

PENGARUH PRAKTIK MANAJEMEN RANTAI PASOK TERHADAP KEUNGGULAN KOMPETITIF DAN KINERJA AGROINDUSTRI OBAT TRADISIONAL DAN REMPAH LOKAL MADURA

Elfira Maya Adiba

Universitas Trunojoyo Madura

elfira.madiba@trunojoyo.ac.id

Lilis Suaibah

Universitas Trunojoyo Madura

lilissuaibah@trunojoyo.ac.id

Fajar Ramadhan

Universitas Trunojoyo Madura

fajar@trunojoyo.ac.id

Abstract

This study aims to: analyse the effect of supply chain management practices on the competitive advantage of local Madura traditional medicinal and spice products; explore the influence of supply chain management practices on the performance of the local Madura traditional medicine and spice agroindustry; investigate the effect of competitive advantage on the performance of the local Madura traditional medicine and spice agroindustry. The population in this study were entrepreneurs of traditional Madurese medicines and local spices. The sampling technique in this study used purposive sampling with a total sample of 25. The data collection technique used a questionnaire tested for validity and reliability. The data analysis tool used to answer the research hypothesis is SmartPLS. The results of this study indicate that: supply chain management practices have a direct and positive effect on the competitive advantage of traditional Madurese medicinal products and local spices; supply chain management practices have an immediate and positive impact on the performance of the Madura traditional medicine and local spice agroindustry; the competitive advantage of conventional Madurese medicinal products and local spices has a direct and positive effect on the performance of SMEs. Agro-industry SMEs are advised to continue increasing their competitive advantage and supply chain management to continue developing their business.

Keywords: agroindustry; competitive advantage; local spices; performance; supply chain management.

PENDAHULUAN

Masyarakat di Indonesia sebesar 63,10% lebih memilih pengobatan sendiri, kemudian sebesar 21,41% lebih memilih pengobatan tradisional, dan memilih pengobatan lainnya sebesar 3,96%. Data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia masih memilih obat tradisional untuk diminum ketika sakit. Penggunaan obat tradisional dipercaya masyarakat bisa meningkatkan daya tahan tubuh (Siregar *et al.*, 2020).

Madura memiliki potensi untuk pengembangan agroindustri obat dan rempah. Masyarakat Madura hingga saat ini masih banyak yang memproduksi dan menggunakan tumbuhan obat sebagai obat tradisional dalam kehidupan sehari-hari yang dikenal sebagai jamu (Kurniawan & Fatmawati, 2016). Pada suatu pameran produk Indonesia yang digelar di sebuah Mall di Surabaya telah diketahui penjualan jamu Madura menduduki peringkat teratas setiap harinya. Jenis jamu yang paling digemari adalah jamu sari rapet untuk wanita dan jamu kuat untuk laki-laki. Angka penjualan jamu ini jauh melebihi angka penjualan batik Tanjung Bumi, krupuk udang andalan Kwanyar, dan barang kerajinan lainnya (Mutmainnah, 2009).

Jamu ataupun obat tradisional masih populer dikalangan masyarakat Indonesia meskipun pengobatan modern semakin canggih (Elfahmi *et al.*, 2014). Kondisi dunia yang sedang mengalami pandemi Covid-19 juga membuat obat tradisional masih digemari masyarakat untuk memperkuat sistem imunitas atau kekebalan tubuh (Kusumo *et al.*, 2020).

Elfira Maya Adiba, Lilis Suaibah, & Fajar Ramadhan. Pengaruh Praktik Manajemen Rantai Pasok terhadap Keunggulan Kompetitif dan Kinerja Agroindustri Obat Tradisional dan Rempah Lokal Madura

Madura tidak hanya dikenal sebagai sentra garmatnya saja, namun populer juga dengan ramuan jamu tradisionalnya. Jamu dari Madura sudah terkenal di nusantara, namun hal ini tidak dapat menjamin perkembangan industri jamu tradisional Madura. Industri jamu tradisional saat ini bersaing ketat dengan perusahaan besar dengan produk yang sama, namun memiliki manajemen dan peralatan yang lebih canggih dan modern (Farida & Fauziah, 2020). Adanya peluang dalam persaingan industri jamu ini, maka merupakan sebuah peluang berkembangnya agroindustri tanaman obat dan rempah lokal Madura. Persaingan bisnis yang semakin ketat akan mendorong perusahaan untuk memberikan layanan terbaik dan memuaskan (Makalew *et al.*, 2019). Pengembangan agroindustri diperlukan sinergi dan koordinasi semua pelaku usaha dalam sistem agribisnis (Soekartawi, 2000). Sinergi dan koordinasi penting dalam rangkaian suatu sistem manajemen rantai pasok (MRP). Hal tersebut sejalan dengan yang dikemukakan oleh Makalew *et al.* (2019) bahwa manajemen rantai pasok merupakan daya saing penting bagi perusahaan yang merupakan pendekatan terpadu yang meliputi proses manajerial material, dan berorientasi pada proses dalam penyediaan, produksi, dan distribusi produk kepada konsumen.

Persaingan bisnis antar perusahaan baik skala nasional maupun internasional yang semakin ketat maka mendorong perusahaan untuk terus berinovasi untuk menghasilkan kinerja maksimal. Salah satu cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk memenangkan pangsa pasar adalah dengan memiliki keunggulan kompetitif yang merupakan penanda bahwa perusahaan tersebut berbeda atau lebih unggul dengan lainnya (Sunarsih, 2017). Perusahaan juga perlu menerapkan manajemen rantai pasok yang optimal. Penerapan manajemen rantai pasok mampu mengurangi efek persaingan bisnis karena manajemen rantai pasok dapat menghasilkan keunggulan kompetitif (Ilmiyati & Munawaroh, 2016). Adanya manajemen rantai pasok ini diharapkan mampu merespon dengan cepat, efisien, dan efektif atas segala perubahan di pasar, sehingga manajemen rantai pasok ini akan membuat daya saing dan kinerja perusahaan semakin meningkat (Maddeppungeng, 2017).

Penelitian dalam bidang manajemen rantai pasok telah sering dilaksanakan terutama pada sektor perusahaan manufaktur, namun masih belum banyak ditemukan penelitian manajemen rantai pasok pada skala lebih kecil. Penelitian yang dilakukan oleh Rudyanto (2011) tentang pengaruh manajemen rantai pasok terhadap kinerja perusahaan yang berfokus pada perusahaan manufaktur dan jasa. Penelitian pada perusahaan skala besar juga dilakukan oleh Suharto & Devie (2013) tentang manajemen rantai pasok, keunggulan kompetitif, dan kinerja perusahaan manufaktur. Persaingan bisnis tidak hanya pada perusahaan berskala besar saja, namun terjadi juga pada usaha kecil dan menengah (Amaruddin *et al.*, 2021), salah satunya adalah pada UMKM pada sektor agroindustri tanaman obat dan rempah lokal Madura. Penelitian Amaruddin *et al.* (2021), Nurdianti *et al.* (2017), dan Ilmiyati *et al.* (2016) tentang manajemen rantai pasok telah dilakukan studi pada UMKM, namun belum ditemukan penelitian manajemen rantai pasok yang berfokus pada UMKM pada agroindustri obat tradisional dan rempah lokal di Madura.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah manajemen rantai pasok berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif dan kinerja agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui apakah keunggulan kompetitif berpengaruh terhadap kinerja agroindustri. Agroindustri tanaman obat dan rempah lokal di Madura dalam rangka dapat bertahan dalam persaingan bisnis harus terus meningkatkan kinerjanya. Hal ini dapat dilakukan dengan mengatur manajemen rantai pasok sehingga dapat memiliki keunggulan kompetitif.

KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Manajemen Rantai Pasok

Manajemen rantai pasok adalah keterpaduan perencanaan, implementasi, koordinasi dan pengendalian semua proses dan kegiatan bisnis untuk memproduksi dan mengirimkan produk secara efisien untuk memenuhi kebutuhan pasar (Vorst *et al.*, 2000). Tujuan dari manajemen rantai pasok adalah memperbaiki kepercayaan dan kolaborasi sejumlah mitra rantai pasok sekaligus perbaikan persediaan yang terlihat dan kecepatan peningkatan persediaan. Titik awal dari manajemen rantai pasok adalah persediaan yang perlu disiasati sehingga kinerja sistem secara keseluruhan bisa lebih

baik yang diukur dari berbagai sudut pandang para pemangku kepentingan (Hadiguna, A., 2017). Manajemen rantai pasokan merupakan manajemen hubungan dari hulu hingga hilir atau dari pemasok hingga konsumen untuk memberikan nilai yang lebih pada pelanggan dan mengurangi biaya rantai pasok secara keseluruhan (Ilmiyati & Munawaroh, 2016).

Keunggulan Kompetitif

Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif senantiasa memiliki kemampuan dalam memahami perubahan struktur pasar dan mampu memilih strategi pemasaran yang efektif (Nurdianti *et al.*, 2017). Keunggulan kompetitif secara umum dapat dijelaskan bahwa sebuah entitas atau perusahaan dapat mencapai kinerja yang lebih tinggi daripada pesaingnya dengan memanfaatkan asset dan atau kompetensinya. Keunggulan kompetitif ini memiliki dua unsur utama yaitu adanya nilai pandang pelanggan dan keunikan produk (Sunarsih, 2017).

Kinerja Perusahaan

Kinerja perusahaan perlu diukur untuk membandingkan kinerja perusahaan periode lalu dan periode yang akan datang. Pengukuran kinerja perusahaan juga digunakan untuk memetakan strategi pencapaian target tertentu (Galib & Hidayat, 2018). Bra & Lim (2006) menjelaskan bahwa kinerja perusahaan diukur menggunakan dua dimensi yaitu kinerja operasional dan kinerja keuangan. Kinerja operasional menjelaskan tentang kinerja operasi internal perusahaan dalam hal biaya dan pengurangan pemborosan, meningkatkan kualitas produk, pengembangan produk baru, memperbaiki kinerja pengiriman, dan meningkatkan produktivitas. Kinerja keuangan atau finansial perusahaan seperti adanya pertumbuhan profit, laba bersih, rasio laba dengan pendapatan dan laba atas aset, dan non-ukuran finansial seperti investasi dalam pengembangan dan kapasitas perusahaan agar mengembangkan profil yang lebih kompetitif.

Hubungan antar Variabel

Manajemen rantai pasok dalam penelitian ini dibagi menjadi tiga dimensi yaitu *customer relationship*, *information sharing*, dan *strategic supplier partnership* (Nurdianti *et al.*, 2017). Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Amaruddin *et al.* (2021), Nurdianti *et al.* (2017), Ilmiyati *et al.* (2016), dan Suharto & Devie (2013) menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok berpengaruh signifikan terhadap kinerja. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik penerapan manajemen rantai pasok maka kinerja perusahaan juga semakin baik. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis pertama dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut.

H1: Manajemen rantai pasok berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Keunggulan kompetitif dalam penelitian ini yaitu terdiri dari kualitas produk dan harga yang kompetitif (Nurdianti *et al.*, 2017). Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Makalew *et al.* (2019), Nurdianti *et al.* (2017), Ilmiyati *et al.* (2016), dan Suharto & Devie (2013) menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif. Manajemen rantai pasok yang efektif berpotensi meningkatkan keunggulan kompetitif. Manajemen rantai pasok yang terintegrasi dari hubungan pemasok dan pelanggan, penundaan dan kualitas mampu mempertahankan dan memperkuat daya saing perusahaan dalam memenangkan persaingan pasar (Ilmiyati & Munawaroh, 2016). Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis kedua dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut.

H2: Manajemen rantai pasok berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif.

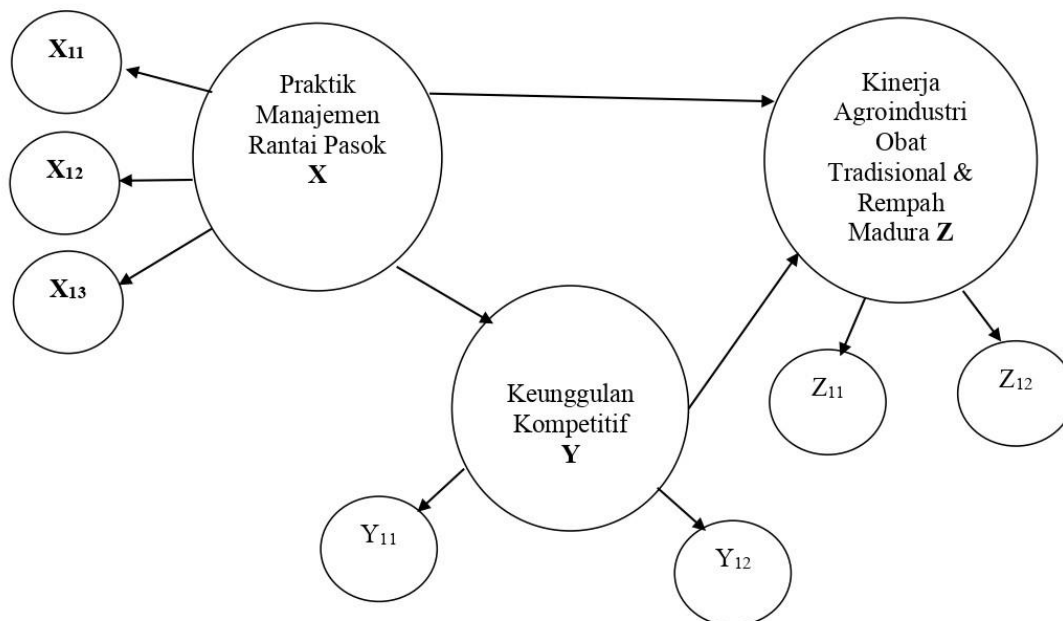
Harga yang lebih rendah, kualitas yang tinggi, kecepatan pengiriman dan inovasi produk secara terus menerus terbukti meningkatkan penjualan produk dan menguasai pangsa pasar. Keunggulan kompetitif berkembang dari nilai yang mampu diciptakan oleh perusahaan bagi pelanggan atau pembeli (Nurdianti *et al.*, 2017). Kunci keberhasilan perusahaan di tengah persaingan bisnis terletak pada kemampuannya untuk menciptakan keunggulan kompetitif (Sunarsih, 2017). Penelitian yang

Elfira Maya Adiba, Lilis Suaibah, & Fajar Ramadhan. Pengaruh Praktik Manajemen Rantai Pasok terhadap Keunggulan Kompetitif dan Kinerja Agroindustri Obat Tradisional dan Rempah Lokal Madura

dilakukan oleh Nurdianti *et al.* (2017), Ilmiyati *et al.* (2016), Suharto & Devie (Suharto & Devie, 2013) menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hal ini dapat dijelaskan bahwa semakin baik keunggulan kompetitif yang dimiliki suatu perusahaan, maka kinerja perusahaan tersebut juga akan semakin baik. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis ketiga dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut.

H3: Keunggulan kompetitif berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.

Gambar 1 menunjukkan kerangka berpikir dari penelitian ini. Pada Gambar 1, X_{11} mewakili *customer relationship*. X_{12} mewakili *information sharing*. X_{13} mewakili *strategic supplier partnership*. Y_{11} mewakili kualitas produk. Y_{12} mewakili harga produk yang kompetitif. Z_{11} mewakili kinerja operasional. Z_{12} mewakili kinerja finansial.



Gambar 1. KERANGKA PENELITIAN

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini yaitu penelitian kuantitatif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu *non-probability sampling* dengan teknik *purposive sampling*. Jumlah sampel dalam penelitian ini yaitu 25 pengusaha obat tradisional dan rempah lokal Madura. Data primer dalam penelitian ini didapatkan melalui penyebaran kuesioner. Data yang sudah terkumpul maka diolah menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan pendekatan *Partial Least Square* (PLS). Perhitungan dan analisis data menggunakan *software* Smart-PLS.

HASIL DAN PEMBAHASAN

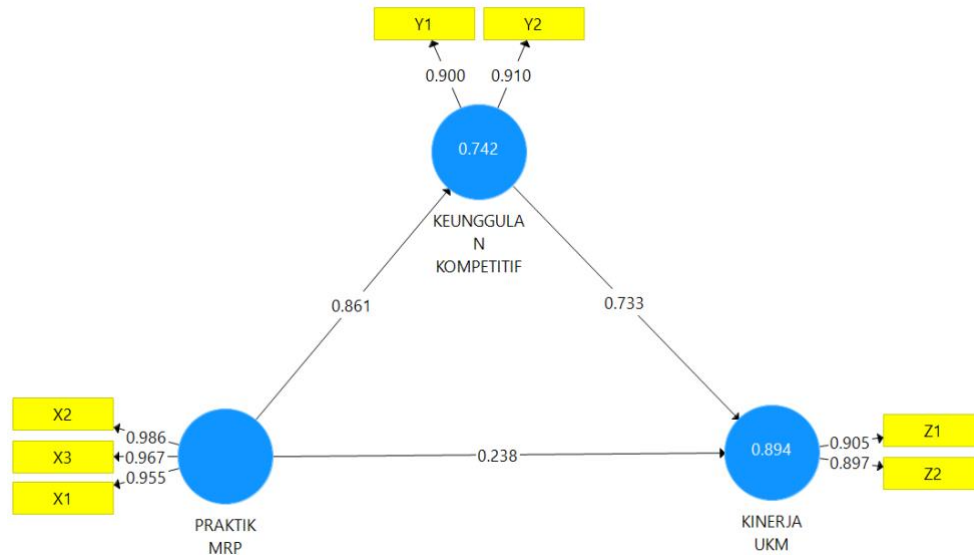
Hasil Analisis PLS

Evaluasi model PLS dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut. (1) Evaluasi *outer model*, meliputi nilai *outer loading* > 0,5 (idealnya adalah lebih dari 0,7), *average variance extracted* (AVE) > 0,5, dan *composite reliability* > 0,8. (2) Evaluasi *inner model*, meliputi nilai latent variable correlations (valid ketika $r > 0,5$) dan *path coefficients* (jika r valid, maka *path coefficients* signifikan).

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari satu variabel eksogen, yaitu praktik manajemen rantai pasok (X) dan dua variabel endogen, yaitu keunggulan kompetitif (Y) dan kinerja UKM (Z). Model struktural dengan menggunakan *software* SmartPLS disajikan pada Gambar 2. Selanjutnya, hasil

pengujian *Outer Model* menggunakan *software* SmartPLS disajikan pada Tabel 2 dan hasil pengujian hipotesis teringkas pada Tabel 2. Pada Tabel 2, ** menunjukkan signifikan pada $\alpha=0,05$.

Hasil analisis PLS menunjukkan bahwa parameter estimasi antara X dengan Y adalah sebesar 0,861. Dengan taraf signifikansi 0,050 (5%), didapat nilai *p-value* <0,001, dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh positif antara Praktik MRP (X) terhadap keunggulan kompetitif (Y). Dengan demikian H_0 ditolak, dan H_1 diterima.



Gambar 2. HASIL ANALISIS PARTIAL LEAST SQUARE (PLS)

Tabel 1.
 OUTER MODEL MENGGUNAKAN SMARTPLS

Indikator/ Variabel	X (Praktik MRP)	Y (Keunggulan Kompetitif)	Z (Kinerja UKM)
X ₁	0,986		
X ₂	0,967		
X ₃	0,955		
Y ₁		0,900	
Y ₂		0,910	
Z ₁			0,905
Z ₂			0,897

Sumber: Data diolah (2021)

Tabel 2.
 HASIL PENGUJIAN HIPOTESIS

Hubungan	Path Coefficient	p-value
Praktik MRP (X) terhadap keunggulan kompetitif (Y)	0,861	<0,001**
Praktik MRP (X) terhadap Kinerja UKM (Z)	0,238	<0,001**
Keunggulan Kompetitif (Y) terhadap Kinerja UKM (Z)	0,733	<0,001**

Sumber: Data diolah (2021)

Berdasarkan Gambar 2. terdapat pengaruh positif yang signifikan antara variabel Praktik MRP (X) terhadap keunggulan kompetitif (Y), terlihat pada hasil PLS dengan nilai koefisien sebesar 0,861 (*p-value* 0,001). Koefisien bertanda positif menunjukkan hubungan searah yang berarti bahwa semakin tinggi variabel praktik MRP akan meningkatkan nilai keunggulan kompetitif. nilai *p-value*

Elfira Maya Adiba, Lilis Suaibah, & Fajar Ramadhan. Pengaruh Praktik Manajemen Rantai Pasok terhadap Keunggulan Kompetitif dan Kinerja Agroindustri Obat Tradisional dan Rempah Lokal Madura

untuk semua indikator variabel $<0,001$ sehingga dinyatakan semua indikator variabel yang digunakan signifikan mengukur variabel praktik MRP (X).

Hasil analisis PLS, menunjukkan bahwa parameter estimasi antara variabel X dengan Z adalah sebesar 0,238. Dengan taraf signifikansi 0,050 (5%), didapat nilai *p-value* $<0,001$, dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh positif antara Praktik MRP (X) terhadap kinerja UKM (Z). Dengan demikian, H1 dapat dibuktikan.

Berdasarkan Gambar 2, terdapat pengaruh positif yang signifikan antara variabel Praktik MRP (X) terhadap kinerja UKM (Z). Koefisien bertanda positif menunjukkan hubungan searah yang berarti bahwa semakin tinggi variabel praktik MRP akan meningkatkan nilai kinerja UKM. nilai *p-value* untuk semua indikator variabel $<0,001$ sehingga dinyatakan semua indikator variabel yang digunakan signifikan mengukur variabel praktik MRP (X). H2 terbukti.

Hasil analisis PLS, menunjukkan bahwa parameter estimasi antara variabel Y dengan Z adalah sebesar 0,733. Dengan taraf signifikansi 0,050 (5%), didapat nilai *p-value* $<0,001$, dapat diartikan bahwa terdapat pengaruh positif antara keunggulan kompetitif (Y) terhadap kinerja UKM (Z). Dengan demikian, H3 terbukti.

Berdasarkan Gambar 2, terdapat pengaruh positif yang signifikan antara variabel keunggulan kompetitif (Y) terhadap kinerja UKM (Z). Koefisien bertanda positif menunjukkan hubungan searah yang berarti bahwa semakin tinggi variabel keunggulan kompetitif akan meningkatkan nilai kinerja UKM. Nilai *p-value* untuk semua indikator variabel $<0,001$ sehingga dinyatakan semua indikator variabel yang digunakan signifikan mengukur variabel keunggulan kompetitif (Y).

Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Berpengaruh Signifikan terhadap Kinerja Perusahaan

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok (MRP) berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa semakin baik praktik manajemen rantai pasok diterapkan maka semakin baik pula kinerja perusahaan, dalam hal ini adalah kinerja UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura. Manajemen rantai pasok merupakan sebuah proses dari kegiatan rantai pasokan yang diawali dari penyediaan bahan baku hingga proses ke pelanggan yang puas. Pelanggan yang puas ini menyebabkan kinerja perusahaan baik secara finansial maupun operasional semakin meningkat. UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura dalam hal ini juga mengedepankan kepuasan pelanggan dengan selalu memperhatikan kebutuhan pelanggan sehingga UMKM juga berinovasi pada produk untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Amaruddin *et al.* (2021), Nurdianti *et al.* (2017), Ilmiyati *et al.* (2016), dan Suharto & Devie (2013).

Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Berpengaruh Signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif

Hasil uji hipotesis kedua menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok (MRP) berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif. Hal ini dapat diartikan bahwa semakin baik manajemen rantai pasok diterapkan maka semakin baik pula keunggulan kompetitif yang dimiliki oleh UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura. UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura dalam praktiknya selalu menjaga hubungan baik dengan pemasok bahan baku agar mendapat harga yang lebih terjangkau dan pasokan selalu stabil. Hal ini berpengaruh pada harga jual obat tradisional maupun jamu tradisional Madura yang lebih terjangkau pula. UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura juga selalu dapat memenuhi kebutuhan pelanggan secara tepat waktu karena memiliki pasokan bahan baku yang selalu tersedia.

Kemampuan agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura untuk selalu berinovasi terhadap produk seperti menyediakan aneka jamu sesuai kebutuhan pelanggan ini juga merupakan suatu keunggulan kompetitif. Hal ini terbukti pada suatu pameran produk Indonesia yang digelar di sebuah Mall di Surabaya telah diketahui penjualan jamu Madura menduduki peringkat teratas setiap harinya, mengalahkan produk Madura lainnya seperti kain batik, krupuk udang maupun barang kerajinan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Makalew *et al.* (2019), Nurdianti *et al.* (2017), Ilmiyati *et al.* (2016), dan Suharto & Devie (2013).

Pengaruh Keunggulan Kompetitif Berpengaruh Signifikan terhadap Kinerja Perusahaan

Uji hipotesis yang ketiga menunjukkan hasilnya bahwa keunggulan kompetitif berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hal ini berarti semakin baik atau tinggi keunggulan kompetitif yang dimiliki UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura maka kinerja UMKM juga akan semakin baik. UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura telah memiliki keunggulan kompetitif sehingga dapat memenuhi kebutuhan pelanggan. Permintaan akan obat tradisional maupun jamu tradisional Madura semakin meningkatkan dan UMKM mampu memenuhi permintaan pelanggan tersebut. Produk jamu tradisional Madura pun kian beragam untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. UMKM agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura hendaknya semakin meningkatkan keunggulan kompetitifnya di masa yang mendatang karena persaingan bisnis semakin ketat. Hal ini perlu dilakukan untuk meningkatkan kinerja UMKM baik secara finansial maupun operasional. UMKM perlu meningkatkan kualitas dan kepercayaan pelanggan di masa depan agar tercapai target penjualan dan keuntungannya, sehingga kinerja UMKM juga akan semakin baik dan meningkat (Ilmiyati & Munawaroh, 2016). Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Nurdianti *et al.* (2017), Ilmiyati *et al.* (2016), Suharto & Devie (Suharto & Devie, 2013).

KESIMPULAN

Kesimpulan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut. Praktik manajemen rantai pasok berpengaruh langsung dan positif terhadap keunggulan kompetitif produk obat tradisional dan rempah lokal Madura. Praktik manajemen rantai pasok berpengaruh langsung dan positif terhadap kinerja agroindustri obat tradisional dan rempah lokal Madura. Keunggulan kompetitif produk obat tradisional dan rempah lokal Madura berpengaruh langsung dan positif terhadap kinerja UKM. Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu jumlah sampel yang masih terbatas, meskipun sudah memenuhi untuk jumlah sampel dalam pengolahan menggunakan SmartPLS. Hal ini disebabkan juga karena adanya keterbatasan waktu penelitian. Penelitian selanjutnya diharapkan mampu menambahkan jumlah sampel di setiap Kabupaten di Madura. Penelitian selanjutnya juga dapat dilakukan dengan menambahkan variabel lain seperti inovasi dan budaya organisasi. Penelitian selanjutnya juga dapat dilakukan pada jenis UMKM lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaruddin, H., Saptatmantya, K., & Arini, I. (2021). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan terhadap Kinerja UKM Pecel Lele di Cikarang. *MASTER: Jurnal Manajemen Strategik Kewirausahaan*, 1(1), 47–56. <https://doi.org/10.37366/master.v1i1.153>
- Ampuh Hadiguna, R. (2017). Manajemen Rantai Pasok Agroindustri: Pendekatan Berkelanjutan untuk Pengukuran Kinerja dan Penilaian Risiko. In *Manajemen Rantai Pasok Agroindustri: Pendekatan Berkelanjutan untuk Pengukuran Kinerja dan Penilaian Risiko* (1st ed.). Andalas University Press. <https://doi.org/10.25077/car.16.16>
- Brah, S. A., & Lim, H. Y. (2006). The effects of technology and TQM on the performance of logistics companies. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 36(3), 192–209. <https://doi.org/10.1108/09600030610661796>
- Elfahmi, Woerdenbag, H. J., & Kayser, O. (2014). Jamu: Indonesian traditional herbal medicine towards rational phytopharmacological use. *Journal of Herbal Medicine*, 4(2), 51–73. <https://doi.org/10.1016/j.hermed.2014.01.002>
- Farida, & Fauziyah, E. (2020). Strategi Pengembangan Ukm Jamu Tradisional Madura Ayu.

- Elfira Maya Adiba, Lilis Suaibah, & Fajar Ramadhan. Pengaruh Praktik Manajemen Rantai Pasok terhadap Keunggulan Kompetitif dan Kinerja Agroindustri Obat Tradisional dan Rempah Lokal Madura
Agriscience, 1(1), 88–102.
- Galib, M., & Hidayat, M. (2018). Analisis Kinerja Perusahaan Dengan Menggunakan Pendekatan Balanced Scorecard Pada Pt. Bosowa Propertindo. *SEIKO: Journal of Management and Business*, 2(1), 92–112. <https://doi.org/10.31219/osf.io/gdvq4>
- Ilimiyati, A., & Munawaroh, M. (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.
- Kurniawan, D. T., & Fatmawati, I. (2016). *Persepsi Masyarakat Madura Terhadap Peran Tumbuhan Etnofarmaka di Kabupaten Sumenep*. 16(July), 1–23.
- Kusumo, A. R., Wiyoga, F. Y., Perdana, H. P., Khairunnisa, I., Suhandi, R. I., & Prastika, S. S. (2020). Jamu Tradisional Indonesia: Tingkatkan Imunitas Tubuh Secara Alami Selama Pandemi. *Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Services)*, 4(2), 465–471. <https://doi.org/10.20473/jlm.v4i2.2020.465-471>
- 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. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/konstruksia/article/view/1745>
- Makalew, A. G., Jan, A. H., & Karuntu....., M. M. (2019). Analisis Peran Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Pt. Mitra Kencana Distribusindo Manado Analysis of the Role of Supply Chain Management on Competitive Advantage in Pt. Mitra Kencana Distribusindo Manado. *5446 Jurnal EMBA*, 7(4), 5446–5455.
- Mutmainnah, M. (2009). Pemanfaatan Jamu Madura oleh Perempuan di Kabupaten Bangkalan. *Masyarakat, Kebudayaan Dan Politik*, 22(2), 121–127.
- Nurdianti, A. R., Prastawa, H., & Budiawan, W. (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): 1-11.
- Rudyanto. (2011). Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Terhadap Kinerja Perusahaan. *JIEMS Journal of Industrial Engineering & Management Systems*, 43(1), 1–110.
- Siregar, R. S., Hadiguna, R. A., Kamil, I., Nazir, N., & Nofialdi, N. (2020). Permintaan Dan Penawaran Tanaman Obat Tradisional Di Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Tumbuhan Obat Indonesia*, 13(1), 50–60. <https://doi.org/10.22435/jtoi.v13i1.2037>
- Soekartawi. 2000. Pengantar Agroindustri. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Suharto, R., & Devie. (2013). Analisa Pengaruh Supply Chain Management terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan. *Business Accounting Review*, 1(2), 161–171. <http://eprints2.binus.ac.id/id/eprint/24110>
- Sunarsih, N. (2017). Membangun Keunggulan Kompetitif melalui Inovasi dan Kewirausahaan. In G. Ginting & R. Y. Priyati (Eds.), *Kewirausahaan dalam Multi Perspektif* (Kesatu, pp. 43–58). Universitas Terbuka.
- Vorst, J. G. A. J. der, Beulens, A. J. M., & Beek, P. Van. (2000). Modelling and Simulating Multi-Echelon Food Systems. *European Journal of Operational Research*, 122(2), 354–366. <https://doi.org/10.1145/1735813.1735818>