

ANALISIS DAMPAK MANAJEMEN RANTAI PASOK PADA KEUNGGULAN BERSAING DAN KINERJA PERUSAHAAN (STUDI PADA UMKM KLASTER BANDENG PRESTO SEMARANG)

¹ Tita Latifah Ahmad, ² Hanin Fitria

^{1,2}Universitas Muhammadiyah Kudus

^{1,2}Program Studi Teknik Industri, Universitas Muhammadiyah Kudus, Jalan Ganesha Raya I,
Purwosari, Kudus

e-mail: titalatifah@umkudus.ac.id, haninfitria@umkudus.ac.id

ABSTRAK

UMKM Klaster Bandeng Presto Semarang mengalami beberapa masalah utama khususnya dalam hal persaingan yang salah satu penyebabnya yaitu produk yang dijual hampir sama. Situasi diperburuk karena adanya pandemi covid-19 sehingga membuat omset penjualan turun drastis sampai 90%. Memahami dan mempraktikkan SCM menjadi sebuah syarat penting dalam rangka menjaga sikap kompetitif pada persaingan serta meningkatkan kinerja perusahaan. Penelitian ini bertujuan dalam rangka untuk mengetahui pengaruh atau dampak Praktik SCM pada Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan dengan metode Structural Equation Modelling (SEM) – Partial Least Square (PLS). Berdasarkan hasil analisis PLS didapatkan hasil Praktik SCM tidak memberi pengaruh yang positif pada Kinerja Perusahaan dengan nilai path coefficient sebesar 0,244 dan nilai $t(1,062) \leq$ nilai t tabel (1,36). Namun, praktik SCM memberi pengaruh yang positif pada Keunggulan Bersaing dengan nilai path coefficient sebesar 0,452 dan nilai $t(1,588) \geq$ nilai t tabel (1,36). Sementara itu, Kinerja Perusahaan memberi pengaruh yang positif pada Keunggulan Bersaing dengan nilai path coefficient sebesar 0,526 dan nilai $t(2,304) \geq$ nilai t tabel (1,36). Untuk indikator Praktik SCM yang digunakan yaitu Strategic Supplier Partnership, Customer Relationship dan Information Sharing. Sementara itu indikator Keunggulan Bersaing berdasarkan Price, Quality, Delivery, Dependability dan Product innovation. Indikator Kinerja Perusahaan yaitu dilihat dari kinerja keuangan (Rate of Return on Sales, Improvement of Work Productivity and Production Costs) dan kinerja operasional (Marketing Effectiveness and Customer Satisfaction).

Kata kunci: Manajemen rantai pasok, keunggulan bersaing, kinerja perusahaan, bandeng presto.

Pendahuluan

Bandeng duri lunak ialah salah satu produk primadona Kota Semarang karena menjadi salah satu oleh-oleh khas yang populer dan digemari banyak kalangan. Olahan ikan yang juga disebut Bandeng Presto ini sesungguhnya bukanlah santapan orisinil dari Semarang, tetapi usaha ini terus tumbuh berkembang, sehingga ada slogan “Seakan belum ke Semarang jika belum membeli bandeng presto” (Arbainah *et al.*, 2021). Pangsa pasar dari produk olahan ikan bandeng ini pun cukup luas dan terbuka lebar, mulai dari masyarakat sekitar sampai para wisatawan domestik maupun mancanegara. Industri ini merupakan salah satu industri potensial di Jawa Tengah mengingat ikan bandeng sendiri merupakan produk strategis dalam melengkapi kebutuhan protein dengan harga yang relatif murah serta disukai masyarakat di Indonesia (Hafiludin, 2015). Selain itu, menurut Balai Pengembangan dan Penelitian Mutu Perikanan, kandungan gizi jenis omega-3 pada ikan bandeng terbukti 14,2% lebih tinggi dibanding ikan salmon (2,6%) (Anis dan Agustina, 2018). Bersumber pada penuturan ketua Klaster Bandeng Presto Semarang, terdapat sekitar 50 unit usaha (UMKM) yang merupakan anggota aktif Klaster Bandeng Presto dan berada di beberapa kecamatan di Semarang seperti Semarang Timur, Semarang Selatan, Semarang Barat, Semarang Utara, Ngaliyan dan Banyumanik.

Secara umum, permasalahan yang dihadapi UMKM dapat dilihat dari Faktor Internal, seperti keterbatasan modal usaha dan SDM serta jejaring usaha yang lemah serta keahlian dalam penembusan pasar, dan dilihat dari Faktor Eksternal misalnya seperti belum kondusifnya lingkungan usaha, keterbatasan fasilitas usaha dan akses pasar serta keterkaitannya dengan otonomi daerah (Hafsah, 2014). Para pelaku UMKM banyak yang belum memperoleh aksesibilitas pendanaan terhadap bank, kurang memiliki pengetahuan tentang teknologi terkini, memiliki fasilitas usaha yang terbatas terutama dari segi alat dan akses untuk mendapatkan material unggul, murah serta mudah diperoleh serta kompetitifnya kompetisi bisnis (Bank Indonesia dan LPPI, 2015).

Selain itu, pandemi covid-19 telah menurunkan penjualan olahan ikan bandeng di Semarang secara signifikan hingga 90%. Diberlakukannya upaya-upaya pencegahan dan penyebaran virus covid-19 seperti sosialisasi *stay at home*, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) dan segala hal yang membatasi kegiatan sosial-ekonomi serta mobilitas masyarakat cukup berdampak pada UMKM Bandeng Presto. Salah satunya yaitu ketersediaan bahan baku yang berdampak pada kualitas, kuantitas, kontinuitas produksi dan pendistribusian produk (Laura Hardilawati, 2020), banyaknya toko rekanan di sentral oleh-oleh yang tutup, serta menurunnya jumlah wisatawan yang bepergian selama pandemi. Perkiraan tingkat penurunan kunjungan wisatawan sebesar 75,03%, terutama pada bulan Desember 2020 (hanya 164.088.000 pengunjung) turun 88,08% dibanding bulan Desember 2019 (1,37 juta pengunjung) (Widjaja, 2021). Persaingan yang ketat pun juga menjadi hambatan utama dikarenakan banyaknya jumlah UMKM sejenis dengan produk yang hampir sama.

Cepatnya transformasi iklim persaingan pasar saat ini, mendorong pelaku usaha untuk memiliki strategi yang tepat agar tetap kompetitif dan dapat bertahan di pasar, siap menghadapi risiko serta memenangkan peluang pasar (Ariani dan Dwiyanto, 2013). Lahirnya konsep Manajemen Rantai Pasok atau yang dikenal SCM atau *Supply Chain Management* berangkat dari dibutuhkannya peran penting seluruh pihak untuk mendirikan produk dengan mutu yang baik, harga terjangkau, serta cepat mulai dari pemasok, produsen, distributor, pengecer dan pelanggan (Pujawan, 2010). Tidak terbatas pada perusahaan besar, SCM juga dapat diterapkan di UMKM. Memahami dan mempraktikkan SCM merupakan prasyarat penting untuk tetap kompetitif dan meningkatkan keuntungan dalam persaingan global (Childerhouse and Towill, 2015). Menurut Porter, dengan strategi keunggulan bersaing dalam suatu perusahaan diharapkan pelaku usaha dapat menguatkan posisi bersaingnya relatif terhadap rival (Suharto, 2013). Pelaku usaha setidaknya dapat mempersiapkan dan mempunyai strategi SCM yang mengorientasikan tujuan yang ingin dicapai perusahaan dalam meningkatkan kinerja usaha agar mampu bertahan dalam persaingan (Ariani dan Dwiyanto, 2013).

Dari uraian di atas, maka dilakukan analisis dampak Manajemen Rantai Pasok atau SCM dalam keunggulan yang kompetitif dan kapabilitas perusahaan dengan studi kasus pada UKM Klaster Bandeng Presto Semarang. Dengan penelitian ini akan diketahui apakah praktik SCM berpengaruh atau memberi dampak secara signifikan pada keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan sehingga nantinya dapat menjadi bahan evaluasi dan strategi bagi UMKM agar tetap kompetitif dalam persaingan, meningkatkan keuntungan serta bertahan di masa pandemi.

Metodologi Penelitian

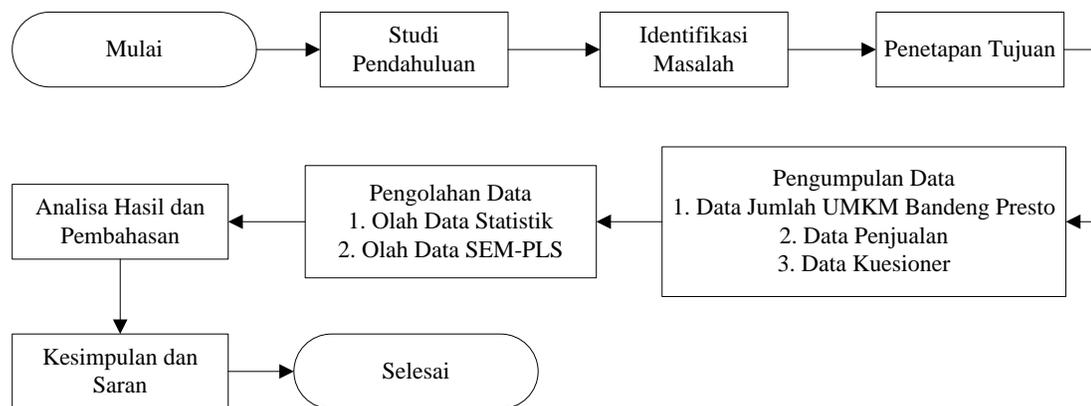
Dalam penelitian ini, dilakukan pengujian untuk melihat adanya hubungan atau pengaruh antar konstruk dengan pendekatan metode *Structural Equation Modelling-Partial Least Square* (SEM-PLS). Metode ini mengatasi keterbatasan metode SEM ketika data mengalami masalah seperti jumlah sampel yang kecil. Salah satu kelebihan metode ini yaitu

dapat diketahui keterkaitan tiap variable *manifest* dengan variabel laten ataupun antar variabel laten (Sarjono dan Julianita, 2015).

Variabel yang digunakan yaitu praktik SCM untuk menguji pengaruh atau dampaknya pada keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan. Sehingga variabel dependen (X) adalah praktik SCM dengan indikator atau parameter yang digunakan yaitu *Strategic Supplier Partnership, Customer Relationship* dan *Information Sharing* didapatkan 13 pertanyaan (Suharto, 2013). Untuk variabel independen adalah Kinerja Perusahaan (Y) yang dilihat dari kinerja keuangan dan kinerja operasional didapatkan 8 pertanyaan (Suharto, 2013). Variabel independen lainnya yakni Keunggulan Bersaing (Z) yang didasarkan pada *Price, Quality, Delivery, Dependability* serta *Product innovation* didapatkan 7 pertanyaan (Suhong Li, 2016).

Hipotesis 1 (H1) dalam penelitian ini yaitu pengaruh atau dampak praktik SCM pada kinerja perusahaan. Hipotesis 2 (H2) yaitu dampak praktik SCM pada keunggulan bersaing. Sementara Hipotesis 3 (H3) yaitu pengaruh kinerja perusahaan pada keunggulan bersaing. Subjek penelitian ini adalah pelaku UMKM Klaster Bandeng Presto Semarang yang ada di beberapa kecamatan di Semarang yaitu Semarang Timur, Semarang Selatan, Semarang Barat, Semarang Utara, Ngaliyan dan Banyumanik.

Diagram alir dari penelitian ini terdiri dari studi pendahuluan, identifikasi masalah, penentuan tujuan/orientasi, dikumpulkan serta diolahnya data, analisa hasil serta pembahasan, kesimpulan beserta saran. Selanjutnya dikembangkan diagram alir penelitian untuk memperjelas tahapan yang dapat diilustrasikan seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Alir Penelitian

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan Uji Validitas kuesioner, terdapat 3 item dari variabel X, 1 item dari variabel Y dan 2 item dari variabel Z yang tidak valid. Sementara itu, perolehan uji realibilitas diperoleh bahwa nilai *Cronbach's Alpha* dari setiap variabel di atas 0,294 (*degree of freedom*), sehingga hasil jawaban kuesioner adalah reliabel. Pengolahan data menggunakan metode PLS-SEM terdiri dari 2 tahap yaitu Analisis Model Pengukuran (*Outer Model*) dan Analisis Model Struktural (*Inner Model*) dengan bantuan *software* SmartPLS.

Analisis Model Pengukuran (*Outer Model*)

Validitas Konvergen

Nilai dari *Convergent Validity* atau Validitas Konvergen dinilai berdasarkan korelasi antar item skor yang diestimasi. Jika nilai *loading factor* $\geq 0,7$ maka variabel disebut ideal dan valid untuk mengukur konstruk yang terbentuk (Haryono, 2017). Terkait pengalaman

penelitian empiris, nilai *loading factor* $\geq 0,5$ masih mampu untuk diterima pun beberapa ahli menerima nilai 0,4 (Ghozali, 2018). Dalam penelitian ini akan digunakan nilai *loading factor* $\geq 0,4$ dan terdapat 15 indikator yang dimodifikasi karena memiliki nilai *loading factor* $< 0,4$ seperti Tabel 1.

Tabel 1. Hasil *Outter Loading Convergent Validity*

Praktik SCM	Model Awal	Modifikasi	Kinerja Perusahaan	Model Awal	Modifikasi	Keunggulan Bersaing	Model Awal	Modifikasi
X1	0,318		Y1	0,406	0,403	Z1	0,807	0,798
X2	0,213		Y3	0,644	0,615	Z2	0,704	0,728
X3	0,285		Y4	-0,049		Z3	0,716	0,743
X4	0,364		Y5	0,491	0,536	Z4	0,406	0,445
X5	0,501	0,468	Y6	0,491	0,509	Z5	0,540	0,538
X6	0,385		Y7	0,646	0,632	Z7	0,314	
X7	0,435	0,500	Y8	0,393	0,420			
X8	0,787	0,849						
X9	0,467	0,483						
X10	0,035							

Analisis deskriptif bertujuan untuk melakukan analisis data berdasarkan hasil dari jawaban responden terhadap setiap parameter dari variabel ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Analisis Deskriptif

Variabel	N	Min.	Max.	Mean	Med.	Std Deviasi
Praktik SCM	45	2,75	4,25	3,31	3,50	0,60
Kinerja Perusahaan	45	2,71	4,29	3,54	3,57	0,43
Keunggulan Bersaing	45	3,00	4,67	3,67	3,50	0,53

Berdasarkan Tabel 2 di atas, variabel Praktik SCM memiliki nilai rata-rata (3,31) dimana mendekati nilai median (3,50), maka secara umum responden cukup dapat menerapkan Praktik SCM dengan standar deviasi sebesar 0,60. Variabel Kinerja Perusahaan juga memiliki nilai rata-rata (3,54) yang mendekati median (3,57), oleh karena itu responden umumnya memiliki kinerja perusahaan yang tergolong baik dengan penyimpangan nilai standar deviasi sebesar 0,43. Variabel Keunggulan Bersaing mempunyai nilai rata-rata (3,67) melebihi nilai median (3,50), maka secara keseluruhan responden memiliki keunggulan bersaing yang cukup tinggi dengan nilai standar deviasi 0,53.

Average Variance Extracted (AVE)

Terkait penelaahan faktor konfirmatori, *mean percentage* tiap item yang mempunyai nilai AVE atau parameter suatu set konstruk laten merupakan rangkuman dari indikator konvergensi (*convergent indicator*). Konstruk yang baik yaitu bila memiliki nilai AVE $\geq 0,5$. Berdasarkan Tabel 3, hasil nilai AVE untuk setiap konstruk yaitu memiliki nilai $\leq 0,5$, yaitu untuk Keunggulan Bersaing besarnya mendekati nilai AVE minimum (0,441) sehingga dapat

dikatakan bahwa secara umum konstruk beserta indikatornya cukup baik. Sedangkan untuk Kinerja Perusahaan dan Praktik SCM memiliki nilai AVE dibawah nilai AVE minimum (0,277 dan 0,356) sehingga dapat dikatakan bahwa secara umum nilai masing-masing konstruk beserta indikatornya tersebut belum cukup baik.

Tabel 3. Hasil *Average Variance Extracted (AVE)*

Variabel	AVE
Keunggulan Bersaing	0,441
Kinerja Perusahaan	0,277
Praktik SCM	0,356

Validitas Diskriminan

Discriminant Validity atau yang disebut Validitas Diskriminan digunakan untuk menilai seberapa jauh suatu konstruk sangat berbeda dari konstruk lain yang bernilai tinggi dimana berkontribusi hal terkait sebuah komposisi itu unik dan dapat menangkap fenomena yang sedang diukur. *Discriminant Validity* didapatkan dengan melihat nilai *Cross Loadings Factor* seperti pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil *Cross Loadings Factor*

Indikator	Keunggulan Bersaing	Kinerja Perusahaan	Praktik SCM
X5	0,17	0,23	0,47
X7	0,16	0,20	0,50
X8	0,45	0,43	0,85
X9	0,17	0,22	0,48
Y1	0,27	0,40	0,14
Y3	0,47	0,61	0,39
Y5	0,34	0,53	0,12
Y6	0,21	0,51	0,27
Y7	0,32	0,63	0,31
Y8	0,31	0,42	0,20
Z1	0,78	0,48	0,47
Z2	0,73	0,42	0,23
Z3	0,74	0,50	0,37
Z4	0,44	0,24	-0,08
Z5	0,54	0,39	0,23

Sebagaimana pada Tabel 4, beberapa nilai *Cross Loadings Factor* dari tiap konstruk masih mempunyai nilai tidak termasuk terbesar daripada nilai *loading factor* apabila dikaitkan terhadap variabel laten lain, yang artinya masing-masing variabel belum mempunyai *Discriminant Validity* yang mumpuni karena sebagian variabel masih mempunyai alat ukur dimana berkaitan erat terhadap konstruk atau komposisi lain.

Composite Reliability

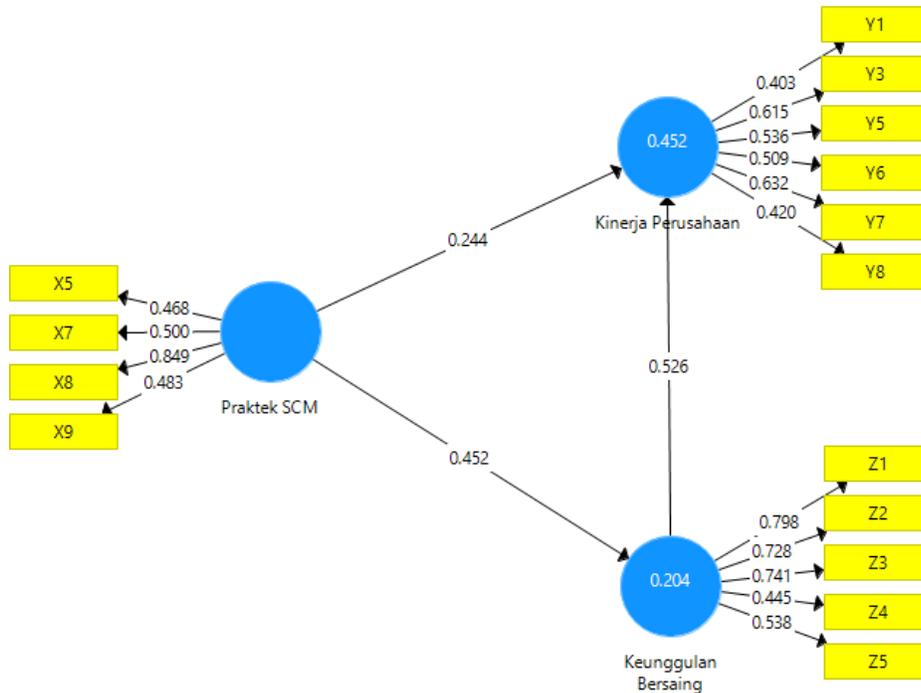
Nilai *Composite Reliability* dari masing-masing konstruk bisa disebut baik karena mencukup persyaratan variabel, yaitu nilai *Composite Reliability* $\geq 0,6$. Sedangkan untuk nilai Cronbach's Alpha setiap konstruk belum cukup reliabel karena belum semuanya mendekati 1 seperti pada Tabel 5.

Tabel 5 Hasil *Composite Reliability*

Variabel	Composite Reliability	Cronbach's Alpha
Keunggulan Bersaing	0,791	0,686
Kinerja Perusahaan	0,691	0,484
Praktik SCM	0,673	0,403

Analisis Model Struktural (Inner Model)

Dalam penelitian ini, model ini kerap dikenal sebagai *path analysis* yang membuktikan pengaruh atau dampak Praktik SCM pada Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing disajikan melalui Gambar 2.



Gambar 2. Model Struktural Penelitian

R Square

Evaluasi model menggunakan metode PLS berangkat dari melihat nilai *R-square* untuk setiap variabel laten dependen. Nilai *R-square* variabel Keunggulan Bersaing adalah sebesar 0,204, menunjukkan bahwa 20,4% variabel Keunggulan Bersaing dapat dipengaruhi oleh variabel Praktik SCM. Sedangkan untuk variabel Kinerja Perusahaan diperoleh nilai *R-square* 0,452, menandakan bahwa 45,2% dari variabel Kinerja Perusahaan dapat dipengaruhi oleh variabel Keunggulan Bersaing.

Path Analysis

Analisis hubungan antara variabel dilakukan dengan cara mengkalkulasi nilai *path coefficients* untuk setiap jalur (*path*). Sebelumnya terlebih dahulu dilaksanakan *resampling* dengan menggunakan metode *bootstrapping* pada sampel untuk mengurangi masalah ketidaknormalan akan data penelitian sehingga diperoleh data hubungan setiap variabel contohnya pada Tabel 6.

Tabel 6. Hasil *Path Analysis*

Variabel	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ((O/STDEV))
Praktik SCM → Kinerja Perusahaan	0,244	0,277	0,230	1,062
Praktik SCM → Keunggulan Bersaing	0,452	0,43	0,285	1,588
Keunggulan Bersaing → Kinerja Perusahaan	0,526	0,513	0,228	2,304

Berdasarkan pengujian secara statistik pada Tabel 6 di atas, masing-masing hubungan yang dihipotesiskan menggunakan simulasi metode *bootstrapping* pada sampel dari analisis PLS mendapatkan hasil seperti berikut:

1. Uji Hipotesis 1 (Pengaruh atau Dampak Praktik SCM pada Kinerja Perusahaan)

Hasil uji Hipotesis 1 memperlihatkan hubungan antar variabel Pengaruh atau Dampak Praktik SCM pada Kinerja Perusahaan dengan nilai *path coefficient* sebesar 0,244 dan nilai $t(1,062) \leq$ nilai t tabel (1,36) serta tingkat signifikan 90% dan alpha 10%, berarti Praktik SCM tidak memiliki dampak atau berpengaruh yang positif pada Kinerja Perusahaan, maka Hipotesis 1 ditolak.

2. Uji Hipotesis 2 (Pengaruh atau Dampak Praktik SCM pada Keunggulan Bersaing)

Dari hasil uji Hipotesis 2 didapatkan nilai *path coefficient* sebesar 0,452, nilai $t(1,588) \geq$ nilai t tabel (1,36) sehingga Praktik SCM berdampak positif pada Keunggulan Bersaing, maka Hipotesis 2 diterima.

3. Uji Hipotesis 3 (Pengaruh Kinerja Perusahaan pada Keunggulan Bersaing)

Hasil uji Hipotesis 3 memperoleh nilai *path coefficient* sebesar 0,526 dengan nilai $t(2,304) \geq$ nilai t tabel (1,36) sehingga Kinerja Perusahaan mempunyai pengaruh yang positif pada Keunggulan Bersaing, maka dapat dikatakan Hipotesis 3 diterima.

Dari beberapa hasil uji hipotesis di atas, terdapat satu hipotesis yang ditolak karena hasil nilai t kurang dari sama dengan nilai t tabel meskipun hampir mendekati batas nilai t tabel, yaitu Hipotesis 1 ($1,062 \leq 1,36$). Hal ini membuktikan bahwa ada praktik SCM di suatu perusahaan, dalam hal ini adalah UMKM Klaster Bandeng Presto Semarang, yang tidak memberi pengaruh atau dampak pada kinerja perusahaan atau UMKM ini. Namun, dalam hal Keunggulan Bersaing, praktik SCM memberi dampak yang cukup positif dibuktikan dengan nilai t yang melebihi nilai t tabel ($1,588 \geq 1,36$). Dari hal ini dapat dilihat bahwa Praktik SCM ini masih mempunyai peran dalam suatu perusahaan terlebih dampak atau pengaruhnya pada Keunggulan Bersaing akan sangat membantu perusahaan untuk tetap *survive* saat kompetisi bertambah tetap pada level domestik dan mancanegara.

Untuk selanjutnya dapat dilakukan evaluasi mengenai sebab ditolaknya Hipotesis 1. Hal yang memungkinkan untuk bisa dilakukan salah satunya dengan meninjau ulang penggunaan variabel dependen, independen maupun intervensi, misalnya dengan

menambahkan variabel performansi SCM yang dipraktikkan perusahaan atau integrasi SCM. Selanjutnya evaluasi dari segi indikator pengukuran bagaimana diterapkan dalam seluruh variabel selaras terhadap tujuan yang akan dicapai, misalnya untuk variabel Praktik SCM menggunakan indikator yang dilihat dari dimensi aliran bahan material, aliran informasi, dan aliran keuangan. Untuk metode juga memungkinkan untuk dievaluasi, misalnya digunakan metode pengujian dengan regresi ataupun penggunaan *software* pengolah data statistik lainnya yang sejenis.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan analisa yang telah dilakukan terkait dampak atau pengaruh SCM pada keunggulan bersaing dan kinerja perusahaan pada UMKM Klaster Bandeng Presto Semarang, didapatkan kesimpulan bahwa praktik SCM tidak cukup memberi dampak yang positif pada Kinerja Perusahaan dimana indikator Praktik SCM yang digunakan *Strategic Supplier Partnership*, *Customer Relationship* dan *Information Sharing* serta diperoleh nilai *path coefficient* 0,244 dan nilai $t(1,062) \leq$ nilai t tabel (1,36). Namun, praktik SCM memberi dampak yang positif pada Keunggulan Bersaing dengan indikator Keunggulan Bersaing yang digunakan yaitu *Price*, *Quality*, *Delivery*, *Dependability* dan *Product innovation* didapatkan nilai *path coefficient* sebesar 0,452 dengan nilai $t(1,588) \geq$ nilai t tabel. Selain itu, Kinerja Perusahaan cukup memberi dampak positif pada Keunggulan Bersaing dengan indikator Kinerja Perusahaan yaitu dilihat dari Kinerja Keuangan (*Rate of Return on Sales*, *Improvement of Work Productivity and Production Costs*) dan Kinerja Operasional (*Marketing Effectiveness and Customer Satisfaction*) didapatkan nilai *path coefficient* sebesar 0,526 dengan nilai $t(2,304) \geq$ nilai t tabel.

Daftar Pustaka

- Anis, S. and Agustina, T. (2018) 'Peningkatan Produksi dan Pemasaran UKM Bandeng Pesto di Semarang', pp. 3–6.
- Arbainah, S. *et al.* (2021) 'Strategi Pengembangan Usaha Industri Mikro Pengolahan Bandeng Presto 27 Semarang', 2(1).
- Ariani, D. and 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), pp. 132–141. doi: 10.14710/jsmo.v10i2.5910.
- Bank Indonesia dan LPPI. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). Jakarta: LPPI dan Bank Indonesia.
- Childerhouse, P. and Towill, D. R. (2015) 'Simplified Material Flow Holds Key to Supply Chain Integration', *The International Journal of Management Science*, 31, pp. 17–27.
- Hafiludin (2015) 'Analisis Kandungan Gizi pada Ikan Bandeng yang Berasal dari Habitat yang Berbeda', *Jurnal Kelautan: Indonesian Journal of Marine Science and Technology*, 8(1), pp. 37–43.

- Hafsah, M. J. (2014) 'Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah', *Infokop*, XX(25).
- Haryono, S. (2017) *Motode SEM untuk Penelitian Manajemen*. Jakarta: Luxima Metro Media.
- Laura Hardilawati, W. (2020) 'Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19', *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 10(1), pp. 89–98.
- Pujawan, I. N. dan M. E. (2010) *Supply Chain Management*. 2nd edn. Surabaya: Guna Widya.
- Sarjono, H. and Julianita, W. (2015) *Structural Equation Modelling (SEM)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suharto, R. J. (2013) 'Analisa Pengaruh Supply Chain Management terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan', *Business Accounting Review*, 1(2), pp. 226–235.
- Widjaja, A. (2021) 'Dampak yang Diterima Pariwisata Indonesia Selama Pandemi Virus COVID-19', 11 January. Available at: <https://tangerangnews.com/nasional/read/34316/Dampak-yang-Diterima-Pariwisata-Indonesia-Selama-Pandemi-Virus-COVID-19> diakses tanggal 11 Januari 2022.