahaan pada outlet chigo area Jakarta Tangerang.

Saran

Saran Secara Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dan informasi bagi penelitian mendatang, mengenai faktor Information Sharing dan Long Term Relationship terhadap Kinerja Operasional Perusahaan.

Saran Secara Managerial

Berdasarkan pengujian hipotesis menunjukan jika variabel Long Term Relationship berpengaruh terhadap Kinerja Operasional perusahaan Chigo. Maka saran yang diajukan adalah diharapkan tiap outlet dapat membangun sebuah hubungan dengan supplier dan menjadi dasar hubungan jangka panjang sehingga hubungan berlangsung dalam waktu lama.

Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan dan referensi untuk melakukan penelitian lagi, dan sebagai pertimbangan dan referensi untuk lebih mendalam. Penelitian selanjutnya disarankan dapat menggunakan variabel yang lain seperti cooperation, proses integration dan juga dapat lagi kebagian atau divisi keuangan karena penelitian ini hanya sebatas mencakup

operasional perusahaan saja dan juga dapat menggunakan seluruh outlet chigo yang ada di Indonesia outlet juga terus bertambah sehingga hasil yang didapatkan kan lebih maksimal.

DAFTAR REFERENSI

- Ariani, D., & Dwiyanto, B. M. (2013). Analisis Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Kecil Dan Menengah Makanan Olahan Khas Padang Sumatera Barat). *Jurnal Studi Manajemen Organisasi*, 10(2), 132–141. <https://doi.org/10.14710/jsmo.v10i2.5910>
- Damayanti, Susana dan Fatchan Achyani 2006. Analisis Pengaruh Investasi, Likuiditas, Profitabilitas, Pertumbuhan Perusahaan dan Ukuran Perusahaan terhadap Kebijakan Dividen Payout Ratio. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. Volume 5 No. 1 April hal 51-62.
- Fitrianto, A. Y., Sudaryanto, B., & Manajemen, J. (2016). “Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Operasional Outlet” (Studi Pada Counter Handphone Yang Terdaftar Di Pt. Multikom Indonesia Cabang Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 5(2), 1–11
- Hardiana, candra. (2021). Pengaruh Supply Chain Management (Scm), Manajemen Kualitas Dan Strategi Inovasi Terhadap Kinerja Operasional Pada Perusahaan Manufaktur Di Kawasan Delta Silicon Cikarang. 1(2), 30–44.
- Heizer, Jay and Render Barry, (2015), *Manajemen Operasi : Manajemen Keberlangsungan dan Rantai Pasokan*, edisi 11, Salemba Empat, Jakarta.
- Herjanto, Eddy. 2007. *Manajemen Operasi*. Jakarta. Grasindo. Sekaran, 2006. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat Subagyo, P. (2001). *Manajemen Operasi*. Yogyakarta : BPF E Sukarna. Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV.
- Tsauri, S. (2014). *Manajemen Kinerja Performance Management*. In *Angewandte Chemie International Edition*, Jember : STAIN Jember Press 6(11), 951–952
- Wicaksono, S. (2021). Pengaruh Supply Chain Management (Scm) Terhadap Kinerja Perusahaan Pt. Inka Multi Solusi. Semarang : Sukarna.