

**PENGARUH MODAL SOSIAL PEMBELI-PEMASOK TERHADAP
RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK DENGAN INTEGRASI
PEMASOK SEBAGAI VARIABEL PEMEDIASI**

**(Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan
Semanu, Kabupaten Gunungkidul)**

SKRIPSI



Disusun Oleh :

VIRLIANA ANNIDA LUTHFIANI

NIM. 141170298

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
YOGYAKARTA**

2021

**PENGARUH MODAL SOSIAL PEMBELI-PEMASOK TERHADAP
RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK DENGAN INTEGRASI
PEMASOK SEBAGAI VARIABEL PEMEDIASI**

**(Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan
Semanu, Kabupaten Gunungkidul)**

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana
Manajemen pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta



Disusun Oleh :

VIRLIANA ANNIDA LUTHFIANI

NIM. 141170298

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN”
YOGYAKARTA**

2021

LEMBAR PERNYATAAN

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PENGARUH MODAL SOSIAL PEMBELI-PEMASOK TERHADAP
RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK DENGAN INTEGRASI
PEMASOK SEBAGAI VARIABEL PEMEDIASI**

**(Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan
Semanu, Kabupaten Gunungkidul)**

Dan dimajukan untuk diuji pada hari Jumat tanggal 3 Desember 2021, adalah hasil skripsi.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak menyalin atau meniru dalam bentuk rangkain atau simbol yang menunjukkan tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah pikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Yogyakarta, 2021

Yang memberi pernyataan

Virliana Annida Luthfiani

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI BERJUDUL

**PENGARUH MODAL SOSIAL PEMBELI-PEMASOK TERHADAP
RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK DENGAN INTEGRASI
PEMASOK SEBAGAI VARIABEL PEMEDIASI
(Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan
Semenu, Kabupaten Gunungkidul)**

VIRLIANA ANNIDA LUTHFIANI

141170298

Telah dipertahankan di depan dewan penguji pada tanggal 3 Desember 2021 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II


Yuli Liestyana, SE., M.Si
NIP. 19720716 202121 2 005


Dr. Sabihaini, SE., M.Si
NIP. 19630115 199003 2 001

Dosen Penguji I

Dosen Penguji II


Dr. Titik Kusnantini, M.Si
NIP. 19721021 202121 2 004


Tri Wahyuningsih, SE., M.Si
NIP. 19730917 202121 2 005

**MENGETAHUI
KETUA JURUSAN**


Dr. R. Heru Kristanto H C, S.E., M.Si
NIP. 2 6901 96 0132 1

MOTTO

Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama
kesulitan ada kemudahan – QS. Al-Insyirah : 5-6

**PENGARUH MODAL SOSIAL PEMBELI-PEMASOK TERHADAP
RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK DENGAN INTEGRASI
PEMASOK SEBAGAI VARIABEL PEMEDIASI**

**(Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan
Semanu, Kabupaten Gunungkidul)**

VIRLIANA ANNIDA LUTHFIANI

NIM 141170298

virlianaal@gmail.com

Program Studi Ekonomi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal sosial pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok dengan integrasi pemasok sebagai variabel pemediasi pada UKM kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *nonprobability* dengan metode sensus/*sampling total* yaitu sebanyak 45 UKM Kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul sebagai responden. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan SmartPLS 3.2.9. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal sosial pembeli-pemasok dapat mengurangi potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui integrasi pemasok.

Kata Kunci : Modal sosial pembeli-pemasok, Integrasi pemasok, Risiko operasional rantai pasok

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Pengaruh Pengaruh Modal Sosial Pembeli-Pemasok terhadap Risiko Operasional Rantai Pasok dengan Integrasi Pemasok sebagai Variabel Pemeditasi (Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul). Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan setiap harinya.
2. Ibu Yuli Liestyana, SE., M.Si, selaku dosen pembimbing I yang selalu memberikan bimbingan, arahan, serta saran dengan penuh kesabaran dan dedikasi.
3. Ibu Dr. Sabihaini, SE., M.Si, selaku dosen pembimbing II yang selalu memberikan bimbingan, arahan, serta saran dengan penuh kesabaran dan dedikasi.
4. Perangkat Desa Ngeposari dan seluruh pemilik/pengelola UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul yang telah membantu dalam penyusunan penelitian ini
5. Semua pihak yang telah memberikan dukungan serta bantuan dalam penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata penulis memohon maaf atas kesalahan penulisan kata maupun kalimat dalam skripsi ini. Semoga bantuan dan dukungan yang telah diberikan imbalan oleh Allah SWT dan skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	12
C. Tujuan Penelitian.....	13
D. Manfaat Penelitian.....	15
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	16
B. Penelitian Terdahulu.....	30
C. Hubungan Antar Variabel	35
D. Kerangka Konseptual	42
E. Hipotesis	43
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Rancangan Penelitian.....	44
B. Populasi dan Teknik Sampling.....	44
C. Jenis Data Penelitian.....	45
D. Teknik Pengumpulan Data	45
E. Klasifikasi Variabel Penelitian	46
F. Definisi Operasional Variabel	47

G. Teknik Analisis Data	48
H. Uji Instrumen.....	50
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Tingkat Pengembalian Kuesioner.....	53
B. Analisis Deskriptif.....	53
C. Hasil Uji Instrumen	60
D. Pembahasan	77
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	93
B. Saran	94
DAFTAR PUSTAKA	96
LAMPIRAN	101

DAFTAR GAMBAR

2.1 Kerangka Konseptual	42
4.1 Hasil Pengujian <i>Outer Model</i>	61
4.2 Hasil Pengujian <i>Inner Model</i>	68

DAFTAR TABEL

2.1 Penelitian Terdahulu	33
3.1 Pengukuran Variabel.....	46
3.2 Definisi Operasional Variabel.....	47
3.3 Kategori Kelas Interval Jawaban Responden.....	49
4.1 Tingkat Pengembalian Kuesioner	53
4.2 Karakteristik UKM Kerajinan Batu Alam Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul	54
4.3 Analisis Deskriptif Variabel Risiko Operasional Rantai Pasok.....	55
4.4 Analisis Deskriptif Variabel Modal Struktural Pembeli-Pemasok	56
4.5 Analisis Deskriptif Variabel Modal Relasional Pembeli-Pemasok	57
4.6 Analisis Deskriptif Variabel Modal Kognitif Pembeli-Pemasok.....	58
4.7 Analisis Deskriptif Variabel Integrasi Pemasok	59
4.8 <i>Convergent Validity</i>	62
4.9 <i>Average Variance Extract</i>	65
4.10 Nilai <i>Cross Loading</i>	66
4.11 <i>Reliability</i>	67
4.12 <i>R-square</i>	68
4.13 Hasil Uji Koefisien Jalur Pengaruh Langsung	71
4.14 Hasil Uji Koefisien Jalur Pengaruh Tidak Langsung.....	75

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Izin Penelitian dan Kuesioner	101
Lampiran 2. Rekapitulasi Karakteristik Responden Berdasarkan Usia Responden dan Lama Usaha.....	16
Lampiran 3. Rekapitulasi Jawaban Responden.....	16
Lampiran 4. Uji Validitas dan Reliabilitas.....	120
Lampiran 5. <i>Bootstrapping</i>	126

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi saat ini sudah mencapai pada tahap serba digital. Era digital telah memberikan dampak ke dalam berbagai bidang, salah satunya bidang ekonomi. Dampak digitalisasi di bidang ekonomi dapat dirasakan oleh perusahaan yang saat ini memiliki kemudahan dalam memasarkan produk dan jasanya. Di sisi lain, kemudahan digitalisasi juga mendorong persaingan karena perusahaan dapat memasarkan produknya sampai ke luar negeri, sehingga perusahaan tidak hanya bersaing secara lokal, namun juga secara global. Persaingan bisnis saat ini tidak hanya berupa persaingan harga maupun produk, akan tetapi perusahaan yang memiliki pengelolaan rantai pasokan yang baik akan bertahan dan memenangkan persaingan di pasar (Sherlywati, 2018). Dengan demikian, perusahaan perlu mengelola rantai pasok sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan daya saing perusahaan dan untuk tetap dapat bertahan menghadapi persaingan.

Dalam mengelola rantai pasokannya, perusahaan perlu berkoordinasi dengan berbagai pihak untuk dapat menangani cakupan kegiatan bisnisnya. Koordinasi yang baik antar anggota rantai pasok dapat meningkatkan kepuasan pelanggan yang kemudian dapat meningkatkan daya saing perusahaan. Untuk mengelola rantai pasok tersebut perusahaan dihadapkan

dengan beberapa tantangan seperti kompleksitas dan ketidakpastian dalam rantai pasokan (Pujawan, 2005). Kompleksitas dan ketidakpastian inilah yang dapat menjadikan rantai pasok lebih rentan terhadap risiko, terlebih jika perusahaan beroperasi melewati batas suatu negara.

Risiko rantai pasok merupakan potensi terjadinya insiden atau kegagalan dalam proses perencanaan, pemantauan, pengendalian operasi rantai pasok yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan (Zsidisin & Ellram, 2003). Secara umum, risiko dalam rantai pasokan terbagi menjadi dua jenis. Tang (2006) mengklasifikasikan risiko rantai pasok ke dalam risiko operasional dan risiko gangguan. Risiko operasional mengacu pada ketidakpastian yang melekat pada permintaan, pasokan, dan biaya yang tidak pasti. Sedangkan risiko gangguan disebabkan oleh bencana alam maupun manusia dan krisis ekonomi. Kedua risiko tersebut dapat menimbulkan dampak negatif pada proses bisnis dalam suatu jaringan rantai pasok. Namun, umumnya risiko operasional lebih dapat dikendalikan daripada risiko gangguan. Dengan dapat dikendalikannya risiko tersebut berarti perusahaan dapat meminimalisir dampak dari risiko yang ada.

Risiko rantai pasok di Indonesia tidak hanya dihadapi oleh perusahaan besar, namun juga pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Salah satu risiko yang dihadapi oleh UKM di Indonesia, adalah risiko operasional yang bersumber dari ketidakpastian pasokan. Umumnya perusahaan menerapkan standar pasokan dalam banyak hal, misalnya standar kualitas material, standar kuantitas material, dan standar waktu pengiriman dari pemasok.

Dalam lingkungan bisnis yang tidak pasti, tidak jarang pemasok tidak dapat memenuhi standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini menjadikan perusahaan dapat lebih rentan terhadap risiko operasional rantai pasok.

Risiko operasional rantai pasok didefinisikan sebagai kemungkinan terjadinya penyimpangan pasokan dari tujuan awal yang dapat mengakibatkan pesanan tidak lengkap atau belum selesai. Penyimpangan ini dapat disebabkan oleh ketidakpastian waktu, kualitas, dan kuantitas (Chen *et al.*, 2013). UKM perlu melakukan pemantauan terhadap risiko operasional rantai pasok dan menyusun strategi untuk meminimalisir potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Hal ini dikarenakan UKM lebih rentan terhadap risiko operasional rantai pasok jika dibandingkan dengan perusahaan besar. Kerentanan ini disebabkan oleh beberapa faktor, seperti sumber daya (berwujud dan tidak berwujud) dan keterampilan yang terbatas, kurangnya negosiasi, tidak adanya strategi yang cepat untuk pemulihan dan dukungan yang tidak memadai dari mitra rantai pasok lainnya (Chowdhury *et al.*, 2016). Untuk mengatasi beberapa faktor kerentanan risiko operasional rantai pasok tersebut, UKM perlu menjalin kerja sama yang baik dengan mitra rantai pasok.

Dalam menjalin kerja sama dengan mitra rantai pasok, umumnya UKM tidak melakukan perjanjian secara formal. UKM cenderung mengandalkan kepercayaan dan hubungan baik dalam menjalin kerja sama dengan pemasok. Dalam hal ini UKM dapat menggunakan modal sosial dalam

menjalin kerja sama dengan pemasok. Peningkatan modal sosial antara UKM (pembeli) dan pemasok dalam bentuk interaksi sosial, hubungan interpersonal, dan pemahaman bersama dapat meminimalkan potensi terjadinya konflik dan mengurangi variasi dalam jaringan (Prasad *et al.*, 2012). Dengan alasan tersebut, modal sosial juga dapat digunakan sebagai upaya untuk memitigasi terjadinya risiko operasional rantai pasok.

Modal sosial merupakan sumber daya yang terbentuk dari hasil interaksi antar individu maupun masyarakat yang melahirkan ikatan emosional berupa kepercayaan, hubungan timbal balik, dan norma sosial serta menjadi perekat antar anggota kelompok yang berguna untuk koordinasi dan kerja sama dalam mencapai tujuan bersama. Modal sosial yang dikembangkan oleh UKM misalnya membangun kepercayaan baik dengan karyawan, pemasok, dan konsumen serta menjalin kerja sama yang dapat menguntungkan berbagai pihak. Modal sosial memiliki tiga dimensi yaitu modal struktural, modal relasional, dan modal kognitif (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Dalam penelitian ini hubungan modal sosial antara pembeli dan pemasok diadopsi dari ketiga dimensi tersebut.

Dimensi pertama dalam modal sosial yaitu dimensi struktural modal sosial pembeli-pemasok (*buyer-supplier structural capital*) mengacu pada frekuensi interaksi sosial di antara anggota jaringan (Carey *et al.*, 2011). Interaksi sosial yang sering memungkinkan pembeli dan pemasok lebih memahami satu sama lain dan mendorong untuk bertukar pengalaman dan informasi yang lebih penting dan berharga. Melalui interaksi sosial,

umumnya kedua belah pihak tidak menampilkan perilaku oportunis, akan tetapi saling membantu mengatasi risiko.

Dimensi kedua yaitu dimensi relasional modal sosial pembeli-pemasok (*buyer-supplier relational capital*) melihat sejauh mana hubungan pribadi yang telah dibentuk di antara pembeli dan pemasok dalam sebuah jaringan (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Dalam modal relasional ini, hubungan dikembangkan dari waktu ke waktu. Semakin lama sebuah hubungan dan semakin banyak transaksi yang terjadi, semakin dekat pula hubungan kedua belah pihak. Kedekatan ini dapat menumbuhkan kepercayaan, persahabatan, dan timbal balik dari kedua belah pihak, sehingga kedua belah pihak akan saling mendukung kegiatan satu sama lain. Masing-masing pihak beranggapan bahwa dukungan yang diterima dari pihak lain harus memiliki upaya timbal balik dengan mengganti pekerjaan yang lebih baik dimasa depan. Timbal balik inilah yang mendorong pemasok untuk bekerja tanpa penyimpangan sehingga berbagai risiko dapat diminimalkan. Tidak hanya itu, hubungan yang dikembangkan akan menumbuhkan kepercayaan yang kemudian akan memudahkan koordinasi untuk kepentingan bersama.

Dimensi terakhir yaitu dimensi kognitif modal sosial pembeli-pemasok (*buyer-supplier cognitive capital*) yang mencakup beberapa atribut umum dan ideologi kolektif, seperti tujuan bersama, ambisi dan nilai-nilai, bahasa dan kode serta filosofi bisnis antara pembeli dan pemasok (Villena *et al.*, 2011). Bahasa dan kode yang sama antar anggota jaringan dapat memudahkan komunikasi di antara keduanya yang kemudian dapat

meminimalisir terjadinya konflik. Selain itu, peningkatan modal kognitif antara pembeli dan pemasok memberikan pemahaman dan ideologi bersama yang dapat menciptakan rasa tanggung jawab bersama antar anggota jaringan, dengan demikian dapat mengurangi terjadinya variasi pasokan (Chowdhury *et al.*, 2019). Dengan saling menjaga hubungan satu sama lain, modal sosial yang dikembangkan antara pembeli dan pemasok akan semakin kuat. Melalui hubungan modal sosial yang kuat, UKM juga dapat meningkatkan integrasi dengan pemasok.

Integrasi pemasok merupakan proses UKM terhubung dengan pemasok melalui berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan mengoordinasikan fungsi bisnis untuk mendapatkan manfaat bersama. Didorong oleh rasa keadilan, kedua belah pihak mengakui perlunya berbagi informasi dan sumber daya untuk koordinasi bersama sehingga keduanya dapat mencapai tujuan bersama (Yim & Leem, 2012). Berbagi informasi merupakan elemen yang penting dalam rantai pasok. Dengan sebuah informasi, manajemen dapat memiliki pandangan tentang hal apa saja yang sedang terjadi dalam jaringan rantai pasok. Informasi yang didapatkan oleh perusahaan akan dijadikan dasar dalam membuat keputusan yang lebih baik. Berbagi informasi antara pembeli dan pemasok dapat berupa informasi mengenai jadwal produksi dan posisi persediaan bahan baku. Selain berbagi informasi, antara pembeli dan pemasok saling membantu melalui berbagi sumber daya dan memecahkan masalah bersama. Pertukaran sumber daya ini mengacu pada pertukaran sumber daya berwujud dan tidak berwujud di antara mitra

rantai pasokan dan merupakan hasil kolaborasi (Min *et al.*, 2008). Pertukaran sumber daya berwujud dapat berupa aset fisik seperti teknologi dan produk, sedangkan pertukaran sumber daya tidak berwujud dapat berupa pengetahuan dan pengalaman bisnis. Kolaborasi dapat diartikan sebagai kerja sama antar perusahaan untuk mencapai suatu tujuan. Kolaborasi dapat berhasil tergantung bagaimana perusahaan mengembangkan kepercayaan sehingga dapat terjadi pertukaran informasi dan sumber daya di antara kedua belah pihak. Melalui pertukaran informasi, pemasok dapat mengirimkan bahan baku dengan tepat waktu sehingga perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Dengan berkolaborasi dengan pemasok, pembeli dapat memangkas biaya bisnis serta dapat bekerja sama untuk mengatasi risiko yang dapat membahayakan perusahaan.

Beberapa penelitian yang sudah dilakukan menunjukkan bahwa modal sosial memiliki pengaruh terhadap risiko rantai pasok. Seperti penelitian yang telah dilakukan oleh Afshar & Fazli (2018) yang menggunakan dimensi modal relasional untuk mengurangi risiko rantai pasok. Hasil penelitian tersebut menyebutkan bahwa dari keempat variabel modal relasional meliputi kepercayaan komitmen, keandalan dan pertukaran informasi, diketahui bahwa keandalan dan pertukaran informasi memiliki pengaruh yang negatif dengan risiko rantai pasok. Hal ini berarti keandalan dan pertukaran informasi dapat digunakan untuk mengurangi risiko rantai pasok. Akan tetapi untuk variabel kepercayaan dan komitmen tidak bisa

dilakukan untuk mengurangi risiko rantai pasok. Selain itu, (Chowdhury *et al.*, 2019) juga melakukan penelitian mengenai modal sosial pembeli-pemasok dalam memitigasi risiko operasional rantai pasok. Hasilnya menemukan bahwa modal relasional pembeli-pemasok memiliki pengaruh negatif terhadap risiko operasional rantai pasok UKM. Temuan ini menunjukkan bahwa modal relasional berupa kepercayaan, saling menghormati, timbal balik antar perusahaan dapat mengurangi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Begitu pula dengan modal kognitif pembeli-pemasok, dimensi ini memiliki pengaruh negatif terhadap risiko operasional rantai pasok. Hal ini menunjukkan bahwa tujuan dan filosofi bersama antara UKM dan pemasok, dapat membantu UKM dalam mengurangi penyimpangan pada pasokan hulu dengan meminimalisir pemasok untuk berperilaku oportunistis. Namun, tidak sesuai dengan harapan, modal struktural pembeli-pemasok tidak ditemukan memiliki pengaruh langsung pada risiko operasional rantai pasok UKM. Hal ini disebabkan karena UKM tidak memiliki rencana strategis dalam interaksi yang dilakukan dengan pemasok (Thakkar *et al.*, 2008), sehingga UKM perlu membuat perencanaan dalam interaksi sosial dengan meningkatkan kualitas informasi dan kolaborasi.

Chowdhury *et al* (2019) juga menguji pengaruh tidak langsung modal sosial pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok melalui integrasi pemasok. Hasilnya membuktikan bahwa ketiga dimensi modal sosial pembeli-pemasok memiliki pengaruh tidak langsung terhadap

risiko operasional rantai pasok melalui integrasi pemasok. Integrasi pemasok juga ditemukan memiliki pengaruh langsung dan negatif pada risiko operasional rantai pasok UKM. Hal ini menunjukkan bahwa berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan berkolaborasi antara pembeli dan pemasok dapat mengurangi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Dari temuan tersebut dapat dibuktikan bahwa penting bagi UKM untuk memanfaatkan modal sosial pembeli dan pemasok untuk meningkatkan integrasi pemasok yang dapat digunakan untuk memitigasi risiko operasional rantai pasok.

Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki UKM yang dinilai memberikan kontribusi yang besar dalam menggerakkan perekonomian serta menjadi tumpuan sumber pendapatan yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pada tahun 2018 jumlah UKM di Daerah Istimewa Yogyakarta mencapai 259.581 unit usaha dan pada tahun 2019 meningkat menjadi 262.130 (Sabihaini & Prasetyo, 2020). Salah satu kabupaten di Daerah Istimewa Yogyakarta yang dilihat dari jumlah UKM juga mengalami peningkatan adalah Kabupaten Gunungkidul.

Kabupaten Gunungkidul merupakan salah satu daerah di Daerah Istimewa Yogyakarta yang termasuk dalam kawasan karst Gunung Sewu. Kawasan ini terletak di tiga wilayah meliputi sebagian wilayah Gunungkidul, Wonogiri, dan Pacitan yang diperkirakan terdapat lebih dari 40.000 bukit. Perbukitan Karst Gunung Sewu di Kabupaten Gunungkidul terbentang di 10 wilayah kecamatan dengan luas 13.000 km²

(www.gunungkidulkab.go.id). Dengan melihat potensi alam yang begitu besar, penduduk di Kabupaten Gunungkidul memanfaatkan kekayaan alam tersebut menjadi barang seni yang bernilai tinggi. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya UKM kerajinan dari bahan baku batu alam yang tersebar di beberapa wilayah kecamatan di Kabupaten Gunungkidul.

Salah satu kecamatan di Gunungkidul yang memiliki UKM Kerajinan dari bahan baku batu alam adalah Kecamatan Semanu, tepatnya di Desa Ngeposari. Desa Ngeposari memiliki UKM kerajinan batu alam yang memproduksi berbagai jenis bentuk dan ukiran dari bahan baku batu, seperti relief, ornamen, lobster, lampion, tegel, patung, dan batu tempel. Wilayah pemasaran kerajinan batu alam dari Ngeposari meliputi Pulau Jawa, Bali, Kalimantan, dan Sumatera. Bahkan beberapa jenis produknya sudah menembus pasar internasional seperti Jepang, Australia, dan Eropa. Dengan banyaknya permintaan baik dari dalam negeri maupun luar negeri, secara tidak langsung menjadi tantangan tersendiri bagi UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, terutama dalam memilih pemasok bahan baku agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan dapat meningkatkan daya saing perusahaan.

Dalam memenuhi kebutuhan bahan baku, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari sangat bergantung pada pemasok dari dalam dan luar daerah. Dari dalam daerah, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari mendapat pasokan dari pemasok sekitar Wonosari, Karangmojo, Ponjong, Semin, dan Ngawen. Sementara itu, dari luar daerah UKM Kerajinan Batu

Alam di Desa Ngeposari mendapat pasokan yang berasal dari Sleman dan Magelang. Dalam mendapatkan bahan baku, pemasok sendiri melakukan penambangan dari tambang batu alam yang dikerjakan dengan tenaga manusia. Pemilihan pemasok ini tidak hanya didasarkan pada biaya, tetapi juga mempertimbangkan kualitas dan kuantitas material, waktu pengiriman, serta pelayanan pemasok. Untuk memenuhi permintaan pembeli (UKM), pemasok perlu melakukan berbagai proses pengerjaan agar bahan baku tersebut dapat digunakan dalam proses produksi. Tidak jarang dalam proses tersebut terdapat banyak hambatan untuk sampai ke tangan pembeli. Hambatan inilah yang nantinya dapat berdampak pada kualitas, kuantitas, dan waktu pengiriman, sehingga pemasok tidak dapat memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan sebelumnya. Ketergantungan UKM akan bahan baku yang berasal dari pemasok tersebut dapat meningkatkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari.

Dalam menghadapi lingkungan yang tidak pasti penting bagi UKM dan pemasok bekerja sama mengurangi potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Dalam melakukan bisnisnya, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari umumnya menggunakan perjanjian kontrak informal dengan pemasok. Selain itu, domisili pemasok yang tidak terlalu jauh dengan tempat usaha, memungkinkan UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari untuk dapat berinteraksi lebih banyak dengan para pemasok. Dalam hal ini, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dapat

memperkuat hubungan bisnisnya dengan memanfaatkan dimensi modal sosial. Melalui interaksi yang tinggi akan menumbuhkan kepercayaan dan pada akhirnya kedua belah pihak berusaha untuk saling mencapai tujuan bisnisnya. Tidak hanya itu, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari juga perlu membuat jaringan pasokan yang terintegrasi dengan pemasok. Integrasi pemasok memungkinkan terjadinya pertukaran informasi, sumber daya dan kolaborasi antara kedua belah pihak. Kerja sama yang baik antara UKM dan pemasok diharapkan dapat mengurangi terjadinya risiko sehingga dapat memudahkan tercapainya tujuan bisnis serta meningkatkan daya saing UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Pengaruh modal sosial pembeli-pemasok terhadap Risiko operasional rantai pasok dengan Integrasi pemasok sebagai Variabel Pemediasi (Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh terhadap risiko operasional rantai pasok?
2. Apakah modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh terhadap risiko operasional rantai pasok?

3. Apakah modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh terhadap risiko operasional rantai pasok?
4. Apakah modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh terhadap integrasi pemasok?
5. Apakah modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh terhadap integrasi pemasok?
6. Apakah modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh terhadap integrasi pemasok?
7. Apakah integrasi pemasok berpengaruh terhadap risiko operasional rantai pasok?
8. Apakah integrasi pemasok memediasi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok?
9. Apakah integrasi pemasok memediasi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok?
10. Apakah integrasi pemasok memediasi pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok.
6. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok.
7. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh integrasi pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
8. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh integrasi pemasok dalam memediasi modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
9. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh integrasi pemasok dalam memediasi modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
10. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh integrasi pemasok dalam memediasi modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi :

1. Sebagai masukan kepada pelaku usaha dan UKM kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul untuk dapat memanfaatkan modal sosial pembeli-pemasok dalam memitigasi potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok.
2. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam pengembangan modal sosial dengan pemasoknya serta menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti tentang pengaruh modal sosial pembeli-pemasok, integrasi pemasok, dan *risiko* operasional rantai pasok pada perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Risiko Operasional Rantai Pasok

a. Supply Chain Management

Istilah *Supply Chain Management* (SCM) pertama kali muncul pada akhir tahun 1980-an kemudian digunakan secara luas pada tahun 1990-an. Sebelumnya, perusahaan cenderung menggunakan istilah seperti “logistik” dan “manajemen operasi” dibandingkan SCM (Hugos, 2006). Spekman *et al.*, (1998) mengemukakan bahwa keberhasilan suatu perusahaan tergantung pada kekuatan rantai pasokan. Dengan alasan tersebut, manajemen rantai pasokan diperlukan (Dunne, 2001).

SCM dapat didefinisikan dalam banyak hal, namun memiliki tujuan yang sama, yaitu memastikan efektivitas dan efisiensi dalam rantai pasokan untuk mencapai keunggulan kompetitif (Muflikh & Suprehatin, 2009). Menurut Heizer *et al.*, (2016) SCM merupakan koordinasi seluruh aktivitas rantai pasokan, mulai dari pengadaan bahan baku, pengubahan barang setengah jadi dan produk akhir, serta melakukan pengiriman ke pelanggan. Dengan adanya SCM diharapkan dapat memuaskan konsumen akhir serta semua partisipan rantai pasokan untuk mendapatkan produk yang tepat, ke

tempat yang tepat, dengan waktu dan biaya yang tepat (Muflikh & Suprehatin, 2009).

b. Risiko operasional rantai pasok

Dalam teori keputusan klasik, risiko didefinisikan sebagai variasi dari nilai yang diharapkan, kemungkinan yang terjadi dan nilai subjektifnya (March & Shapira, 1987). Variasi yang besar membuat kinerja tidak dapat diprediksi sehingga dapat meningkatkan risiko (Chen *et al.*, 2013). Di bidang manajemen maupun manajemen operasi, risiko dikaitkan dengan variasi yang memiliki hasil negatif (Shafiq *et al.*, 2017).

Variasi dalam rantai pasokan mencakup semua hal yang mempengaruhi aliran barang di semua rantai pasokan dan ketidakcocokan antara penawaran dan permintaan (Germain *et al.*, 2008). Dalam rantai pasokan, variasi terbagi menjadi tiga sumber utama. Pertama, sumber hulu dari kinerja pemasok misalnya kinerja pengiriman yang tidak konsisten. Kedua, sumber internal perusahaan yang terkait dengan manufaktur seperti tingkat penggunaan output yang tidak konsisten serta tingkat persediaan yang sangat bervariasi. Ketiga, sumber hilir yang terkait dengan pelanggan, misalnya perubahan pesanan dan pengiriman yang tidak konsisten sepanjang waktu.

Risiko operasional rantai pasok dapat didefinisikan sebagai cerminan perbedaan antara pasokan aktual dan nilai yang

diharapkan dari ukuran kinerja rantai pasokan yang dapat mengakibatkan pesanan tidak lengkap atau belum selesai. Inkonsistensi dalam kinerja dapat menyebabkan kinerja pemasok tidak dapat diprediksi sehingga dapat meningkatkan risiko pasokan (Chen *et al.*, 2013). Dengan kata lain, risiko operasional rantai pasok mempertimbangkan semua penyimpangan pasokan hulu dari tujuan awal, yang mungkin memiliki hasil negatif. Penyimpangan dapat terjadi dalam kualitas bahan, kuantitas bahan, waktu pengiriman, dan peryaratan keseluruhan (Chowdhury *et al.*, 2019). Hal ini dapat mengakibatkan gangguan yang signifikan di sepanjang rantai pasokan dan sangat berdampak pada kemampuan perusahaan untuk melanjutkan operasi perusahaan, memenuhi pesanan pelanggan secara akurat dan tepat waktu serta memberikan layanan penting sampai ke pelanggan akhir (Srinivasan *et al.*, 2010).

c. Strategi Mitigasi Risiko

Sebab penghapusan total risiko operasional rantai pasok tidak mungkin (Christopher & Mena, 2011), perusahaan perlu melakukan langkah-langkah dalam mengurangi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Langkah-langkah mitigasi ini dapat dibagi menjadi empat kategori, yaitu berorientasi pada penyangga atau cadangan, berorientasi pada pengembangan pemasok, berorientasi pada proses formal, dan berorientasi pada modal sosial.

Berorientasi pada penyangga mengacu pada penggunaan stok keselamatan, sumber ganda atau multi, inventaris yang dikelola pemasok, pemasok cadangan dan perantara pasokan (Tang, 2006). Pengembangan pemasok mengacu pada peningkatan proses pemasok seperti penyediaan pelatihan pemasok, program manajemen kualitas pemasok, sertifikasi pemasok serta pengembangan kemampuan teknis (Zsidisin & Smith, 2005). Sebagian rencana aksi terkait formalisasi proses pengadaan juga disarankan untuk mengoptimalkan proses ini untuk mengurangi terjadinya peristiwa risiko operasional rantai pasok dan dampak yang ditimbulkan. Contohnya perencanaan kelangsungan bisnis, optimalisasi proses pengadaan serta kontrak yang formal (Christopher & Mena, 2011). Penggunaan modal sosial dengan pemasok juga disarankan untuk mengurangi dampak dari risiko operasional rantai pasok (Cheng *et al.*, 2012).

Karena UKM lebih rentan terhadap risiko operasional rantai pasok, mitigasi risiko menjadi tantangan utama bagi UKM, terutama di sektor manufaktur. Hal ini disebabkan biaya pasokan dalam sektor manufaktur biasanya memiliki porsi anggaran terbesar (Thakkar *et al.*, 2008). Ellegaard (2008) berpendapat bahwa UKM pada umumnya mengadopsi strategi defensif untuk mengurangi risiko operasional rantai pasok dan menggunakan modal sosial dengan pemasok untuk mencapai tujuan ini. Pendapat lain juga

sepakat bahwa UKM dapat menggunakan ketiga dimensi sosial dapat untuk mengurangi dampak risiko operasional rantai pasok (Prasad *et al.*, 2012). Hal ini disebabkan bukan hanya karena sumber daya UKM yang tidak mencukupi, tetapi juga karena karakteristik dasar mekanisme sumbernya. Kekurangan sumber daya pada UKM umumnya karena UKM masih mengambil sumber daya secara lokal dan berasal dari pemasok tunggal (Ellegaard, 2009).

Mekanisme pengadaan ini meningkatkan peluang bagi UKM untuk menggunakan modal sosial karena memungkinkan lebih banyak interaksi sosial di antara para pihak dan mendukung UKM untuk lebih dekat dengan pemasok (Mikalef *et al.*, 2015). Selain itu, umumnya UKM tidak menggunakan kontrak formal dalam mencari bahan baku (Ellegaard, 2008). Tanpa adanya kontrak formal, UKM mengandalkan kepercayaan dan hubungan baik dengan pemasok untuk mencapai kinerja pasokan yang stabil (Prasad *et al.*, 2012).

Ellegaard (2008) melaporkan bahwa UKM tidak menerapkan salah satu pengembangan pemasok atau langkah-langkah berorientasi pada proses karena sumber daya internalnya yang terbatas, kekuatan posisi yang lemah dalam rantai pasokan serta struktur manajemen informal. Pengamatan ini sejalan dengan temuan (Faisal *et al.*, 2007) bahwa UKM umumnya tidak mempraktikkan langkah-langkah mitigasi risiko operasional rantai pasok yang berfokus persediaan, seperti memegang stok pengaman.

Hal tersebut disebabkan oleh kurangnya keterampilan pemodelan inventaris pada UKM. Orientasi UKM memainkan peran penting dalam mitigasi risiko operasional rantai pasok karena akan membantu UKM dalam menjalin kontak dengan pemasok (Ellegaard, 2009). UKM percaya bahwa dengan jaringan yang dimiliki, UKM dapat mendapatkan informasi yang selaras dan berkoordinasi dengan pemasok yang kemudian akan mengurangi risiko operasional rantai pasok (Prasad *et al.*, 2012).

2. Modal sosial

Modal merupakan investasi dalam sumber daya dengan pengembalian yang diharapkan dari pasar (Lin, 2001). Dari segi sumber daya yang terdapat didalamnya, modal dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis. Pertama, modal finansial yaitu upaya mengelola, meningkatkan, mengalokasikan dan menggunakan dana yang dimiliki sebagai sumber daya keuangan yang diinvestasikan untuk memperoleh keuntungan ekonomi atau manfaat sosial melalui kegiatan produktif. Kedua, modal fisik dihubungkan dengan faktor produksi barang atau jasa yang akan mendatangkan manfaat ekonomi dan sosial. Ketiga, modal manusia dikaitkan dengan usaha mengelola, meningkatkan dan mendayagunakan kepandaian, keterampilan, tingkat dan keragaman pendidikan serta pengalaman individu. Keempat, modal sosial umumnya dikaitkan dengan upaya mengelola dan meningkatkan relasi-relasi sosial (Usman, 2018).

Ada beberapa pendapat para ahli dalam mendefinisikan modal sosial. Bourdieu (1986) melakukan analisis kontemporer pertama mengenai modal sosial dimana ia mendefinisikan modal sosial sebagai agregat sumber daya baik aktual maupun potensial yang terkait memiliki jaringan yang tahan lama dari hubungan kelembagaan yang saling mengenal dan memberi pengakuan. Pendapat lain mengenai modal sosial dikemukakan oleh Nahapiet & Ghoshal (1998) yang mendefinisikan modal sosial sebagai jumlah sumber daya aktual dan potensial yang tertanam didalamnya, tersedia melalui, dan berasal dari hubungan yang dimiliki oleh individu atau unit sosial. Definisi modal sosial dari Nahapiet dan Ghoshal akan digunakan dalam penelitian ini karena mencakup berbagai dimensi modal sosial, yaitu modal struktural, modal relasional, dan modal kognitif.

a. Modal Struktural Pembeli-Pemasok

Dimensi struktural modal sosial mengacu pada pola koneksi antar aktor jaringan, seperti siapa yang akan dijangkau dan bagaimana cara menjangkanya (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Modal struktural umumnya diungkapkan oleh ikatan jaringan di antara anggota dan bertumpu pada koneksi dan konfigurasi dalam struktur sosial, seperti interaksi sosial antar anggota (Yim & Leem, 2012).

Modal struktural pembeli-pemasok didefinisikan sebagai modal sosial antara pembeli dan pemasok dengan interaksi sosial sebagai kekuatan antara UKM dan pemasok (Chowdhury *et al.*,

2019). Interaksi sosial mengacu pada frekuensi komunikasi, kekuatan hubungan, dan waktu berkumpul antar anggota jaringan (Y. Li *et al.*, 2014). Interaksi sosial menyediakan saluran untuk aliran informasi, memiliki potensi dalam pertukaran sumber daya dan untuk mendapatkan akses ke informasi yang berharga (Nahapiet & Ghoshal, 1998).

Interaksi sosial antara pembeli dan pemasok membantu memfasilitasi UKM dalam pertukaran informasi dan pengalaman dalam hubungan antara pembeli dan pemasok (Johnson *et al.*, 2013). Coleman (1988) berpendapat bahwa informasi penting dalam memberikan dasar untuk sebuah tindakan. Setelah memperoleh informasi seseorang memiliki kesempatan untuk bertindak berdasarkan informasi yang diterima atau untuk menginvestasikan kembali ke jaringan dengan meneruskannya kepada teman yang bisa mendapat manfaat darinya.

Villena *et al.*, (2011) menyarankan bahwa anggota jaringan harus membangun struktur dengan interaksi yang padat (dengan frekuensi interaksi tinggi) untuk mendapat informasi yang lebih dapat diandalkan. Singkatnya, Interaksi sosial yang tinggi memungkinkan anggota jaringan lebih banyak mengerti satu sama lain dan untuk bertukar informasi yang penting dan berharga (Y. Li *et al.*, 2014), sehingga semakin besar interaksi sosial, semakin kuat pula dimensi struktural modal sosial (Coleman, 1988).

b. Modal Relasional Pembeli-Pemasok

Modal relasional mengacu pada kepercayaan, kewajiban, rasa hormat, dan persahabatan yang telah dikembangkan antar para aktor melalui sejarah interaksi (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Melalui transaksi berulang, para pihak membuktikan adanya kepercayaan, norma persahabatan, dan timbal balik dalam hubungan tersebut. Dalam hal ini modal relasional memerlukan kekuatan yang dibangun dari waktu ke waktu, sehingga dimensi relasional pembeli-pemasok dapat didefinisikan sebagai sejauh mana hubungan pribadi yang telah dikembangkan antara UKM dan pemasok satu sama lain (Chowdhury *et al.*, 2019).

Kepercayaan, harapan yang dipegang individu bahwa janji dari individu lain dapat diandalkan, merupakan aspek kunci dari modal relasional (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Kepercayaan dapat mempengaruhi kolaborasi karena perusahaan cenderung akan berkolaborasi dengan mereka yang saling percaya (Zacharia *et al.*, 2009). Hubungan yang dikembangkan berdasarkan pengaruh rasa hormat dan kepercayaan menyebabkan perilaku para anggota lebih kolaboratif sehingga membantu anggota untuk bertukar sumber daya tanpa khawatir tentang perilaku oportunistis dari anggota lain (Tsai & Ghoshal, 1998). Dengan kata lain, hubungan yang tepercaya mendorong berbagi informasi yang lebih besar di antara anggota jaringan dan dapat meningkatkan manfaat dari berbagi informasi.

Dengan kepercayaan, mitra pasokan akan lebih terbuka dan jujur dalam merangsang sikap dan perilaku yang menguntungkan sehingga lebih bersedia berbagi informasi yang penting (Y. Li *et al.*, 2014).

Dengan cara yang sama, persahabatan, rasa hormat, dan timbal balik juga dikembangkan melalui transaksi berulang (Kale *et al.*, 2000). Pembuat keputusan berkomitmen untuk menjadi mitra yang layak dipercaya, menciptakan keyakinan bersama bahwa tidak akan mengeksploitasi kerentanan yang lain bahkan jika ada kesempatan untuk melakukannya (Sabel, 1993). Mitra perusahaan juga mematuhi norma timbal balik yang berfungsi untuk mengubah pembuat keputusan dari mitra yang berpusat pada diri sendiri menjadi hubungan anggota dengan kepentingan dan rasa kebaikan bersama (Portes, 1998). Oleh karena itu, modal relasional dapat digunakan untuk mengurangi perilaku oportunistis dan memfasilitasi perilaku kooperatif.

Hubungan yang dikembangkan dari waktu ke waktu akan menumbuhkan kepercayaan, rasa hormat, persahabatan, dan timbal balik yang dapat mengurangi biaya pemantauan dan meningkatkan kerja sama dalam hubungan (Afshar & Fazli, 2018). Dengan demikian, modal relasional dapat meningkatkan kesediaan pembeli-pemasok untuk mengambil risiko dan menanggung investasi yang

lebih tinggi dalam mencapai manfaat operasional dan strategis (Villena *et al.*, 2011).

c. Modal Kognitif Pembeli-Pemasok

Dimensi kognitif mengacu pada sumber daya yang memberikan representasi bersama, interpretasi dan sistem makna antara UKM dan pemasok (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Tsai & Ghoshal (1998) berpendapat bahwa modal kognitif yang kuat dapat diwujudkan dalam visi bersama, yaitu tujuan kolektif dan aspirasi anggota suatu organisasi. Ketika anggota organisasi memiliki persepsi yang sama, maka dapat lebih mudah menghindari kemungkinan kesalahan dan memiliki lebih banyak peluang untuk bertukar ide dan sumber daya.

Modal kognitif antara pembeli-pemasok mencakup beberapa atribut umum dan ideologi kolektif, seperti tujuan bersama, ambisi dan nilai-nilai, bahasa dan kode, filosofi dan pendekatan bisnis antara pembeli dan pemasok (Villena *et al.*, 2011). Atribut umum dan ideologi kolektif dalam hubungan pembeli-pemasok akan menumbuhkan pertukaran informasi dan ide dalam jaringan karena kedua belah pihak saling melihat potensi yang sinergis dari hubungan keduanya (Carey *et al.*, 2011). Bahasa umum dan kode bersama dalam bentuk aturan bersama, nilai atau tujuan memfasilitasi komunikasi, mengembangkan sikap saling memahami dan mendukung upaya kolaboratif untuk mencapai tujuan (Inkpen &

Tsang, 2005). Sebaliknya ketika tujuan dan nilai-nilai tidak harmonis, kesalahpahaman dan penafsiran yang salah dapat mengakibatkan timbulnya konflik. Hal ini menimbulkan efek negatif pada produktivitas dan kinerja.

Dalam modal kognitif, hubungan sosial terletak pada pembentukan apakah ada potensi untuk menyelaraskan filosofi bisnis dan mencapai negosiasi yang lebih baik sehingga mengarah pada tujuan bisnis yang sama. Pihak-pihak yang ingin meningkatkan daya saing, baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek, harus bisa berkomitmen untuk menyelaraskan budaya organisasi untuk dapat tercapai tujuan yang kuat dan bermanfaat bagi suatu hubungan (Villena *et al.*, 2011).

3. Integrasi Pemasok

Integrasi rantai pasokan merupakan sebuah proses yang menghubungkan entitas melalui koordinasi atau berbagi informasi dan sumber daya (Droge *et al.*, 2012). Integrasi pemasok menunjukkan bahwa pemasok memberikan informasi dan berpartisipasi dalam pengambilan keputusan (Petersen *et al.*, 2005). Dengan demikian, integrasi pemasok didefinisikan sebagai proses UKM yang terhubung dengan pemasok melalui berbagi informasi dan sumber daya serta saling mengoordinasikan fungsi bisnis untuk mendapatkan manfaat bersama (Yim & Leem, 2012).

Integrasi pemasok dibagi menjadi tiga dimensi. Ketiga dimensi ini meliputi berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi pemasok (Min *et al.*, 2008).

a. Berbagi informasi

Berbagi informasi antara UKM dan pemasok sangat penting untuk mengelola pasokan (Prajogo & Olhager, 2012). Morberg *et al.*, (2002) berpendapat berbagi informasi dapat dilakukan secara operasional dan strategis. Informasi operasional mencakup informasi jangka pendek dan kuantitatif seperti aktivitas logistik atau penjualan harian, informasi pesanan dan tingkat inventaris. Sedangkan informasi strategis mencakup masalah jangka panjang, kualitatif dan sensitif seperti pemasaran, informasi pelanggan, dan strategi bisnis perusahaan. Lebih khusus lagi pertukaran informasi yang dibagikan di antara mitra rantai pasokan adalah jadwal produksi, perkiraan dan data biaya pemasok, secara tepat waktu dan lengkap sehingga dapat memfasilitasi kegiatan kedua belah pihak (Flynn *et al.*, 2010).

Berbagi informasi dalam rantai pasokan memberikan manfaat kepada mitra rantai pasok untuk membuat keputusan dalam operasi perusahaan (S. Li *et al.*, 2006). Misalnya, riwayat penjualan dapat membantu pemasok untuk memperkirakan permintaan dari perusahaan yang selanjutnya dapat meningkatkan layanan dan efisiensi bagi pelanggan. Demikian pula, posisi persediaan

membantu pemasok untuk merencanakan jadwal pengisian dan pengiriman sehingga perusahaan dapat meningkatkan layanan dan mengurangi biaya persediaan. Tingkat berbagi informasi ini membutuhkan komunikasi yang sering dan intens antara perusahaan dan pemasok (Prajogo & Olhager, 2012).

b. Berbagi sumber daya

Berbagi sumber daya merupakan pertukaran sumber daya antara UKM dan pemasok saat dibutuhkan (Yim & Leem, 2012). Pertukaran sumber daya ini mengacu pada pertukaran sumber daya berwujud (misalnya aset fisik perusahaan) dan tidak berwujud (misalnya pengetahuan dan pengalaman bisnis) di antara mitra rantai pasokan dan merupakan hasil kolaborasi (Min *et al.*, 2008). Berbagi sumber daya yang ditawarkan oleh mitra rantai pasokan dapat meningkatkan nilai pelanggan (Tsai & Ghoshal, 1998).

c. Kolaborasi pemasok

Menurut (Day & Klein, 1987) berbeda dengan koordinasi, kolaborasi tidak akan dapat dicapai tanpa semangat kerja sama. Kolaborasi pemasok merupakan koordinasi atau kegiatan bersama yang dilakukan oleh UKM dan pemasok untuk menciptakan manfaat bersama yang tidak dapat dicapai jika kedua pihak tidak saling bekerja sama (Chen *et al.*, 2013). Dalam budaya kolaboratif, UKM dan pemasok saling bekerja sama untuk memecahkan masalah, membantu dalam meningkatkan kualitas, dan melibatkan pihak lain

dalam kegiatan bisnis. Dengan demikian, kolaborasi dalam rantai pasok diharapkan dapat mengurangi risiko rantai pasokan.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian ini disusun berdasarkan hasil penelitian terdahulu. Adapun penelitian terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Priyabrata Chowdhury, Kwok Hung Lau, dan Siddhi Pittayachawan

Penelitian yang dilakukan oleh Priyabrata Chowdhury, Kwok Hung Lau, dan Siddhi Pittayachawan pada tahun 2019 berjudul “*Operational supply risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance A Social Capital Perspective*”. Variabel yang digunakan meliputi modal struktural pembeli-pemasok, modal relasional pembeli-pemasok, modal kognitif pembeli-pemasok, integrasi pemasok, risiko operasional rantai pasok, dan kinerja operasional. Penelitian ini menyelidiki bagaimana UKM dapat memanfaatkan dimensi modal sosial dengan pemasok untuk memitigasi risiko operasional rantai pasok, sehingga dapat meningkatkan kinerja operasional.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data yang diambil dari delapan klaster UKM manufaktur pakaian jadi di Bangladesh dengan teknik sampling purposive. Dari delapan klaster tersebut sebanyak 485 UKM pakaian jadi di Bangladesh digunakan untuk analisis data. Analisis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *structural equation modeling* (SEM).

Berdasarkan data yang diperoleh dari responden, menghasilkan temuan sebagai berikut :

- a. Risiko operasional rantai pasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja operasional.
- b. Modal struktural pembeli-pemasok tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok.
- c. Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok.
- d. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok.
- e. Modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok.
- f. Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok.
- g. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok.
- h. Integrasi pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok.
- i. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
- j. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

- k. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

2. Zahra Amin Afshar dan Safar Fazli

Pada tahun 2018, Zahra Amin Afshar dan Safar Fazli melakukan penelitian yang berjudul “*Investigating The Effect of Relational Capital on Supply Risk and Performance*”. Variabel yang diteliti yaitu kepercayaan, komitmen, keandalan, pertukaran informasi, risiko rantai pasok, dan kinerja. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dampak modal relasional pada risiko rantai pasokan dan kinerja pada perusahaan manufaktur.

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur di Provinsi Qazvin, Iran. Untuk memilih responden, teknik pengambilan sampel acak digunakan dalam penelitian ini. Penelitian ini dilakukan berdasarkan *structural equation modeling* (SEM), di 134 perusahaan manufaktur di Provinsi Qazvin, Iran. Data yang dikumpulkan dianalisis dengan metode *partial least square* (PLS) untuk mengevaluasi hubungan antara variabel dan dampaknya satu sama lain.

Hasil empiris ini menyebutkan bahwa dari keempat variabel modal relasional meliputi kepercayaan, komitmen, keandalan, dan pertukaran informasi diketahui bahwa variabel kepercayaan dan komitmen tidak dapat dilakukan untuk mengurangi risiko rantai pasok. Sementara itu, keandalan dan pertukaran informasi memiliki pengaruh yang negatif

dengan risiko rantai pasok. Risiko rantai pasok juga ditemukan berdampak negatif terhadap kinerja.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

Keterangan	Penelitian Terdahulu		Penelitian Sekarang
Peneliti	Priyabrata Chowdhury, Kwok Hung Lau, dan Siddhi Pittayachawan	Zahra Amin Afshar dan Safar Fazli	Virliana Annida Luthfiani
Judul Penelitian	<i>Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance A Social Capital Perspective</i>	<i>Investigating The Effect of Relational Capital on Supply Chain Risk and Performance</i>	Pengaruh Modal Sosial Pembeli-Pemasok Terhadap Risiko Operasional Rantai Pasok Dengan Integrasi Pemasok Sebagai Variabel Pemediasi (Studi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul)
Tahun Penelitian	2019	2018	2021
Objek Penelitian	485 UKM manufaktur pakaian jadi di Bangladesh	134 perusahaan manufaktur Iran	UKM Kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul
Alat Analisis	<i>Structural equation modeling (SEM)</i>	<i>Structural equation modeling (SEM)</i>	<i>Partial Least Square (PLS)</i>
Variabel	<ul style="list-style-type: none"> a. Modal struktural pembeli-pemasok b. Modal relasional pembeli-pemasok c. Modal kognitif pembeli-pemasok d. Integrasi pemasok e. Risiko operasional rantai pasok f. Kinerja operasional 	<ul style="list-style-type: none"> a. Kepercayaan b. Komitmen c. Keandalan d. Pertukaran informasi e. Risiko rantai pasok f. Kinerja 	<ul style="list-style-type: none"> a. Modal struktural pembeli-pemasok b. Modal relasional pembeli-pemasok c. Modal kognitif pembeli-pemasok d. Integrasi pemasok e. Risiko operasional rantai pasok
Hasil	<ul style="list-style-type: none"> a. Risiko operasional rantai pasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja operasional. b. Modal struktural pembeli-pemasok tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok. 	<ul style="list-style-type: none"> a. Kepercayaan dan komitmen pada modal relasional tidak bisa dilakukan untuk mengurangi risiko rantai pasok b. Keandalan dan pertukaran informasi pada modal relasional 	

Keterangan	Penelitian Terdahulu		Penelitian Sekarang
	<ul style="list-style-type: none"> c. Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok. d. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok. e. Modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok. f. Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok. g. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok. h. Integrasi pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok. i. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok. j. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok. k. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok. 	<p>dapat menurunkan risiko rantai pasok</p> <ul style="list-style-type: none"> c. Risiko rantai pasok berdampak negatif terhadap kinerja perusahaan 	

C. Hubungan Antar Variabel

1. Pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok

Modal struktural pembeli-pemasok mengacu pada interaksi sosial antara UKM dan pemasok. Melalui interaksi sosial yang terjadi, UKM dan pemasok dapat mendiskusikan persyaratan bahan baku dan saling membantu mengatasi risiko yang terjadi. Dengan demikian, pemasok akan memberikan bahan baku seperti yang dijanjikan tanpa penyimpangan kualitas, kuantitas, waktu tunggu maupun persyaratan keseluruhan (Chowdhury et al., 2019). Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi modal struktural pembeli-pemasok dapat menurunkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM.

Penelitian yang dilakukan oleh (Chowdhury *et al.*, 2019) tidak membuktikan teori tersebut. Hal ini dikarenakan interaksi sosial saja tidak cukup untuk mengurangi risiko operasional rantai pasok. Untuk itu, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk dapat mengetahui pengaruh modal struktural terhadap risiko operasional rantai pasok.

2. Pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok

Modal relasional pembeli-pemasok mengacu pada kepercayaan, komitmen, persahabatan, dan timbal balik antara UKM dan pemasok. Peningkatan modal relasional memungkinkan UKM dan pemasok untuk

saling mendukung kegiatan satu sama lain. UKM umumnya adalah pelanggan yang setia dan akan terus bersumber dari pemasok yang sama, kecuali pemasok melakukan tindakan oportunistis (Ellegaard, 2009). Hal tersebut dapat menjadikan pemasok untuk berperilaku timbal balik dengan menyediakan pasokan bahan baku yang konsisten dan bebas penyimpangan (Chowdhury et al., 2019). Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi modal relasional pembeli-pemasok dapat menurunkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM.

Berdasarkan jurnal yang berjudul "*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*" menjelaskan bahwa modal relasional berpengaruh negatif terhadap risiko operasional rantai pasok.

3. Pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok

Modal kognitif pembeli-pemasok mengacu pada tujuan bersama, nilai-nilai, ideologi, bahasa, dan pendekatan bisnis antara UKM dan pemasok. UKM umumnya memiliki pemasok yang bersumber dari lokal dan dikenal. Hal ini menjadikan kedua belah pihak memiliki pemahaman dan ideologi yang sama, sehingga dapat mengurangi terjadinya variasi pasokan. Pendapat serupa juga dikemukakan oleh Cheng et al., (2012) bahwa modal kognitif pembeli-pemasok yang terdiri dari nilai-nilai umum, kepercayaan, dan bahasa dapat mengurangi ketidakpastian dan

risiko. Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi modal kognitif pembeli-pemasok dapat menurunkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM.

Berdasarkan jurnal yang berjudul "*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*" menjelaskan bahwa modal kognitif berpengaruh negatif terhadap risiko operasional rantai pasok.

4. Pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok

Modal struktural dengan pemasok sangat penting untuk integrasi pemasok yang sukses karena ikatan jaringan membantu dalam berbagi informasi dan keterlibatan pemasok (Prasad et al., 2012). Selain itu, menurut Anderson & Narus (1990), modal struktural dalam bentuk interaksi, baik secara formal maupun informal, dapat membantu dalam berbagi informasi secara tepat waktu dan bermakna antara perusahaan yang berpartisipasi. Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi modal struktural pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok, seperti berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi pemasok.

Berdasarkan jurnal yang berjudul "*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*" menjelaskan bahwa modal struktural berpengaruh positif terhadap integrasi pemasok.

5. Pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok.

Modal relasional yang meliputi, hubungan interpersonal, kepercayaan, dan persahabatan, dapat menjadi solusi dari hambatan dalam berbagi informasi yang sensitif, sehingga dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas informasi yang ditukarkan (Min et al., 2008). Selain itu, peningkatan modal relasional juga memungkinkan kedua belah pihak untuk lebih mudah melakukan tindakan atas nama satu sama lain yang dapat meningkatkan kolaborasi (Yim & Leem, 2012). Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi modal relasional pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok, seperti berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi pemasok.

Berdasarkan jurnal yang berjudul "*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*" menjelaskan bahwa modal relasional berpengaruh positif terhadap integrasi pemasok.

6. Pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok

Modal kognitif seperti penggunaan kosakata dan istilah umum memudahkan berbagi informasi dan meningkatkan kolaborasi (Masiello et al., 2015). Hal ini disebabkan pemilik UKM umumnya tidak berpendidikan tinggi sehingga lebih nyaman dengan penggunaan bahasa yang umum. Tujuan dan nilai bersama juga mendorong integrasi dan

mengembangkan rasa tanggung jawab bersama serta tindakan kolektif (Leana & Van Buren, 1999). Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi modal kognitif pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok, seperti berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi pemasok.

Berdasarkan jurnal yang berjudul “*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*” menjelaskan bahwa modal kognitif berpengaruh positif terhadap integrasi pemasok.

7. Pengaruh integrasi pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

Dalam hubungan integratif, berbagi informasi dengan pemasok merupakan kondisi yang diperlukan bagi UKM untuk mengurangi risiko operasional rantai pasok karena pemasok dapat menyediakan bahan baku seperti yang dijanjikan tanpa variasi kualitas, kuantitas, waktu tunggu, dan persyaratan keseluruhan ketika pemasok diberikan informasi secara lengkap dan jelas (Gao et al., 2011). Pertukaran sumber daya berwujud dan tidak berwujud juga membantu UKM untuk mengurangi risiko operasional rantai pasok, hal ini disebabkan UKM dapat menggunakan sumber daya pelengkap yang ditawarkan oleh pemasok apabila diperlukan (Min et al., 2008). Dengan bekerja sama secara kolaboratif, UKM dapat membantu pemasok untuk meningkatkan kapasitas untuk memenuhi kebutuhan UKM, sehingga

dapat mengurangi variasi pasokan hulu (Mikalef et al., 2015). Dari pernyataan tersebut dapat dikatakan bahwa semakin tinggi integrasi pemasok dapat menurunkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM.

Berdasarkan jurnal yang berjudul “*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*” menjelaskan bahwa integrasi pemasok berpengaruh negatif terhadap integrasi pemasok.

8. Pengaruh integrasi pemasok dalam memediasi modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

Interaksi sosial yang sering antara UKM dan pemasok akan mendorong tindakan integratif pemasok, seperti berbagi informasi dan sumber daya serta kolaborasi. Tindakan ini memungkinkan pemasok untuk dapat berpartisipasi dalam memecahkan masalah sehingga kemudian akan menurunkan risiko terkait dengan bahan baku.

Berdasarkan jurnal yang berjudul “*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*” menjelaskan bahwa pengaruh modal struktural pembeli-pemasok pada risiko operasional rantai pasok dimediasi secara penuh oleh integrasi pemasok.

9. Pengaruh integrasi pemasok dalam memediasi modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

Integrasi pemasok antara UKM dan pemasok tidak hanya memudahkan dalam berbagi informasi dan sumber daya. Integrasi pemasok akan menumbuhkan kepercayaan dan komitmen untuk mencapai tujuan bersama. Peningkatan integrasi pemasok dapat mempererat hubungan UKM dan pemasok sehingga kedua belah pihak akan saling membantu mengatasi risiko.

Berdasarkan jurnal yang berjudul “*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*” menjelaskan bahwa pengaruh modal relasional pembeli-pemasok pada risiko operasional rantai pasok dimediasi secara parsial oleh integrasi pemasok.

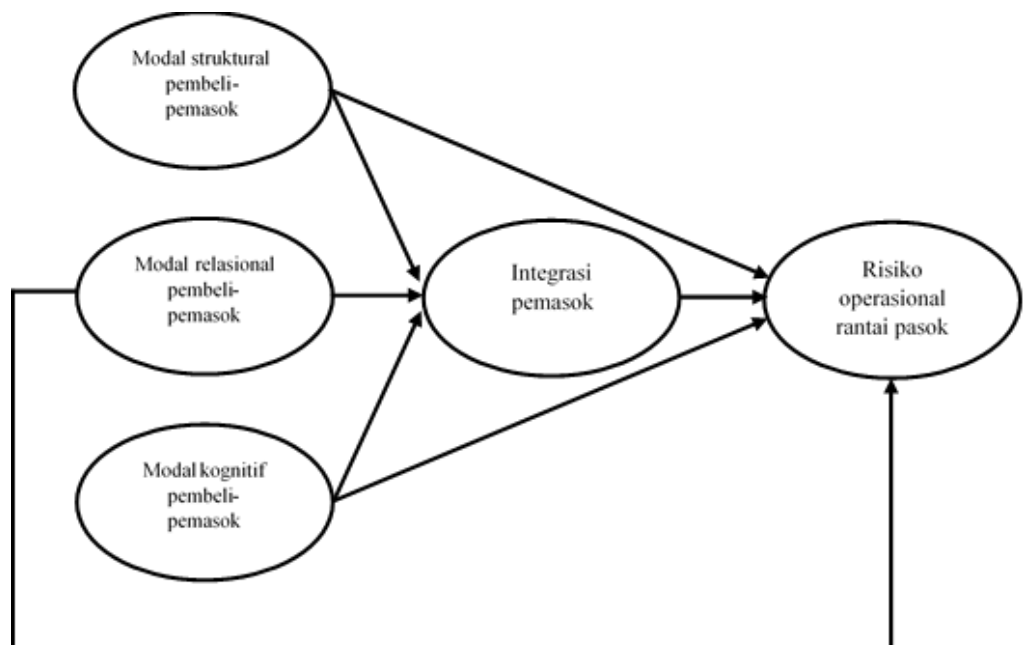
10. Pengaruh integrasi pemasok dalam memediasi modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

Dalam sebuah organisasi, persepsi dan tujuan yang sama akan memudahkan untuk bertukar ide dan sumber daya. Selain itu, tujuan yang sama juga dapat memudahkan UKM untuk dapat saling membantu menyelesaikan masalah bersama dengan pemasok.

Berdasarkan jurnal yang berjudul “*Operational Supply Risk Mitigation of SME and its Impact on Operational Performance : A Social Capital Perspective*” menjelaskan bahwa pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok pada risiko operasional rantai pasok dimediasi secara parsial oleh integrasi pemasok.

D. Kerangka Konseptual

Berdasarkan hubungan antar variabel di atas dan didukung oleh hasil penelitian terdahulu, yang menyatakan bahwa terhadap hubungan antara modal sosial pembeli-pemasok, integrasi pemasok, dan risiko operasional rantai pasok, maka dapat disusun kerangka konseptual yang diilustrasikan dengan gambar. Kerangka konseptual tersebut menunjukkan pengaruh modal sosial pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok dengan integrasi pemasok sebagai variabel pemediasi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

E. Hipotesis

Berdasarkan hubungan antar variabel dan kerangka konseptual di atas maka hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- H1 : Modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh negatif secara langsung terhadap risiko operasional rantai pasok.
- H2 : Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh negatif secara langsung terhadap risiko operasional rantai pasok.
- H3 : Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif secara langsung terhadap risiko operasional rantai pasok.
- H4 : Modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh positif terhadap integrasi pemasok.
- H5 : Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh positif terhadap integrasi pemasok
- H6 : Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh positif terhadap integrasi pemasok.
- H7 : Integrasi pemasok berpengaruh negatif terhadap risiko operasional rantai pasok.
- H8 : Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
- H9 : Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.
- H10 : Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif yaitu suatu pendekatan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan alat statistik yang relevan. Untuk alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan Smart PLS 3.2.9. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan metode survei dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner merupakan daftar pertanyaan yang telah disusun oleh peneliti untuk kemudian dijawab oleh responden. Unit analisis penelitian ini adalah Usaha Kecil dan Menengah Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul. Dimana, masing-masing UKM diwakili oleh pengelola. Dengan demikian responden dalam penelitian ini adalah pengelola UKM.

B. Populasi dan Teknik Sampling

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh Usaha Kecil dan Menengah Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul. Mengacu pada data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gunungkidul tahun 2020, jumlah unit usaha batu alam di Desa Ngeposari sebanyak 45 unit usaha yang tersebar di beberapa dusun di Desa Ngeposari. Dalam penelitian ini semua anggota populasi dijadikan sampel penelitian, sehingga teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *nonprobability sampling* dengan teknik sensus atau *sampling total*.

C. Jenis Data Penelitian

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah data mengenai variabel yang akan diteliti meliputi risiko operasional rantai pasok, modal struktural pembeli-pemasok, modal relasional pembeli-pemasok, modal kognitif pembeli-pemasok, dan integrasi pemasok.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan survei menggunakan kuesioner. Kuesioner yang digunakan bersifat tertutup dimana responden membuat pilihan di antara serangkaian alternatif yang diberikan oleh peneliti. Sasaran responden dalam penelitian ini adalah pelaku Usaha Kecil dan Menengah Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.

Pengukuran variabel dalam penelitian ini dengan menggunakan skala *likert*. Skala *Likert* merupakan skala yang digunakan untuk menilai seberapa besar responden menyetujui suatu pernyataan (Sekaran & Bougie, 2017).

Untuk opsi jawaban dalam penelitian ini menggunakan beberapa macam tingkat persetujuan, yaitu untuk variabel risiko operasional rantai pasok, modal struktural pembeli-pemasok, dan integrasi pemasok menggunakan tingkat persetujuan tidak pernah sampai dengan selalu; variabel modal relasional pembeli-pemasok menggunakan tingkat persetujuan sangat buruk sampai dengan sangat baik; dan variabel modal kognitif pembeli-pemasok menggunakan tingkat persetujuan sangat berbeda sampai dengan sangat mirip.

Tabel 3.1 Pengukuran Variabel

Jawaban	Skor
Selalu/Sangat baik/Sangat mirip	5
Sering/Baik/Mirip	4
Kadang-kadang/Cukup/Netral	3
Jarang/Buruk/Berbeda	2
Tidak pernah/Sangat buruk/Sangat Berbeda	1

E. Klasifikasi Variabel Penelitian

Variabel dalam penelitian ini terbagi menjadi tiga jenis, yaitu variabel terikat, variabel bebas, dan variabel pemediasi. Berikut penjelasan dari masing-masing variabel :

1. Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Variabel terikat (*dependent variable*) adalah variabel yang menjadi perhatian utama peneliti. Tujuannya adalah untuk memahami dan mendeskripsikan variabel terikat (Sekaran & Bougie, 2017a). Variabel terikat dalam penelitian ini adalah risiko operasional rantai pasok.

2. Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Variabel Bebas (*independent variable*) merupakan variabel yang mempengaruhi variabel terikat, baik secara positif maupun negatif (Sekaran & Bougie, 2017a). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah :

- a. Modal struktural pembeli-pemasok
- b. Modal relasional pembeli-pemasok
- c. Modal kognitif pembeli-pemasok

3. Variabel Pemediasi (*Intervening Variable*)

Variabel pemediasi merupakan variabel yang muncul saat variabel bebas mulai mempengaruhi variabel terikat dan pada saat pengaruh variabel bebas terasa pada variabel terikat (Sekaran & Bougie, 2017a). Variabel pemediasi dalam penelitian ini adalah integrasi pemasok.

F. Definisi Operasional Variabel

Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Risiko operasional rantai pasok.	Risiko operasional rantai pasok merupakan penyimpangan pasokan yang tidak sesuai dari perjanjian awal yang dapat mengakibatkan pesanan tidak lengkap atau belum selesai.	Dalam penelitian ini risiko operasional rantai pasok diukur berdasarkan intensitas penyimpangan yang dilakukan oleh pemasok, meliputi : <ol style="list-style-type: none"> 1. Persyaratan kualitas bahan baku 2. Persyaratan kuantitas bahan baku 3. Persyaratan keseluruhan 4. Waktu tunggu pengiriman material 5. Kapasitas pemasok 6. Janji dalam memenuhi kebutuhan bahan baku 7. Harga bahan baku yang konsisten (Chen et al., 2013; Chowdhury et al., 2017, 2019)
Modal struktural pembeli-pemasok	Modal struktural antara pembeli dan pemasok mengacu pada interaksi sosial yang terjadi antara UKM dan pemasok.	Pada penelitian ini modal struktural pembeli-pemasok diukur berdasarkan intensitas interaksi antara kedua belah pihak, meliputi : <ol style="list-style-type: none"> 1. Interaksi yang intensif 2. Interaksi dalam acara sosial 3. Interaksi di lokasi bersama 4. Interaksi tatap muka 5. Interaksi melalui beberapa saluran (Carey et al., 2011; Chowdhury et al., 2019; Villena et al., 2011)
Modal relasional pembeli-pemasok	Modal relasional pembeli dan pemasok menilai hubungan sosial yang dikembangkan antara UKM dan pemasok.	Modal relasional pembeli-pemasok diukur berdasarkan kedekatan hubungan antara UKM dan pemasok, meliputi : <ol style="list-style-type: none"> 1. Kepercayaan 2. Komitmen 3. Timbal balik 4. Persahabatan 5. Saling menghormati

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
		6. Kebersamaan (Carey <i>et al.</i> , 2011; Chowdhury <i>et al.</i> , 2019; Krause <i>et al.</i> , 2007)
Modal kognitif pembeli-pemasok	Modal kognitif pembeli dan pemasok memberikan persepsi yang sama antara UKM dan pemasok.	Modal kognitif pembeli-pemasok diukur dengan tingkat kemiripan modal kognitif antara UKM dengan pemasok, meliputi : 1. Budaya dan nilai bisnis 2. Bahasa bisnis 3. Filosofi bisnis 4. Sumber daya atau kapabilitas bisnis (Chowdhury <i>et al.</i> , 2019; Johnson <i>et al.</i> , 2013; Villena <i>et al.</i> , 2011)
Integrasi pemasok	Integrasi pemasok merupakan hubungan antara UKM dan pemasok melalui berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan berkolaborasi untuk mencapai tujuan bersama.	Integrasi pemasok diukur berdasarkan intensitas berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan berkolaborasi antara UKM dengan pemasok, meliputi : 1. Berbagi informasi a. Berbagi informasi sensitif b. Berbagi informasi yang dapat membantu pihak lain c. Bertukar informasi tepat waktu, akurat dan lengkap d. Berbagi informasi tentang peristiwa yang dapat mempengaruhi pihak lain (Prajogo & Olhager, 2012) 2. Berbagi sumber daya a. Pengalaman bisnis b. Dukungan teknis c. Sumber daya keuangan dan non keuangan (Yim & Leem, 2012) 3. Kolaborasi pemasok a. Bekerja sama memecahkan masalah b. Saling membantu meningkatkan kualitas c. Melibatkan pemasok dalam kegiatan bisnis (Chen <i>et al.</i> , 2013)

G. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini menggunakan dua macam teknik analisis data, yaitu analisis deskriptif dan analisis kuantitatif.

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk menganalisis karakteristik UKM Kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul yaitu berupa lama usaha dan analisis deskriptif variabel. Data yang telah dikumpulkan kemudian ditabulasi untuk selanjutnya digunakan penulis untuk memberikan deskriptif hasil penelitian.

Untuk mendeskripsikan karakteristik UKM dan tanggapan responden terhadap variabel penelitian menggunakan statistik deskriptif yaitu nilai rata-rata. Nilai rata-rata dikelompokkan dalam interval sejumlah lima interval, dengan demikian perhitungan kategori dapat dihitung dengan rumus berikut :

$$Interval = \frac{Nilai\ maksimal - Nilai\ minimal}{Jumlah\ kelas} = \frac{5 - 1}{5} = 0,8$$

Kategori dari setiap kelas interval dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3.3 Kategori Kelas Interval Jawaban Responden

Interval	Indikator				
	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok	Integrasi Pemasok
1,00 s/d 1,79	Tidak Pernah	Sangat Buruk	Sangat Berbeda	Tidak Pernah	Tidak Pernah
1,80 s/d 2,59	Jarang	Buruk	Berbeda	Jarang	Jarang
2,60 s/d 3,39	Kadang-kadang	Cukup	Netral	Kadang-kadang	Kadang-kadang
3,40 s/d 4,19	Sering	Baik	Mirip	Sering	Sering
4,20 s/d 5,00	Selalu	Sangat Baik	Sangat Mirip	Selalu	Selalu

2. Analisis Kuantitatif

Analisis kuantitatif adalah teknik analisis yang didasarkan pada data kuantitatif. Data kuantitatif yang digunakan dapat berupa angka atau

bilangan. Analisis kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan berbasis *Partial Least Square* (PLS).

Pendekatan PLS yang dilakukan dalam penelitian ini dilakukan dengan dua tahap, yaitu melakukan uji *measurement model* atau *outer model* dan uji *structural model* atau *inner model*.

H. Uji Instrumen

Sebelum dilakukan uji SEM-PLS terlebih dahulu dilakukan evaluasi model yang terdiri dari dua sub model, yaitu evaluasi model pengukuran (*measurement model*) atau *outer model* dan model struktural (*structural model*) atau inner model (Ghozali, 2021). Dalam penelitian ini analisis akan dilakukan, baik dengan model pengukuran maupun model struktural.

1. Model Pengukuran (*Outer model*)

Model pengukuran atau *outer model* menunjukkan bagaimana setiap indikator berhubungan dengan variabel latennya. Pada bagian ini evaluasi *outer model* dilakukan dengan uji validitas dan reliabilitas konstruk.

a. Uji Validitas

Validitas merupakan instrument yang dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Uji validitas dalam penelitian ini menggunakan uji *convergent validity*, *discriminant validity*, dan *average variance extracted (AVE)*.

1) *Convergent Validity*

Nilai *convergent validity* dapat dilihat dari nilai *loading factor* untuk tiap indikator konstruk. Rule of thumb untuk *loading factor* adalah $>0,7$ untuk *confirmatory research* dan $0,6 - 0,7$ untuk *exploratory research*. Namun pada penelitian tahap pengembangan skala, *loading factor* $0,5 - 0,6$ masih dapat diterima. Sementara itu untuk nilai *average variance extracted* (AVE) yang dapat diterima adalah $>0,50$ (Ghozali, 2021).

2) *Discriminant Validity*

Nilai *discriminant validity* dapat dilihat dari *cross loading* yang setiap variabelnya harus bernilai $>0,70$. Cara lain yang dapat digunakan adalah dengan membandingkan nilai *cross loading* pada variabel yang dituju harus lebih besar dari nilai *cross loading* pada variabel lain (Ghozali, 2021).

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk membuktikan keakuratan, konsistensi, dan akurasi instrumen pada konstruk. Untuk mengukur reliabilitas dilakukan dengan dua pendekatan yaitu dengan *cronbach's alpha* dan *composite reliability* atau sering disebut *Dillon-Godstein's*. Sebuah variabel dapat dikatakan reliabel jika nilai *composite reliability* $> 0,70$ untuk *confirmatory* dan nilai $0,6 - 0,7$ masih dapat diterima untuk *exploratory* (Ghozali, 2021).

2. Model Struktural (*Inner Model*)

Analisis model struktural atau *inner model* menjelaskan hubungan antar variabel laten dalam model penelitian. Evaluasi model struktural dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. *Path Coefficient*

Path coefficient digunakan untuk menunjukkan seberapa kuat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen

b. *R-square*

Nilai *R-square* menunjukkan seberapa besar pengaruh antar variabel dalam model. Nilai *R-square* 0,25, 0,50 dan 0,75 menunjukkan model yang lemah, moderate dan kuat (Hair et al, 2011 dalam Ghozali, 2021).

c. *Goodness of Fit*

Nilai GoF dapat dihitung dengan nilai R^2 dan AVE seperti dibawah ini :

$$GoF = \sqrt{AVE \times R^2}$$

Hasil pengujian *goodness of fit* memiliki nilai $>0,36$. Angka tersebut termasuk model yang digunakan sangat fit.

d. *Predictive Relevance*

Nilai $Q^2 > 0$ menunjukkan model memiliki *predictive relevance*, sedangkan $Q^2 < 0$ menunjukkan model kurang memiliki *predictive relevance* (Ghozali, 2021).

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Tingkat Pengembalian Kuesioner

Data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dengan melakukan survei secara langsung ke UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan semanu, Kabupaten Gunungkidul. Total kuesioner yang disebar sebanyak 45 kuesioner. Penjelasan tingkat pengembalian kuesioner dapat dilihat pada Tabel 4.1.

Tabel 4.1 Tingkat Pengembalian Kuesioner

Keterangan	Jumlah	Persentase
Kuesioner yang disebar	45	100%
Kuesioner yang kembali	45	100%
Jumlah kuesioner yang kembali dan dapat diolah	45	100%

Sumber : Data primer diolah, 2021

Dari Tabel 4.1 dapat dilihat bahwa dari 45 kuesioner yang disebar, seluruhnya kembali dan dapat diolah, sehingga tingkat pengembalian kuesionernya sebesar 100 %. Hal tersebut dikarenakan penyebaran kuesioner dilakukan secara langsung dan sebagian besar responden langsung mengisi kuesioner yang diberikan.

B. Analisis Deskriptif

1. Deskripsi Karakteristik UKM

Data primer yang dikumpulkan oleh peneliti kemudian dianalisis untuk mengetahui karakteristik UKM berdasarkan lama usaha. Penjelasan karakteristik responden dapat dilihat dalam Tabel 4.2

Tabel 4.2 Karakteristik UKM Kerajinan Batu Alam Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul

Keterangan	Jumlah	Persentase
Lama Usaha		
≤ 7 tahun	26	58%
8 - 14 tahun	9	20%
15 - 21 tahun	7	15%
>21 tahun	3	7%
Jumlah	45	100%

Sumber : Data Primer diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.2 diketahui karakteristik responden berdasarkan lama usaha yang dibagi menjadi empat kategori, yaitu kurang atau sama dengan 7 tahun, 8 sampai dengan 14 tahun, 15 sampai dengan 21 tahun, dan lebih dari 21 tahun. Hasil olah data menunjukkan bahwa lama usaha UKM kurang atau sama dengan 7 tahun sebanyak 26 UKM (58%), 8 sampai dengan 14 tahun sebanyak 9 UKM (20%), 15 sampai 21 tahun sebanyak 7 UKM (15%), dan lebih dari 21 tahun sebanyak 3 UKM (7%). Dengan demikian, mayoritas lama usaha UKM Kerajinan Batu Alam Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul berada pada kategori kurang atau sama dengan 7 tahun sebanyak 26 UKM atau 58% dari 45 responden.

2. Analisis Deskriptif Variabel

Analisis deskriptif variabel penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kecenderungan penilaian seluruh responden terhadap variabel modal struktural pembeli-pemasok, modal relasional pembeli-pemasok, modal kognitif pembeli-pemasok, integrasi pemasok, dan risiko operasional rantai pasok. Dalam penelitian ini, variabel

dideskripsikan dengan mengategorikan nilai rata-rata masing-masing variabel ke dalam lima interval.

a. Risiko Operasional Rantai Pasok

Risiko operasional rantai pasok diukur dengan tujuh indikator yang terdiri dari tujuh item pertanyaan. Adapun hasil penilaian responden terhadap risiko operasional rantai pasok disajikan pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3 Tanggapan Pengelola terhadap Variabel Risiko Operasional Rantai Pasok

Kode	Item	Mean	Kategori
Y.1	Penyimpangan kualitas	1,98	Jarang
Y.2	Penyimpangan waktu tunggu pengiriman	2,24	Jarang
Y.3	Penyimpangan volume/kuantitas	1,93	Jarang
Y.4	Penyimpangan persyaratan keseluruhan	1,89	Jarang
Y.5	Melanggar janji dalam memberikan bahan baku	1,82	Jarang
Y.6	Penyimpangan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku perusahaan	1,82	Jarang
Y.7	Harga bahan baku yang tidak konsisten	1,56	Tidak Pernah
Rata-rata total		1,89	Jarang

Sumber : Data Primer diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.3 menunjukkan bahwa tanggapan pengelola terhadap variabel risiko operasional rantai pasok memiliki nilai rata-rata variabel sebesar 1,89. Untuk mengukur risiko operasional rantai pasok dengan melihat arah kiri dan kanan. Semakin mendekati arah kiri atau angka satu, maka dikatakan risiko semakin kecil. Sedangkan semakin mendekati arah kanan atau angka lima maka risiko semakin besar. Dengan demikian, intensitas penyimpangan yang dilakukan oleh pemasok UKM Kerajinan Batu

Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul masih cenderung kecil. Dari tujuh item variabel risiko operasional rantai pasok yang memiliki rata-rata item tertinggi adalah penyimpangan waktu tunggu pengiriman sebesar 2,24 di atas rata-rata variabel 1,89, namun angka tersebut masih tergolong penyimpangan yang rendah. Penyimpangan ini disebabkan baik oleh faktor alam maupun dari internal pemasok.

b. Modal Struktural Pembeli-Pemasok

Modal struktural pembeli-pemasok diukur dengan lima indikator yang terdiri dari lima item pertanyaan. Adapun hasil penilaian responden terhadap modal struktural pembeli-pemasok disajikan pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4 Tanggapan Pengelola terhadap Variabel Modal Struktural Pembeli-Pemasok

Kode	Item	Mean	Kategori
X1.1	Interaksi yang intensif	3,64	Sering
X1.2	Interaksi dalam acara sosial	3,80	Sering
X1.3	Interaksi ketika berada di lokasi yang sama	3,91	Sering
X1.4	Interaksi secara tatap muka	3,27	Kadang-kadang
X1.5	Interaksi melalui beberapa saluran	4,27	Selalu
Rata-rata variabel		3,78	Sering

Sumber : Data Primer diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.4 menunjukkan bahwa tanggapan pengelola terhadap variabel modal sktruktural pembeli-pemasok memiliki nilai rata-rata variabel sebesar 3,78. Artinya, intensitas interaksi antara UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul dan pemasok sering dilakukan. Dari lima

item variabel modal struktural pembeli-pemasok yang memiliki rata-rata item tertinggi adalah interaksi melalui beberapa saluran sebesar 4,27. Saluran yang sering digunakan antara pembeli dan pemasok melalui telepon maupun media sosial berupa *whatsapp*, *facebook* maupun *instagram*.

c. Modal Relasional Pembeli-Pemasok

Modal relasional pembeli-pemasok diukur dengan enam indikator yang terdiri dari enam item pertanyaan. Adapun hasil penilaian responden terhadap modal relasional pembeli-pemasok disajikan pada Tabel 4.5.

Tabel 4.5 Tanggapan Pengelola terhadap Variabel Modal Relasional Pembeli-Pemasok

Kode	Item	Mean	Kategori
X2.1	Perasaan saling percaya	4,40	Sangat Baik
X2.2	Saling menghormati satu sama lain	4,58	Sangat Baik
X2.3	Hubungan persahabatan	4,13	Baik
X2.4	Timbal balik	3,87	Baik
X2.5	Komitmen untuk bekerja sama	4,02	Baik
X2.6	Kebersamaan para anggota	3,36	Cukup
Rata-rata variabel		4,06	Baik

Sumber : Data Primer diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.5 menunjukkan bahwa tanggapan pengelola terhadap variabel modal relasional pembeli-pemasok memiliki nilai rata-rata variabel sebesar 4,60. Artinya, hubungan sosial antara UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul dan pemasok sudah terjalin dengan baik, sehingga dapat ditingkatkan untuk kerja sama jangka panjang. Dari enam item variabel modal relasional pembeli-pemasok yang

memiliki rata-rata item tertinggi adalah saling menghormati satu sama lain sebesar 4,58.

d. Modal Kognitif Pembeli-Pemasok

Modal kognitif pembeli-pemasok diukur dengan empat indikator yang terdiri dari empat item pertanyaan. Adapun hasil penilaian responden terhadap modal kognitif pembeli-pemasok disajikan pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6 Tanggapan Pengelola terhadap Variabel Modal Kognitif Pembeli-Pemasok

Kode	Item	Mean	Kategori
X3.1	Budaya atau nilai perusahaan	4,13	Mirip
X3.2	Filosofi bisnis	3,73	Mirip
X3.3	Bahasa bisnis	4,53	Sangat Mirip
X3.4	Kemampuan bisnis	3,93	Mirip
Rata-rata variabel		4,08	Mirip

Sumber : Data Primer diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.6 menunjukkan bahwa tanggapan pengelola terhadap variabel modal kognitif pembeli-pemasok yang memiliki nilai rata-rata variabel sebesar 4,08. Artinya, antara UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul dan pemasok dalam mempersepsikan budaya atau nilai perusahaan, filosofi bisnis, bahasa bisnis, dan kemampuan bisnis memiliki pemikiran yang hampir sama, sehingga dapat membentuk hubungan jangka panjang. Dari empat item variabel modal kognitif pembeli-pemasok yang memiliki rata-rata item tertinggi adalah bahasa bisnis sebesar 4,58. Bahasa bisnis yang digunakan saat bertransaksi yaitu dengan Bahasa Jawa.

e. Integrasi Pemasok

Integrasi pemasok diukur dengan tiga indikator yang terdiri dari sebelas item pertanyaan. Adapun hasil penilaian responden terhadap integrasi pemasok disajikan pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7 Tanggapan Pengelola terhadap Variabel Integrasi Pemasok

Kode	Item	Mean	Kategori
Z.1	Berbagi informasi sensitif dengan pemasok kami	3,71	Sering
Z.2	Berbagi informasi yang mungkin dapat membantu pemasok kami	4,02	Sering
Z.3	Berbagi informasi secara tepat waktu, akurat, dan lengkap dengan pemasok kami	4,09	Sering
Z.4	Saling memberi tahu peristiwa yang dapat mempengaruhi pihak lain	4,11	Sering
Z.5	Saling berbagi pengalaman bisnis dengan pemasok kami	3,93	Sering
Z.6	Saling berbagi dukungan teknis dengan pemasok kami	2,07	Jarang
Z.7	Saling berbagi sumber daya keuangan dan non keuangan dengan pemasok kami	3,71	Sering
Z.8	Bekerja sama dalam memecahkan masalah dengan pemasok	4,44	Selalu
Z.9	Membantu pemasok untuk meningkatkan kualitas bahan baku	3,98	Sering
Z.10	Melibatkan pemasok dalam kegiatan perencanaan dan penetapan tujuan	4,00	Sering
Z.11	Melibatkan pemasok dalam proses pengembangan produk baru	4,11	Sering
Rata-rata variabel		3,83	Sering

Sumber : Data Primer diolah, 2021

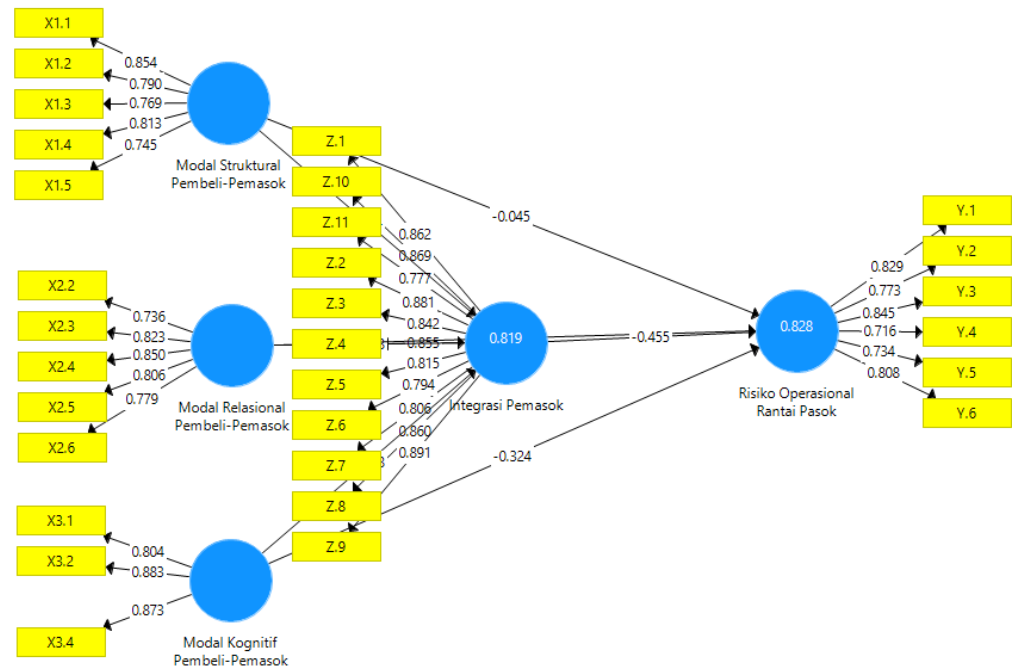
Berdasarkan Tabel 4.6 menunjukkan bahwa tanggapan pengelola terhadap variabel integrasi pemasok memiliki nilai rata-rata variabel sebesar 3,83. Artinya, intensitas berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan berkolaborasi antara UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul dan pemasok

sampai saat ini sering dilakukan. Dari sebelas item variabel integrasi pemasok yang memiliki rata-rata item tertinggi adalah bekerja sama dalam memecahkan masalah dengan pemasok sebesar 4,44. Permasalahan yang sering diselesaikan bersama berkaitan dengan kualitas bahan baku, persediaan bahan baku, maupun pengiriman bahan baku.

C. Hasil Uji Instrumen

1. Hasil Pengujian Model Pengukuran (*Outer Model*)

Hasil pengujian *outer model* digunakan untuk menguji validitas dan reliabilitas instrumen. Uji validitas diuji menggunakan *convergent validity* dan *discriminant validity*. Sementara itu, uji reliabilitas diuji menggunakan *composite reliability* dan *Cornbach's alpha*. Hasil pengujian *outer model* ditunjukkan pada Gambar 4.1 serta Tabel 4.8 sampai dengan 4.10.



Gambar 4.2 Hasil pengujian *outer model*

a. *Convergent Validity*

Untuk menguji *convergent validity* nilai yang digunakan adalah nilai *loading factor*. Penjelasan terkait hasil analisis *convergent validity* dapat dilihat pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8 *Convergent Validity*

	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Integrasi Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok	Keterangan
X1.1	0,854					Valid
X1.2	0,790					Valid
X1.3	0,769					Valid
X1.4	0,813					Valid
X1.5	0,745					Valid
X2.2		0,736				Valid
X2.3		0,823				Valid
X2.4		0,850				Valid
X2.5		0,806				Valid
X2.6		0,779				Valid
X3.1			0,804			Valid
X3.2			0,883			Valid
X3.4			0,873			Valid
Y.1					0,829	Valid
Y.2					0,773	Valid
Y.3					0,845	Valid
Y.4					0,716	Valid
Y.5					0,734	Valid
Y.6					0,808	Valid
Z.1				0,862		Valid
Z.2				0,881		Valid
Z.3				0,842		Valid
Z.4				0,855		Valid
Z.5				0,815		Valid
Z.6				0,794		Valid
Z.7				0,806		Valid
Z.8				0,860		Valid
Z.9				0,891		Valid
Z.10				0,869		Valid
Z.11				0,777		Valid

Sumber : Data Primer diolah dari SmartPLS 3.2.9, 2021

1) Hasil Analisis *Loading Factor* Risiko Operasional Rantai Pasok

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa terdapat satu item variabel risiko operasional rantai pasok (Y.7) yang telah dikeluarkan dari

model karena memiliki nilai *loading factor* $<0,70$. Setelah item tersebut dikeluarkan dari model, variabel ini memiliki nilai *loading factor* antara 0,716 sampai dengan 0,845. Dengan demikian, seluruh item variabel modal relasional pembeli-pemasok memiliki nilai *loading factor* $>0,70$ dan telah memenuhi syarat *convergent validity* (Ghozali, 2021).

2) Hasil Analisis *Loading Factor* Modal Struktural Pembeli-Pemasok

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa variabel modal struktural pembeli-pemasok memiliki nilai *loading factor* antara 0,745 sampai dengan 0,854. Artinya, seluruh item variabel modal struktural pembeli-pemasok memiliki nilai *loading factor* $>0,70$, sehingga semua indikator yang mengukur modal struktural pembeli-pemasok telah memenuhi syarat *convergent validity* (Ghozali, 2021) dan tidak ada indikator yang perlu dihapus.

3) Hasil Analisis *Loading Factor* Modal Relasional Pembeli-Pemasok

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa terdapat satu item variabel modal relasional pembeli-pemasok (X2.1) yang telah dikeluarkan dari model karena memiliki nilai *loading factor* $<0,70$. Setelah item tersebut dikeluarkan dari model, variabel ini memiliki nilai *loading factor* antara 0,736 sampai dengan 0,850. Dengan demikian, seluruh item variabel modal relasional

pembeli-pemasok memiliki nilai *loading factor* $>0,70$ dan telah memenuhi syarat *convergent validity* (Ghozali, 2021).

4) Hasil Analisis *Loading Factor* Modal Kognitif Pembeli-Pemasok

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa terdapat satu item variabel modal kognitif pembeli-pemasok (X3.3) yang telah dikeluarkan dari model karena memiliki nilai *loading factor* $<0,70$. Setelah item tersebut dikeluarkan dari model, variabel ini memiliki nilai *loading factor* antara 0,804 sampai dengan 0,883. Dengan demikian, seluruh item variabel modal kognitif pembeli-pemasok telah memiliki nilai *loading factor* $>0,70$ dan telah memenuhi syarat *convergent validity* (Ghozali, 2021).

5) Hasil Analisis *Loading Factor* Integrasi Pemasok

Tabel 4.8 menunjukkan bahwa variabel integrasi pemasok memiliki nilai *loading factor* antara 0,777 sampai dengan 0,891. Artinya, seluruh item variabel modal struktural pembeli-pemasok memiliki nilai *loading factor* $>0,70$, sehingga semua indikator yang mengukur modal struktural pembeli-pemasok telah memenuhi syarat *convergent validity* (Ghozali, 2021) dan tidak ada indikator yang perlu dihapus.

Berdasarkan Tabel 4.8, dapat dilihat bahwa seluruh item telah memiliki nilai *loading factor* lebih dari 0,70 sehingga seluruh indikator telah memenuhi syarat *convergent validity*. Langkah selanjutnya yaitu

melakukan uji AVE (*Average Variance Extract*) yang memiliki ketentuan setiap konstruk harus di atas 0,5.

Tabel 4.9 (*Average Variance Extract*)

	Average Variance Extracted (AVE)
Modal Struktural Pembeli-Pemasok	0,632
Modal Relasional Pembeli-Pemasok	0,640
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	0,729
Integrasi Pemasok	0,709
Risiko Operasional Rantai Pasok	0,617

Sumber : Data Primer diolah dari SmartPLS 3.2.9, 2021

Nilai *Average Variance Extracted (AVE)* dari variabel risiko operasional rantai pasok (0,617), modal struktural pembeli-pemasok (0,632), modal relasional pembeli-pemasok (0,640), modal kognitif pembeli-pemasok (0,729), dan integrasi pemasok (0,709), seluruhnya memiliki nilai diatas 0,50 yang berarti nilai AVE sudah memenuhi kriteria.

b. *Discriminant Validity*

Discriminant validity memiliki ketentuan bahwa nilai *cross loading* indikator pada variabelnya bernilai >0,70. Cara lain yang dapat digunakan yaitu dengan melihat nilai *cross loading* indikator pada variabelnya harus lebih besar dibandingkan dengan variabel lainnya. Hasil *discriminant validity* dapat dilihat pada tabel 4.10.

Tabel 4.10 Nilai *Cross Loading*

	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Integrasi Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok
X1.1	0,854	0,655	0,534	0,691	-0,655
X1.2	0,790	0,534	0,486	0,630	-0,568
X1.3	0,769	0,521	0,532	0,508	-0,530
X1.4	0,813	0,632	0,515	0,686	-0,614
X1.5	0,745	0,491	0,368	0,644	-0,498
X2.2	0,510	0,736	0,474	0,521	-0,598
X2.3	0,667	0,823	0,556	0,676	-0,632
X2.4	0,535	0,850	0,661	0,736	-0,686
X2.5	0,575	0,806	0,546	0,714	-0,695
X2.6	0,585	0,779	0,557	0,641	-0,578
X3.1	0,406	0,553	0,804	0,637	-0,649
X3.2	0,507	0,639	0,883	0,683	-0,736
X3.4	0,651	0,603	0,873	0,668	-0,712
Y.1	-0,614	-0,693	-0,600	-0,782	0,829
Y.2	-0,557	-0,661	-0,671	-0,654	0,773
Y.3	-0,605	-0,562	-0,696	-0,728	0,845
Y.4	-0,621	-0,715	-0,523	-0,649	0,716
Y.5	-0,519	-0,566	-0,679	-0,661	0,734
Y.6	-0,494	-0,575	-0,689	-0,653	0,808
Z.1	0,635	0,675	0,753	0,862	-0,792
Z.2	0,768	0,756	0,708	0,881	-0,768
Z.3	0,645	0,723	0,651	0,842	-0,739
Z.4	0,711	0,709	0,641	0,855	-0,688
Z.5	0,569	0,631	0,515	0,815	-0,663
Z.6	0,651	0,629	0,490	0,794	-0,673
Z.7	0,669	0,715	0,614	0,806	-0,699
Z.8	0,641	0,671	0,675	0,860	-0,771
Z.9	0,811	0,755	0,730	0,891	-0,819
Z.10	0,679	0,714	0,723	0,869	-0,765
Z.11	0,598	0,676	0,643	0,777	-0,727

Sumber : Data Primer diolah dari SmartPLS 3.2.9, 2021

Tabel 4.10 menunjukkan bahwa seluruh indikator memiliki nilai *cross loading* pada tiap variabelnya $>0,70$ atau lebih besar dibandingkan dengan variabel lainnya, sehingga dapat dinyatakan

bahwa indikator yang digunakan pada penelitian ini memiliki *discriminant validity* yang baik dalam menyusun variabelnya.

c. *Composite Reliability*, dan *Cronbach's Alpha*

Pada penelitian ini indikator yang digunakan untuk menguji reliabilitas suatu konstruk dilakukan dengan beberapa cara, yaitu dengan *Composite Reliability* dan *Cronbach's Alpha*, Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada Tabel 4.10.

Tabel 4.11 Reliability

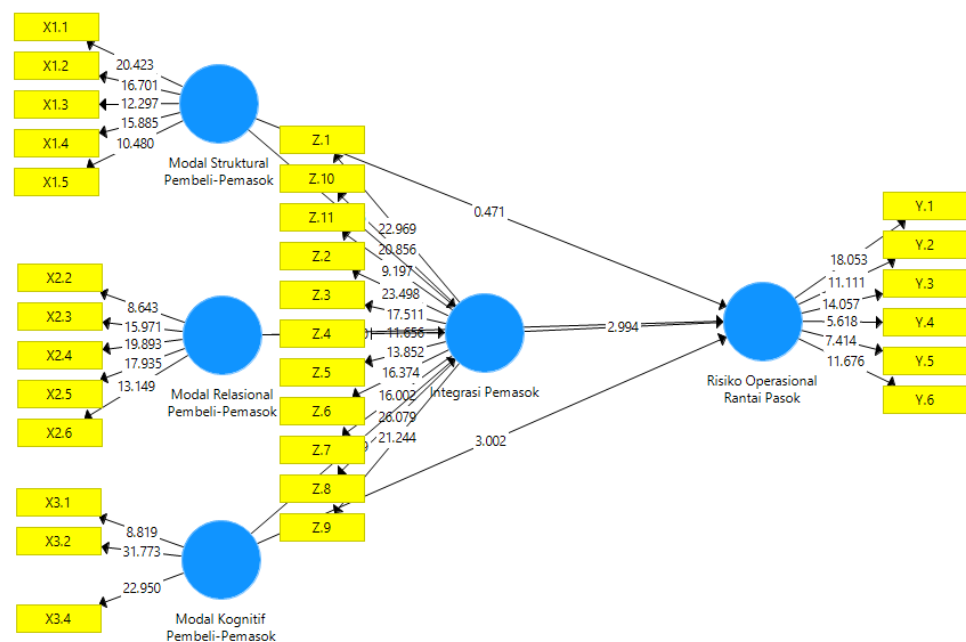
	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Keterangan
Modal Struktural Pembeli-Pemasok	0,854	0,860	0,896	Reliabel
Modal Relasional Pembeli-Pemasok	0,859	0,865	0,899	Reliabel
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	0,814	0,817	0,890	Reliabel
Integrasi Pemasok	0,959	0,960	0,964	Reliabel
Risiko Operasional Rantai Pasok	0,875	0,877	0,906	Reliabel

Sumber : Data Primer diolah dari SmartPLS 3.2.9, 2021

Berdasarkan Tabel 4.11 menunjukkan bahwa nilai *cronbach's alpha* dan *composite reliability* untuk semua konstruk diatas 0,70, bahkan diatas 0,80. Dari hasil pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menunjukkan bahwa secara umum variabel penelitian memiliki nilai *cronbach's alpha* dan *composite reliability* lebih dari 0,80 sehingga dapat dinyatakan reliabel.

2. Hasil Pengujian Model Struktural (*Inner model*)

Setelah pengujian *outer model* memenuhi syarat, langkah selanjutnya melakukan pengujian *inner model*. *Inner model* dapat dievaluasi dengan melihat nilai *r-square* pada variabel dependen dan nilai dari pengujian koefisien jalur (*path coefficient*). Gambar 4.2 merupakan hasil dari pengujian *inner model* :



Gambar 4.3 *inner model*

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4.12 *R-square*

	R Square	R Square Adjusted
Integrasi Pemasok	0,819	0,806
Risiko Operasional Rantai Pasok	0,828	0,810

Sumber : Data Primer diolah dari SmartPLS 3.2.9, 2021

Berdasarkan Tabel 4.12 menunjukkan bahwa hasil uji R^2 pada penelitian ini $>0,75$ yang berarti model dalam penelitian termasuk

model yang kuat. Nilai R^2 pada variabel integrasi pemasok memiliki nilai sebesar 0,819. Artinya, kemampuan model dalam menjelaskan variabel integrasi pemasok sebesar 81,9%. Sedangkan, nilai R^2 pada variabel risiko operasional rantai pasok menunjukkan nilai sebesar 0,828. Artinya, kemampuan model dalam menjelaskan variabel risiko operasional rantai pasok sebesar 82,8%.

b. *Goodness of Fit*

Perhitungan nilai GOF dapat dihitung seperti dibawah ini :

$$GoF = \sqrt{AVE \times R^2}$$

$$GoF = \sqrt{0,83125 \times 0,8235}$$

$$GoF = 0,8278$$

Hasil pengujian *goodness of fit* memiliki nilai $0,8278 > 0,36$. Artinya, hasil tersebut menunjukkan model yang sangat fit.

c. *Predictive Relevance (Q^2)*

Predictive relevance pada *inner model* digunakan untuk mengukur seberapa baik nilai observasi yang dihasilkan oleh model dan estimasi parameternya. Nilai $Q^2 > 0$ menunjukkan bahwa model memiliki *predictive relevance*. Sedangkan jika $Q^2 < 0$ menunjukkan bahwa model tersebut kurang memiliki *predictive relevance*.

Perhitungan Q^2 dapat dihitung seperti dibawah ini :

$$\begin{aligned} \text{Q-Square} &= 1 - [(1 - R_1^2)(1 - R_2^2)] \\ &= 1 - [(1 - 0,819)(1 - 0,828)] \\ &= 1 - [(0,181)(0,172)] \end{aligned}$$

$$= 1-0,031132$$

$$= 0,96887$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, maka diperoleh nilai Q-Square sebesar 0,96887. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya keragaman dari data penelitian yang dijelaskan oleh model penelitian sebesar 96,9%. Dengan demikian nilai Q-square >0 sehingga variabel yang terdapat pada penelitian sudah memiliki *predictive relevance* atau nilai observasi yang baik.

3. Hasil Uji Hipotesis

a. Pengaruh Langsung

Hasil uji pengaruh langsung dapat dilihat pada Tabel 4.13.

Tabel 4.13 Hasil Uji Pengaruh Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Modal Struktural Pembeli-Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,045	-0,051	0,095	0,471	0,638
Modal Struktural Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok	0,354	0,356	0,101	3,515	0,000
Modal Relasional Pembeli-Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,164	-0,156	0,149	1,095	0,274
Modal Relasional Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok	0,358	0,364	0,093	3,830	0,000
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,324	-0,320	0,108	3,002	0,003
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok	0,308	0,299	0,084	3,689	0,000
Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,455	-0,458	0,152	2,994	0,003

Sumber : Data Primer diolah dari SmartPLS 3.2.9, 2021

Berdasarkan Tabel 4.13 dapat dijelaskan bahwa :

- 1) Hipotesis 1 yang menyatakan bahwa modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **ditolak**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh nilai *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $0,471 < 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,638 > 0,05$ yang berarti nilai tersebut tidak signifikan. Pengaruh sebesar -0,045 belum cukup

memprediksi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok. Artinya, modal struktural pembeli-pemasok yang ditunjukkan dengan item interaksi yang intensif, interaksi dalam acara sosial, interaksi ketika berada di lokasi yang sama, interaksi secara tatap muka, dan interaksi melalui beberapa saluran kurang mampu mengurangi risiko operasional rantai pasok.

- 2) Hipotesis 2 yang menyatakan bahwa modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **ditolak**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $1,095 < 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,274 > 0,05$ yang berarti nilai tersebut tidak signifikan. Pengaruh sebesar $-0,164$ belum cukup memprediksi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok. Artinya, modal relasional pembeli-pemasok yang ditunjukkan dengan item perasaan saling percaya, saling menghormati satu sama lain, hubungan persahabatan, timbal balik, komitmen untuk bekerjasama, dan kebersamaan para anggota kurang mampu mengurangi risiko operasional rantai pasok.
- 3) Hipotesis 3 yang menyatakan bahwa modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko

operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **diterima**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $3,002 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,003 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok memiliki nilai sebesar $-0,324$. Dengan demikian, semakin tinggi modal kognitif pembeli-pemasok dapat mengurangi risiko operasional rantai pasok yang muncul.

- 4) Hipotesis 4 yang menyatakan bahwa modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **diterima**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh nilai *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $3,515 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,000 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok memiliki nilai sebesar $0,354$. Dengan demikian, semakin tinggi modal struktural pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi dengan pemasok.
- 5) Hipotesis 5 yang menyatakan bahwa modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **diterima**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh nilai

t-statistics pada pengaruh ini sebesar $3,830 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,000 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok memiliki nilai sebesar 0,358. Dengan demikian, semakin tinggi modal relasional pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi dengan pemasok.

- 6) Hipotesis 6 yang menyatakan bahwa modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **diterima**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh nilai *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $3,689 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,000 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap integrasi pemasok memiliki nilai sebesar 0,308. Dengan demikian, semakin tinggi modal kognitif pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi dengan pemasok.
- 7) Hipotesis 7 yang menyatakan bahwa integrasi pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **diterima**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh nilai *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $2,994 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,003 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh integrasi pemasok terhadap risiko operasional rantai

pasok memiliki nilai sebesar -0,455. Dengan demikian, semakin tinggi integrasi pemasok dapat mengurangi risiko operasional rantai pasok yang muncul.

b. Pengaruh Tidak Langsung

Hasil uji pengaruh tidak langsung dapat dilihat pada Tabel 4.14.

Tabel 4.14 Hasil Uji Pengaruh Tidak Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Modal Struktural Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,161	-0,165	0,075	2,133	0,033
Modal Relasional Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,163	-0,167	0,071	2,293	0,022
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,140	-0,135	0,057	2,480	0,013

Sumber : Data Primer diolah dari SmartPLS 3.2.9, 2021

Berdasarkan Tabel 4.14 dapat dijelaskan bahwa :

- 1) Hipotesis 8 yang menyatakan bahwa integrasi pemasok memediasi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **diterima**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh nilai *t-statistics* pada pengaruh ini

sebesar $2,133 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,033 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok melalui integrasi pemasok memiliki nilai sebesar $-0,161$. Dengan demikian, semakin tinggi modal struktural pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok yang kemudian dapat mengurangi risiko operasional rantai pasok yang muncul.

- 2) Hipotesis 9 yang menyatakan bahwa integrasi pemasok memediasi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan **diterima**. Pernyataan tersebut ditunjukkan oleh nilai *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $2,293 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,022 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok melalui integrasi pemasok memiliki nilai sebesar $-0,163$. Dengan demikian, semakin baik modal relasional pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok yang kemudian dapat mengurangi risiko operasional rantai pasok yang muncul.
- 3) Hipotesis 10 yang menyatakan bahwa integrasi pemasok memediasi hubungan antara modal kognitif pembeli-pemasok dan risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari dinyatakan diterima. Pernyataan

tersebut ditunjukkan oleh nilai *t-statistics* pada pengaruh ini sebesar $2,480 > 1,96$ dan *p-values* sebesar $0,013 < 0,05$ yang berarti nilai tersebut signifikan. Pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok melalui integrasi pemasok memiliki nilai sebesar $-0,140$. Dengan demikian, semakin tinggi modal kognitif pembeli-pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok yang kemudian dapat mengurangi risiko operasional rantai pasok yang muncul.

D. Pembahasan

Dari beberapa hasil penelitian di atas dapat menjelaskan, bahwa :

- 1. Modal struktural pembeli-pemasok tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul,** dengan demikian hipotesis 1 ditolak. Hal ini mencerminkan bahwa modal struktural pembeli-pemasok dengan item interaksi yang intensif, interaksi dalam acara sosial, interaksi ketika berada di lokasi yang sama, interaksi secara tatap muka, dan interaksi melalui beberapa saluran, belum mampu menurunkan risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul. Menurut Chowdhury et al., (2019) interaksi antara UKM dan pemasok saja tidak cukup untuk mengurangi risiko operasional rantai pasok. Hal ini karena UKM umumnya tidak memiliki rencana strategis pada saat melakukan interaksi dengan pemasok (Thakkar et al., 2008). Leischnig

et al., (2013) juga berpendapat bahwa kualitas informasi dan rencana strategis yang tepat sangat penting untuk mencapai kesuksesan jaringan melalui interaksi sosial.

Dari hasil analisis deskriptif variabel modal struktural pembeli-pemasok (3,78), intensitas interaksi sosial yang dilakukan antara UKM dan pemasok kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul sering dilakukan. Akan tetapi dalam prakteknya, jika hanya interaksi saja tanpa berbagi informasi yang berkualitas, belum mampu untuk mengurangi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Untuk itu, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul perlu meningkatkan kualitas informasi yang dibagikan dan menyusun strategi kolaborasi dengan pemasok untuk dapat meminimalisir terjadinya risiko operasional rantai pasok.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal struktural pembeli-pemasok tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok.

- 2. Modal relasional pembeli-pemasok tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul, dengan demikian hipotesis 2 ditolak.** Hal ini mencerminkan bahwa modal relasional pembeli-pemasok dengan item perasaan saling percaya, saling menghormati satu sama lain, hubungan persahabatan, timbal

balik, komitmen untuk bekerjasama, dan kebersamaan para anggota belum mampu menurunkan risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul. Menurut pendapat Afshar & Fazli (2018), kepercayaan dan komitmen tidak dapat mengurangi risiko dalam rantai pasokan. Hal ini terjadi karena ketika anggota lebih percaya satu sama lain, akan muncul konflik tentang metode, produksi, dan persiapan bahan baku. Selanjutnya, untuk menjaga hubungan yang erat dan jangka panjang, UKM mengharapkan pemasok untuk melindungi dari dampak risiko pasokan jika terjadi, akan tetapi karena memiliki lebih banyak komitmen, pemasok mungkin tidak memperhatikan kebutuhan pelanggan dan itu menyebabkan risiko di antara para anggota.

Umumnya pemasok bahan baku UKM kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul tidak hanya mengirim bahan baku pada pelaku UKM kerajinan batu alam di Desa Ngeposari saja, akan tetapi juga dari daerah Gunungkidul lainnya seperti Semin, Baleharjo, Ponjong maupun di luar daerah Gunungkidul. Hal tersebut menjadikan pemasok memiliki banyak komitmen yang menyebabkan kurangnya perhatian terhadap beberapa pelanggan. Hal seperti inilah dapat meningkatkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Selain itu, indikator kebersamaan dalam analisis deskriptif variabel dalam penelitian ini memiliki nilai yang lebih rendah dari pada indikator lain (3,36) yang berarti kedekatan hubungan antara UKM dan pemasok

termasuk dalam kategori cukup baik. Hal ini dapat menjadi salah satu faktor hipotesis kedua ditolak. Untuk itu, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul perlu meningkatkan kegiatan dengan pemasok yang mengarah pada kebersamaan, sehingga modal relasional pembeli-pemasok dapat lebih berperan dalam mengurangi risiko operasional rantai pasok.

Hasil penelitian ini tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok. Namun, penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Afshar & Fazli (2018) yang dalam penelitiannya menemukan bahwa kepercayaan dan komitmen tidak bisa dilakukan untuk mengurangi risiko di antara anggota rantai pasokan.

- 3. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul,** dengan demikian hipotesis 3 diterima. Artinya, semakin tinggi modal kognitif pembeli-pemasok dapat mengurangi potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul. Gao et al., (2011) berpendapat bahwa dengan persamaan modal kognitif yang meliputi nilai, filosofi, dan bahasa antara UKM dan pemasok, dapat mengurangi variasi

pasokan hulu dan meminimalkan potensi pemasok untuk berperilaku oportunistis.

Dalam penelitian ini, di antara ketiga dimensi modal sosial, hanya modal kognitif pembeli-pemasok yang memiliki pengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok. Hal ini dikarenakan umumnya UKM kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul memiliki pemasok yang berasal dari daerah yang sama atau lokal. Tanggapan yang diberikan responden pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul menyatakan bahwa modal kognitif pembeli-pemasok memiliki nilai rata-rata variabel sebesar 4,08 yang berarti tingkat kemiripan persepsi UKM dan pemasok termasuk dalam kategori mirip. Artinya, antara pemasok dan UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul memiliki kesamaan dalam pemahaman dan ideologi, sehingga dapat meminimalisir terjadinya konflik. Budaya, nilai, dan filosofi bisnis yang selaras juga memudahkan kedua belah pihak mencapai tujuan. Selain itu, bahasa bisnis yang serupa dapat memudahkan komunikasi sehingga negosiasi akan lebih mudah dicapai.

Risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul yang menghasilkan nilai rata-rata sebesar 1,89, sehingga intensitas penyimpangan yang dilakukan oleh pemasok masih cenderung kecil. Hal ini berarti, rata-rata responden setuju bahwa dengan memiliki kesamaan modal kognitif antara UKM

dan pemasok dapat mengurangi risiko operasional rantai pasok. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dengan peningkatan modal kognitif pembeli-pemasok dapat meminimalisir terjadinya penyimpangan, baik penyimpangan kualitas, kuantitas, maupun waktu tunggu pengiriman.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok.

- 4. Modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul**, dengan demikian hipotesis 4 diterima. Artinya, semakin tinggi modal struktural pembeli-pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul dapat meningkatkan integrasi pemasok, seperti berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi dalam kegiatan bisnis. Hal ini dikarenakan interaksi yang sering antara UKM dan pemasok sangat penting untuk mendorong perilaku integratif pemasok, seperti berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi pemasok (Prasad et al., 2012).

Tanggapan yang diberikan responden pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul menyatakan bahwa modal struktural pembeli-pemasok memiliki nilai rata-rata variabel sebesar 3,78, sehingga intensitas interaksi yang dilakukan antara UKM

dan pemasok sampai saat ini sering dilakukan. Hal ini berarti UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul sudah melakukan interaksi sosial dengan baik. Melalui interaksi sosial yang dilakukan oleh UKM dan pemasok akan memudahkan pertukaran informasi, sumber daya, dan berkolaborasi. Informasi yang dibagikan kepada pemasok meliputi jadwal produksi UKM, posisi persediaan bahan baku dan kinerja satu sama lain. Interaksi secara tatap muka mendorong UKM dan pemasok kerajinan batu alam di Desa Ngeposari untuk berbagi sumber daya, seperti berbagi pengetahuan dan pengalaman. Selain itu, kolaborasi yang dilakukan antara UKM dan pemasok kerajinan batu alam di Desa Ngeposari membutuhkan komunikasi untuk mencapai kesuksesan.

Integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul yang menghasilkan nilai rata-rata variabel sebesar 3,83, sehingga intensitas berbagi informasi, berbagi sumber daya dan berkolaborasi sampai saat ini sering dilakukan. Hal ini berarti, rata-rata responden setuju bahwa dengan melakukan interaksi sosial dengan pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa modal struktural pembeli-pemasok sangat penting dalam peningkatan integrasi pemasok.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi

pemasok. Penelitian ini juga mendukung penelitian Yim & Leem (2012) yang menyatakan bahwa modal struktural rantai pasokan memiliki pengaruh positif terhadap integrasi rantai pasok.

- 5. Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul,** dengan demikian hipotesis 5 diterima. Artinya, semakin tinggi modal relasional pembeli-pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul dapat meningkatkan integrasi pemasok, seperti berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi dalam kegiatan bisnis. Menurut Yli-Renko et al., (2001), semakin besar modal relasional, seperti kepercayaan, komitmen, dan timbal balik antara UKM dan mitra pertukaran, akan menjadi perilaku kooperatif di antara para mitra.

Modal relasional pembeli-pemasok memiliki peran yang penting dalam peningkatan integrasi pemasok. Keterangan yang diberikan responden pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul menyatakan bahwa modal relasional pembeli-pemasok memiliki nilai rata-rata sebesar 4,06. Artinya, kedekatan hubungan antara UKM dan pemasok kerajinan batu alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul sudah berjalan dengan baik. Umumnya UKM cenderung melindungi informasi yang dimiliki, namun dengan transaksi yang berulang yang menumbuhkan kepercayaan yang akan mendorong UKM kerajinan batu alam di Desa Ngeposari untuk

berbagi informasi dengan pemasok. Selain itu, modal relasional pembeli-pemasok juga mendorong kolaborasi untuk mencapai tujuan.

Integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul menghasilkan nilai rata-rata variabel sebesar 3,83 yang berarti intensitas berbagi informasi, berbagi sumber daya dan berkolaborasi dengan pemasok termasuk sampai saat ini sering dilakukan. Artinya, rata-rata responden setuju bahwa dengan memiliki modal relasional yang baik dengan pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok. Untuk itu, dapat dinyatakan bahwa peningkatan modal relasional pembeli-pemasok akan meningkatkan integrasi pemasok berupa berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan berkolaborasi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok. Penelitian ini juga mendukung penelitian Yim & Leem (2012) yang menyatakan bahwa modal relasional rantai pasokan memiliki pengaruh positif terhadap integrasi rantai pasok.

- 6. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul,** dengan demikian hipotesis 6 diterima. Artinya, semakin tinggi modal kognitif pembeli-pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu,

Gunungkidul dapat meningkatkan integrasi pemasok, seperti berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan kolaborasi dalam kegiatan bisnis. Hal tersebut menunjukkan bahwa ketika UKM dan pemasok memiliki nilai dan pemahaman yang sama, kedua belah pihak cenderung lebih banyak berbagi informasi dan sumber daya, mengambil tindakan bersama dan membuat peraturan yang lebih fleksibel (Prasad et al., 2012).

Tanggapan yang diberikan responden pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul menyatakan bahwa modal kognitif pembeli-pemasok memiliki nilai rata-rata sebesar 4,08, sehingga tingkat kemiripan persepsi antara UKM dan pemasok Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul termasuk dalam kategori mirip. UKM dan pemasok di Desa Ngeposari menggunakan bahasa transaksi yang sama. Hal tersebut dapat menghindari kesalahpahaman dalam komunikasi sehingga pertukaran informasi yang dibagikan menjadi lebih mudah dimengerti. Visi bersama juga akan membantu UKM dan pemasok untuk menggabungkan sumber daya yang dibagikan. Selain itu, budaya perusahaan yang selaras dengan pemasok akan meningkatkan kolaborasi dalam kegiatan bersama yang saling menguntungkan.

Integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul yang menghasilkan nilai rata-rata sebesar 3,83 yang berarti intensitas berbagi informasi, berbagi sumber

daya, dan berkolaborasi sampai saat ini sering dilakukan. Artinya, rata-rata responden setuju bahwa dengan memiliki memiliki kesamaan pada modal kognitif dengan pemasok dapat meningkatkan integrasi pemasok. Untuk itu, modal kognitif pembeli-pemasok memiliki peran yang penting dalam integrasi pemasok sehingga tujuan bersama akan lebih mudah dicapai.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Chowdhury et al., 2019) yang menyatakan bahwa modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok. Penelitian ini juga mendukung penelitian Yim & Leem (2012) yang menyatakan bahwa modal kognitif rantai pasokan memiliki pengaruh positif terhadap integrasi rantai pasok.

- 7. Integrasi pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul,** dengan demikian hipotesis 7 diterima. Artinya, semakin tinggi integrasi pemasok dapat mengurangi potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul. Menurut Chen et al., (2013) kolaborasi dan berbagi informasi dalam rantai pasokan dapat mengurangi ketidakpastian. Berbagi informasi secara tepat waktu dengan pemasok memungkinkan UKM dapat memodifikasi pesanan, sehingga dapat mengurangi terjadinya risiko.

Integrasi pemasok sangat penting bagi UKM untuk mengurangi terjadinya risiko. Dalam penelitian ini, nilai rata-rata variabel jawaban responden pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul untuk variabel integrasi pemasok sebesar 3,83, sehingga intensitas berbagi informasi, berbagi sumber daya, dan berkolaborasi sampai saat ini sering dilakukan. Berbagi informasi secara lengkap dan tepat waktu dapat membantu pemasok memenuhi bahan baku sesuai yang dijanjikan tanpa penyimpangan. Sementara itu, berbagi sumber daya dengan pemasok akan meningkatkan pengetahuan dan pengalaman yang dapat digunakan untuk mengelola pasokan. Bekerjasama secara kolaboratif akan membantu kedua pihak dalam mengatasi masalah pasokan.

Selanjutnya, rata-rata variabel jawaban responden pada variabel risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul sebesar 1,89, sehingga intensitas penyimpangan yang dilakukan oleh pemasok masih cenderung kecil. Hal ini berarti, rata-rata responden setuju bahwa dengan melakukan integrasi dengan pemasok dapat mengurangi risiko operasional rantai pasok. Untuk itu, UKM dapat lebih memperkuat jaringan yang terintegrasi dengan pemasok yang ditandai dengan berbagi informasi, berbagi sumber daya serta berkolaborasi untuk mengatasi penyimpangan baik penyimpangan kualitas, kuantitas, dan waktu tunggu.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa integrasi pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok. Penelitian ini juga mendukung penelitian Chen et al., (2013) yang menyatakan bahwa integrasi pemasok memiliki pengaruh negatif terhadap risiko operasional rantai pasok.

- 8. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul,** dengan demikian hipotesis 8 diterima. Artinya, jika UKM memiliki modal struktural pembeli-pemasok yang baik akan meningkatkan integrasi pemasok yang kemudian akan menurunkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Modal struktural pembeli-pemasok sudah memiliki pengaruh langsung yang baik dalam meningkatkan integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul. Akan tetapi, dalam penelitian ini modal struktural pembeli-pemasok hanya mempengaruhi secara tidak langsung dalam mengatasi risiko operasional rantai pasok. Hal ini dapat diartikan bahwa peran integrasi pemasok dalam memediasi modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok sangat penting. Interaksi sosial antara UKM dan pemasok akan mendorong UKM untuk melibatkan pemasok lebih banyak dalam berbagai kegiatan dan tujuan perusahaan. Kedua belah pihak berusaha untuk saling

mengatasi dalam masalah bersama, khususnya masalah pada bahan baku, sehingga dapat mengurangi penyimpangan pada pasokan hulu. Untuk itu, UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul perlu meningkatkan pengaruh modal struktural pembeli-pemasok untuk mengurangi risiko operasional rantai pasok melalui peningkatan integrasi pemasok.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok yang dimediasi oleh integrasi pemasok.

- 9. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul,** dengan demikian hipotesis 9 diterima. Artinya, jika UKM memiliki modal relasional pembeli-pemasok yang baik akan meningkatkan integrasi pemasok yang kemudian akan menurunkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Modal relasional pembeli-pemasok memiliki pengaruh langsung yang kuat dalam peningkatan integrasi pemasok. Sayangnya, dalam penelitian ini modal relasional pembeli-pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul tidak berpengaruh secara langsung dalam mengurangi terjadinya risiko operasional rantai pasok, sehingga integrasi pemasok berperan penting sebagai mediator dalam hubungan ini. Integrasi

pemasok yang meliputi berbagi informasi, sumber daya dan kolaborasi dapat mempererat hubungan UKM dan pemasok seperti kepercayaan, timbal balik, dan komitmen untuk bekerjasama di masa mendatang. Dengan semakin eratnya hubungan, kedua belah pihak tidak akan menampilkan perilaku oportunistis, akan tetapi saling membantu mengatasi masalah bersama. Untuk itu, UKM perlu meningkatkan pengaruh modal relasional pembeli-pemasok melalui integrasi pemasok untuk mengurangi penyimpangan, baik penyimpangan kualitas, kuantitas, waktu tunggu, dan persyaratan keseluruhan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok yang dimediasi oleh integrasi pemasok.

10. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul, artinya hipotesis 10 diterima. Artinya, jika UKM memiliki modal kognitif pembeli-pemasok yang baik akan meningkatkan integrasi pemasok yang kemudian akan menurunkan potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Dalam penelitian ini, modal kognitif pembeli-pemasok sudah memiliki pengaruh langsung yang baik untuk meningkatkan integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul. Kemudian integrasi pemasok

juga memiliki pengaruh langsung yang baik dalam mengurangi potensi terjadinya risiko operasional rantai pasok. Peran integrasi pemasok sebagai mediasi dapat menjadikan modal kognitif pembeli-pemasok dapat berpengaruh dan berperan lebih besar dalam menurunkan risiko operasional rantai pasok. Melalui ideologi dan pemahaman yang sama, UKM dan pemasok akan saling berusaha mencapai tujuan dan saling membantu menyelesaikan masalah bersama. Dengan demikian, UKM dapat memperkuat pengaruh modal kognitif untuk memitigasi risiko operasional rantai pasok melalui peningkatan integrasi pemasok.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Chowdhury et al., (2019) yang menyatakan bahwa modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok yang dimediasi oleh integrasi pemasok.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh modal sosial pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok dengan integrasi pemasok sebagai variabel pemediasi pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Modal struktural pembeli-pemasok tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.
2. Modal relasional pembeli-pemasok tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.
3. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.
4. Modal struktural pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul
5. Modal relasional pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.

6. Modal kognitif pembeli-pemasok berpengaruh positif dan signifikan terhadap integrasi pemasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.
7. Integrasi pemasok berpengaruh negatif dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.
8. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal struktural pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.
9. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal relasional pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.
10. Integrasi pemasok memediasi pengaruh modal kognitif pembeli-pemasok terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul.

B. Saran

1. Saran untuk UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dari ketiga dimensi modal sosial hanya modal kognitif pembeli-pemasok yang memiliki pengaruh

secara langsung dan signifikan terhadap risiko operasional rantai pasok pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul. Berkaitan dengan hal tersebut, peneliti menyarankan kepada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Semanu, Gunungkidul untuk meningkatkan hubungan baik dengan pemasok dan mengoptimalkan peran integrasi pemasok. Hal tersebut dapat dilakukan dengan meningkatkan kemampuan dalam berkomunikasi dengan pemasok untuk memenuhi kebutuhan bahan baku yang minim penyimpangan. Selain itu, bergabung dalam asosiasi paguyuban juga dapat mempermudah komunikasi, sehingga informasi yang didapatkan akan lebih cepat didapatkan. Dengan meningkatkan modal sosial pembeli-pemasok serta integrasi pemasok maka risiko operasional rantai pasok berupa penyimpangan kualitas, kuantitas, waktu tunggu dan persyaratan keseluruhan dapat diminimalisir juga.

2. Saran untuk penelitian selanjutnya

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang hanya berfokus pada risiko pasokan hulu atau risiko yang berasal dari kinerja pemasok. Hal ini menunjukkan bahwa dalam penelitian ini tidak meneliti risiko yang berasal dari faktor lain di luar risiko yang berasal dari pemasok. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk mengeksplorasi risiko yang lain seperti risiko proses, risiko permintaan, maupun risiko gangguan, serta bagaimana cara memitigasi risiko tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Afshar, Z. A., & Fazli, S. (2018). Investigating the effect of relational capital on supply chain risk and performance. *International Journal of Manufacturing Technology and Management*, 32(6), 517–532.
- Anderson, J. C., & Narus, J. A. (1990). A Model of Distributor Firm and Manufacturing Firm Working Relationships. *Journal of Marketing*, 54(1), 42–58.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (Richardson). Greenwood.
- Carey, S., Lawson, B., & Krause, D. R. (2011). Social capital configuration, legal bonds and performance in buyer-supplier relationships. *Journal of Operations Management*, 29(4), 277–288.
- Chen, J., Sohal, A. S., & Prajogo, D. I. (2013). Supply chain operational risk mitigation : a collaborative approach. *International Journal of Production Research*, 51(7), 2186–2199.
- Cheng, T. C. E., Yip, F. K., & Yeung, A. C. L. (2012). Int . J . Production Economics Supply risk management via guanxi in the Chinese business context : The buyer ’ s perspective. *Intern. Journal of Production Economics*, 139(1), 3–13.
- Chowdhury, P., Hung Lau, K., & Pittayachawan, S. (2017). *Supply Risk Mitigation of Smes Through Leveraging Social Capital: Development and Validation of a Measurement Instrument*. May, 98–110.
- Chowdhury, P., Lau, C., & Pittayachawan, S. (2016). Supply risk mitigation of small and medium enterprises : A social capital approach. *The Proceedings of 21st International Symposium on Logistics, Centre for Concurrent Enterprise, Nottingham University*, 37–44.
- Chowdhury, P., Lau, K. H., & Pittayachawan, S. (2019). Operational supply risk mitigation of SME and its impact on operational performance: A social capital perspective. *International Journal of Operations and Production Management*, 38(10), 478–502.
- Christopher, M., & Mena, C. (2011). *Approaches to managing global sourcing risk*. 2(May 2010), 67–81.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94(1988), 95–120.
- Day, G. S., & Klein, S. (1987). Cooperative Behavior in Vertical Markets: The Influence of Transaction Costs and Competitive Strategies. *Review of Marketing*, 7987, 39–66.

- Droge, C., Vickery, S. K., & Jacobs, M. A. (2012). Int . J . Production Economics Does supply chain integration mediate the relationships between product / process strategy and service performance ? An empirical study. *Intern. Journal of Production Economics*, 137(2), 250–262.
- Dunne, A. J. (2001). Agribusiness Perspectives Papers 2001 Supply Chain Management: Fad, Panacea or Opportunity? *Agribusiness Perspectives Papers 2001*, 1–18. www.wto.org
- Ellegaard, C. (2008). Supply risk management in a small company perspective. *Supply Chain Management: An International Journal*, 13(6), 425–434.
- Ellegaard, C. (2009). The purchasing orientation of small company owners. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 24, 291–300.
- Faisal, M. N., Banwet, D. K., & Shankar, R. (2007). Management of Risk in Supply Chains : SCOR Approach and Analytic Network Process. *An International Journal*, 8(2), 66–79.
- Flynn, B. B., Huo, B., & Zhao, X. (2010). The impact of supply chain integration on performance : A contingency and configuration approach. *Journal of Operations Management*, 28, 58–71.
- Gao, S. S., Sung, M. C., & Zhang, J. (2011). Risk management capability building in SMEs: A social capital perspective. *International Small Business Journal*, 31(6), 677–700.
- Germain, R., Claycomb, C., & Dro, C. (2008). Supply chain variability , organizational structure , and performance : The moderating effect of demand unpredictability. *Journal of Operations Management*, 26, 557–570.
- Ghozali, I. (2021). *Partial Least Square Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.2.9 untuk Penelitian Empiris* (3rd ed.). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2016). *Operations Management Sustainability and Supply Chain Management* (12th ed.). Pearson Education.
- Hugos, M. (2006). *Essentials of Supply Chain Management* (Second). John Wiley & Sons, Inc.
- Inkpen, A. C., & Tsang, E. W. K. (2005). Social Capital, Networks, and Knowledge Transfer. *The Academy of Management Review*, 30(1), 146–165.
- Johnson, N., Elliott, D., & Drake, P. (2013). Exploring the role of social capital in facilitating supply chain resilience. *Supply Chain Management*, 18(3), 324–336.
- Kale, P., Singh, H., & Perlmutter, H. (2000). Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances : Building Relational Capital. *Strategic Management Journal*, 23(3), 217–237.

- Krause, D. R., Handfield, R. B., & Tyler, B. B. (2007). The relationships between supplier development , commitment , social capital accumulation and performance improvement. *Journal of Operations Management*, 25, 528–545.
- Leana, C. R., & Van Buren, H. J. (1999). Social Capital and Employment. *The Academy of Management Review*, 24(3), 538–555.
- Leischnig, A., Geigenmueller, A., & Lohmann, S. (2013). On the role of alliance management capability , organizational compatibility , and interaction quality in interorganizational technology transfer. *Journal of Business Research*, 67(6), 1049–1057.
- Li, S., Ragu-nathan, B., Ragu-nathan, T. S., & Rao, S. S. (2006). The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *Omega* 34, 34, 107–124.
- Li, Y., Ye, F., & Sheu, C. (2014). Social capital, information sharing and performance. *International Journal of Operations & Production Management*, 34(11), 1440–1462.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- March, J. G., & Shapira, Z. (1987). Managerial Perspective on Risk and Risk Taking *. *Management Science*, 33(11), 1404–1419.
- Masiello, B., Izzo, F., & Canoro, C. (2015). The structural, relational and cognitive configuration of innovation networks between SMEs and public research organisations. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 33(2), 169–193.
- Mikalef, P., Pateli, A., Batenburg, R. S., & Wetering, R. Van De. (2015). Purchasing alignment under multiple contingencies : a configuration theory approach. *Industrial Management and Data Systems*, 115(4), 625–645.
- Min, S., Kim, S. K., & Chen, H. (2008). Developing Social Identity and Social Capital for Supply Chain Management. *Journal of Business Logistics*, 29(1), 283–304.
- Morberg, C. R., Cutler, B. D., Gross, A., & Speh, T. W. (2002). Identifying antecedents of information exchange within supply chains antecedents. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 32(9), 755–770.
- Muflikh, Y. N., & Suprehatin. (2009). A Review of Supply Chain Management Literature and Its Implication to Develop Agribusiness in Indonesia. *Jurnal Agribisnis Dan Ekonomi Pertanian*, 3(2), 104–121.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, 23(2), 242–266.

- Petersen, K. J., Handfield, R. B., & Ragatz, G. L. (2005). Supplier integration into new product development: Coordinating product, process and supply chain design. *Journal of Operations Management*, 23(3–4), 371–388.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Knowledge and Social Capital*, 43–68.
- Prajogo, D., & Olhager, J. (2012). Supply chain integration and performance : The effects of long-term relationships , information technology and sharing , and logistics integration. *Intern. Journal of Production Economics*, 135(1), 514–522.
- Prasad, S., Tata, J., & Guo, X. (2012). Sustaining small businesses in the United States in times of recession Role of supply networks and social capital. *Journal of Advances in Management Research*, 9(1), 8–28.
- Pujawan, I. N. (2005). *Supply Chain Management*. Guna Widya.
- Sabel, C. F. (1993). Studied Trust : Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy. *Human Relations*, 46(9), 1133–1170.
- Sabihaini, & Prasetio, J. E. (2020). Competitive Strategy and Business Environment on SMEs in Yogyakarta, Indonesia. *International Journal of Management (IJM)*, 11(8), 1370–1378.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis Buku 2* (6th ed.). Salemba Empat.
- Shafiq, A., Johnson, F., Klassen, R., & Awaysheh, A. (2017). Exploring the implications of supply risk on sustainability performance. *International Journal of Operations & Production Management*.
- Sherlywati. (2018). Urgensi Penelitian Manajemen Rantai Pasok: Pemetaan Isu, Objek, Dan Metodologi. *Jurnal Manajemen Maranatha*, 17(2), 147.
- Spekman, R. E., Jr, J. W. K., Myhr, N., & Spekman, R. E. (1998). Supply Chain Management: An International Journal a perspective on partnerships An empirical investigation into supply chain management: a perspective on partnerships. *Supply Chain Management: An International Journal*, 3(2), 53–67.
- Srinivasan, M., Mukherjee, D., & Gur, A. S. (2010). Buyer-Supplier Partnership Quality and Supply Chain Performance: Moderating Role of Risks, and Environmental Uncertainty. *European Management Journal*, 29(4), 260–271.
- Tang, C. S. (2006). Perspectives in supply chain risk management. *International Journal of Production Economics*, 103(2), 451–488.
- Thakkar, J., Kanda, A., & Deshmukh, S. G. (2008). Supply chain management in SMEs : development of constructs and propositions. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 20(1), 97–131.

- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464–476.
- Usman, S. (2018). *Modal Sosial*. Pustaka Pelajar.
- Villena, V. H., Revilla, E., & Choi, T. Y. (2011). The dark side of buyer-supplier relationships: A social capital perspective. *Journal of Operations Management*, 29(6), 561–576.
- Yim, B., & Leem, B. (2012). The effect of the supply chain social capital. *Industrial Management and Data Systems*, 113(3), 324–349.
- Yli-Renko, H., Autio, E., & Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic Management Journal*, 22(6–7), 587–613.
- Zacharia, Z. G., Nix, N. W., & Lusch, R. F. (2009). An Analysis of Supply Chain Collaborations and Their Effect on Performance Outcomes. *Journal of Business Logistics*, 30(2), 101–123.
- Zsidisin, G. A., & Ellram, L. M. (2003). An Agency Theory Investigation of Supply Risk Management. *Journal of Supply Chain Management*, 39(2), 15–27.
- Zsidisin, G. A., & Smith, M. E. (2005). Managing supply risk with early supplier involvement: A case study and research propositions. *Journal of Supply Chain Management*, 41(4), 44–57.

LAMPIRAN 1
SURAT IZIN PENELITIAN DAN
KUESIONER

SURAT IZIN PENELITIAN



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET, DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN" YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Alamat : JL. SWK 104 (Lingkar Utara) Condongcatur, Sleman Yogyakarta 55283
Telepon : (0274) 487276, 486255, Faximile : (0274) 486255
Email : feb@upnyk.ac.id - Laman : <http://ekonomi.upnyk.ac.id>

Nomor : MS/UN62.14/AKD.5/ VI /2021 Yogyakarta, 30 Juni 2021
Klasifikasi : -
Lampiran : Proposal
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.
Pelaku UKM Kerajinan Batu Alam
Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul

Dengan Hormat,
Sesuai dengan kurikulum Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN "Veteran" Yogyakarta tentang kewajiban penulisan Skripsi bagi Mahasiswa yang menempuh Program Sarjana (S1).

Melalui surat ini mohon diijinkan mahasiswa kami :

Nama : Virliana Annida Luthfiani
NIM : 141170298
No. Telepon/HP : 085290651021
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Untuk dapat memperoleh data/keterangan dari Bapak/Ibu pelaku UKM guna penyusunan Skripsi dengan judul : Pengaruh Modal Sosial Pembeli-Pemasok terhadap Risiko Operasional Rantai Pasok dengan Integrasi Pemasok sebagai Variabel Mediasi (Studi Pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul).

Keterangan : a. Data yang diperoleh hanya untuk tulisan ilmiah
b. Lama mencari data ± 2 (bulan)

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih

An. Dekan
 Wakil Dekan Bidang Akademik
 Dr. Sri Subarsih, SE, M.Si
 NIK. 269129500051

KUESIONER PENELITIAN
RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK
UKM BATU ALAM

Dengan hormat,

Perkenalkan saya Virliana Annida Luthfiani mahasiswi dari Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta Program Studi Manajemen. Dalam rangka melengkapi data yang diperlukan untuk penelitian, bersama ini saya sampaikan kuesioner penelitian mengenai “Pengaruh Modal Sosial Pembeli-Pemasok terhadap Risiko operasional rantai pasok dengan Integrasi Pemasok sebagai Variabel Pemediasi (Studi Pada UKM Kerajinan Batu Alam di Desa Ngeposari, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul)”. Untuk itu, saya memohon kesediaan Bapak, Ibu, Saudara/i untuk berpartisipasi dan menjawab seluruh pertanyaan dalam kuesioner ini dengan sebenar-benarnya. Atas waktu dan kesediaannya saya ucapkan terima kasih, semoga penelitian ini dapat memberi manfaat bagi semua pihak.

PROFIL RESPONDEN

1. Nama :
2. Nama UKM :
3. Alamat UKM :
4. Lama Usaha :

Petunjuk pengisian

1. Jawablah setiap pertanyaan atau pernyataan ini sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.
2. Pilihlah jawaban yang sesuai dengan memberi checklist (√) pada salah satu jawaban yang paling sesuai menurut Anda.

A. Hubungan Pembeli-Pemasok Modal Struktural

No.	Pertanyaan	Tidak Pernah	Jarang	Kadang-kadang	Sering	Selalu
	Mohon tunjukkan perusahaan Anda dan pemasok Anda melakukan :					
1	Interaksi yang intensif					
2	Interaksi dalam acara sosial (misalnya hajatan, bersih desa, dll)					
3	Interaksi ketika berada di lokasi yang sama					
4	Interaksi secara tatap muka					
5	Interaksi melalui beberapa saluran (misalnya telepon, <i>whatsapp</i> , dll)					

B. Hubungan Pembeli-Pemasok Modal Relasional

No.	Pertanyaan	Sangat Buruk	Buruk	Cukup	Baik	Sangat Baik
	Mohon tunjukkan hubungan perusahaan Anda dan pemasok Anda ditandai dengan :					
1	Perasaan saling percaya					
2	Saling menghormati satu sama lain					
3	Hubungan persahabatan					
4	Timbal balik					
5	Komitmen untuk bekerja sama					
6	Kebersamaan para anggota					

C. Hubungan Pembeli-Pemasok Modal Kognitif

No.	Pertanyaan	Sangat Berbeda	Berbeda	Netral	Mirip	Sangat Mirip
	Mohon tunjukkan tingkat kemiripan antara perusahaan Anda dan pemasok Anda dalam hal :					
1	Budaya atau nilai perusahaan					
2	Filosofi bisnis					
3	Bahasa bisnis					
4	Kemampuan bisnis					

D. Integrasi Pemasok

No.	Pertanyaan	Tidak Pernah	Jarang	Kadang-kadang	Sering	Selalu
Berbagi Informasi						
1	Berbagi informasi sensitif dengan pemasok kami					
2	Berbagi informasi yang mungkin dapat membantu pemasok kami					
3	Berbagi informasi secara tepat waktu, akurat, dan lengkap dengan pemasok kami					
4	Saling memberi tahu peristiwa yang dapat mempengaruhi pihak lain					
Berbagi Sumber Daya						
5	Saling berbagi pengalaman bisnis dengan pemasok kami					
6	Saling berbagi dukungan teknis dengan pemasok kami					
7	Saling berbagi sumber daya keuangan dan non keuangan dengan pemasok kami					
Kolaborasi Pemasok						
8	Bekerja sama dalam memecahkan masalah dengan pemasok kami					
9	Membantu pemasok untuk meningkatkan kualitas bahan baku					
10	Melibatkan pemasok dalam kegiatan perencanaan dan penetapan tujuan					
11	Melibatkan pemasok dalam proses pengembangan produk baru					

E. Risiko Operasional Rantai Pasok

No.	Pertanyaan	Tidak Pernah	Jarang	Kadang-kadang	Sering	Selalu
	Mohon tunjukkan sejauh mana pemasok Anda melakukan :					
1	Penyimpangan kualitas					
2	Penyimpangan waktu tunggu pengiriman					
3	Penyimpangan volume/kuantitas					
4	Penyimpangan persyaratan keseluruhan					
5	Melanggar janji dalam memberikan bahan baku					
6	Penyimpangan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku perusahaan					
7	Harga bahan baku yang tidak konsisten					

LAMPIRAN 2

**REKAPITULASI KARAKTERISTIK
RESPONDEN BERDASARKAN USIA
RESPONDEN DAN LAMA USAHA**

**REKAPITULASI KARAKTERISTIK RESPONDEN BERDASARKAN
LAMA USAHA**

NO	NAMA RESPONDEN	KARAKTERISTIK UKM
		LAMA USAHA
1	BARYONO	10
2	SUBARNO	7
3	SUMARDI	21
4	KARTIYO	21
5	TRİYANTO	5
6	SURINDRA AZIS MUSTOFA	1
7	RIYANTO	8
8	MARSUDI	1
9	SUHARDI	19
10	RUBINO	6
11	HENDRI SETIAWAN	15
12	AHMAD RAHMAN	7
13	MARYONO	19
14	HANANTO	15
15	SUDARMAN	24
16	PEPEN	5
17	RUBIYANTO	10
18	PUJI ASTUTI	5
19	MARDIYO	6
20	HERUDIN	5
21	NINO	20
22	MUJIRAN	5
23	EDI SUBOWO	6
24	SUBARDI	12
25	HERI ISWANTO	6
26	GANDI KUSNANDAR	3
27	HENDRI JAYANTO	5
28	SURADI	10
29	SUPIYO	8
30	SLAMET RIYADI	3
31	PAIJAM	25
32	SUGIYANA	14
33	TUYONO	2
34	CATUR	3
35	JALAL	9
36	SUTINO	28

NO	NAMA RESPONDEN	KARAKTERISTIK UKM
		LAMA USAHA
37	AHMAD MULADIN	12
38	GIYANTO	1
39	BUDIONO	5
40	NGATIJAN	1
41	SUKIMIN	3
42	MUDIYONO	5
43	UTOMO HADI	7
44	YOGI DIAS PRATAMA	2
45	ALAM RIZKY	4

LAMPIRAN 3
REKAPITULASI JAWABAN
RESPONDEN

X1 MODAL STRUKTURAL PEMBELI-PEMASOK

NO RESPONDEN	MODAL STRUKTURAL				
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5
1	3	5	5	3	4
2	4	4	5	4	5
3	3	3	4	3	3
4	4	4	4	3	4
5	5	5	5	4	5
6	4	4	4	4	4
7	3	4	3	2	4
8	5	5	5	4	5
9	4	4	4	3	5
10	3	4	4	3	4
11	5	3	3	4	5
12	3	2	4	3	3
13	4	3	4	3	4
14	5	5	5	5	5
15	2	3	3	2	3
16	4	3	3	3	4
17	3	3	4	2	4
18	5	4	5	4	5
19	3	3	3	3	3
20	3	4	4	2	4
21	5	5	5	5	5
22	3	4	4	4	5
23	4	5	5	3	5
24	2	3	3	2	4
25	4	3	4	3	4
26	3	5	4	3	5
27	4	4	4	4	4
28	3	4	3	3	4
29	3	3	3	2	3
30	4	4	4	3	4
31	5	4	5	4	5
32	4	4	4	3	5
33	4	4	4	3	4
34	3	3	3	4	4
35	4	5	4	3	5
36	4	4	4	3	4
37	3	3	3	3	5
38	5	4	4	5	5
39	4	5	5	4	4

NO RESPONDEN	MODAL STRUKTURAL				
	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5
40	3	4	5	4	4
41	2	3	2	3	5
42	3	3	4	3	3
43	3	3	3	2	4
44	4	4	4	4	5
45	3	3	2	3	4

X2 MODAL RELASIONAL PEMBELI-PEMASOK

NO RESPONDEN	MODAL RELASIONAL					
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6
1	5	5	5	4	4	4
2	5	5	5	5	5	5
3	4	4	4	3	4	3
4	4	4	4	4	4	3
5	5	5	5	5	4	4
6	5	5	4	4	4	3
7	4	4	4	4	4	4
8	4	5	4	4	5	4
9	5	5	4	4	4	3
10	4	5	4	4	4	3
11	4	4	4	3	4	3
12	4	5	4	3	4	2
13	4	4	4	3	3	3
14	5	5	5	4	5	4
15	4	4	3	3	3	3
16	5	5	4	4	4	4
17	4	4	3	3	3	2
18	5	5	4	4	4	3
19	4	4	3	4	4	3
20	4	4	4	4	4	2
21	4	5	5	4	5	4
22	5	4	4	5	4	4
23	4	5	4	5	4	5
24	3	3	3	2	3	2
25	5	5	4	5	5	3
26	4	4	4	3	4	2
27	5	5	5	4	4	3
28	4	4	3	2	3	3
29	4	5	4	4	4	3
30	4	4	4	3	4	3
31	5	5	5	5	5	4
32	5	5	5	4	4	4
33	4	4	4	5	5	4
34	4	5	4	4	4	2
35	4	5	5	4	5	4
36	5	5	4	4	3	3
37	4	4	4	3	4	3
38	5	5	5	5	5	5
39	5	5	5	4	4	4

NO RESPONDEN	MODAL RELASIONAL					
	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6
40	5	5	3	4	3	4
41	4	4	4	4	4	3
42	5	5	4	3	4	3
43	4	4	4	3	3	3
44	4	5	5	5	4	4
45	5	5	4	4	4	4

X3 MODAL KOGNITIF PEMBELI-PEMASOK

NO RESPONDEN	MODAL KOGNITIF			
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4
1	5	5	5	5
2	5	4	5	4
3	4	4	4	4
4	4	4	3	4
5	5	4	5	4
6	4	5	5	5
7	4	4	5	4
8	5	4	5	5
9	4	3	4	4
10	5	4	5	4
11	3	3	4	3
12	4	4	4	4
13	5	4	5	4
14	5	4	5	5
15	4	3	5	3
16	4	4	5	4
17	3	3	4	3
18	5	4	5	5
19	5	4	4	3
20	4	3	5	4
21	5	5	5	5
22	5	4	4	4
23	4	5	5	4
24	2	3	5	3
25	5	4	5	4
26	3	3	4	3
27	4	3	4	4
28	3	2	4	3
29	4	3	4	3
30	2	3	3	4
31	5	5	5	5
32	4	3	3	3
33	4	5	5	4
34	4	3	4	3
35	5	4	5	5
36	5	4	5	4
37	4	3	5	5
38	3	5	5	5
39	5	5	5	4

NO RESPONDEN	MODAL KOGNITIF			
	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4
40	4	3	5	4
41	5	3	5	3
42	2	2	5	2
43	3	3	4	3
44	5	4	4	5
45	4	4	4	4

Y RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK

NO RESPONDEN	RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK						
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7
1	1	2	1	2	1	1	1
2	1	2	1	1	1	1	1
3	3	2	3	2	2	2	2
4	2	2	2	1	2	2	2
5	1	2	1	1	2	1	1
6	1	1	1	3	1	1	1
7	3	2	2	2	2	2	1
8	1	3	1	1	1	2	1
9	2	2	2	2	2	3	2
10	2	2	2	2	2	2	2
11	2	3	2	2	2	1	3
12	3	3	3	3	1	2	1
13	3	3	2	2	2	1	2
14	2	1	1	2	1	1	1
15	3	3	3	3	2	3	1
16	1	2	1	2	2	1	2
17	2	3	2	3	3	2	2
18	1	2	1	2	1	1	1
19	2	2	2	2	2	2	2
20	3	2	2	2	2	2	1
21	2	1	1	1	1	1	1
22	2	3	2	2	2	2	1
23	2	1	1	1	2	1	1
24	3	4	2	4	3	3	3
25	1	2	2	1	2	1	1
26	2	2	2	2	1	3	2
27	2	2	3	2	1	2	1
28	3	3	3	3	3	3	2
29	2	2	2	2	2	2	2
30	2	3	3	2	3	2	1
31	1	1	1	1	1	2	1
32	2	3	3	2	2	3	2
33	2	2	2	2	2	2	1
34	2	3	2	2	2	2	2
35	1	2	1	1	1	1	2
36	2	2	2	2	2	2	2
37	2	2	2	1	2	2	2
38	1	1	2	1	2	1	1
39	1	2	1	1	1	1	1

NO RESPONDEN	RISIKO OPERASIONAL RANTAI PASOK						
	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7
40	3	2	3	1	2	2	2
41	2	3	2	2	1	2	1
42	3	3	3	2	3	3	2
43	3	4	3	3	3	3	2
44	2	2	2	2	2	2	2
45	2	2	2	2	2	1	2

Z INTEGRASI PEMASOK

NO RESPONDEN	INTEGRASI PEMASOK										
	Z.1	Z.2	Z.3	Z.4	Z.5	Z.6	Z.7	Z.8	Z.9	Z.10	Z.11
1	4	4	4	5	4	2	4	5	4	5	5
2	4	5	5	5	5	3	5	5	4	5	4
3	3	3	4	3	4	1	3	4	3	3	3
4	4	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4
5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5
6	5	5	4	5	5	3	4	5	5	5	5
7	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4
8	4	5	5	3	5	2	5	5	5	5	5
9	4	3	4	4	4	3	3	4	4	5	4
10	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4
11	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	3
12	2	3	3	3	3	2	3	4	3	4	3
13	4	4	4	4	4	1	3	4	4	4	4
14	5	5	4	5	4	3	5	5	5	5	5
15	3	3	3	3	3	1	2	4	3	3	3
16	4	3	4	4	4	3	3	5	4	4	5
17	2	3	3	3	3	1	3	4	3	3	3
18	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	5
19	4	4	4	4	4	2	4	5	4	4	4
20	3	3	4	3	3	1	3	4	3	3	3
21	4	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5
22	4	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5
23	4	5	5	5	5	3	4	5	5	5	5
24	2	3	3	3	2	1	2	3	2	2	3
25	4	5	5	4	5	2	4	5	5	4	4
26	3	4	4	4	4	3	3	5	4	4	4
27	4	4	5	4	5	2	4	5	4	5	4
28	2	3	3	4	3	1	2	4	3	2	4
29	2	3	4	3	3	1	2	3	3	3	5
30	3	4	4	4	4	1	3	4	4	4	3
31	5	5	5	5	4	3	4	5	5	5	5
32	4	4	4	5	4	2	4	4	4	4	4
33	4	5	5	5	4	2	4	5	4	5	4
34	3	4	4	4	3	2	3	4	4	3	4
35	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	5
36	4	4	4	4	4	1	4	4	4	3	4
37	4	3	4	4	4	2	5	5	4	4	4
38	5	5	4	5	4	2	4	5	5	5	4
39	5	5	4	5	5	3	4	5	4	4	5

40	3	3	3	3	3	1	3	4	4	3	3
41	5	4	4	4	5	2	4	4	3	5	4
42	2	3	3	3	4	2	4	4	3	2	4
43	2	3	3	3	2	1	3	3	2	2	3
44	4	5	4	5	4	2	4	5	5	4	5
45	4	4	4	4	3	2	4	5	4	4	4

LAMPIRAN 4
UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

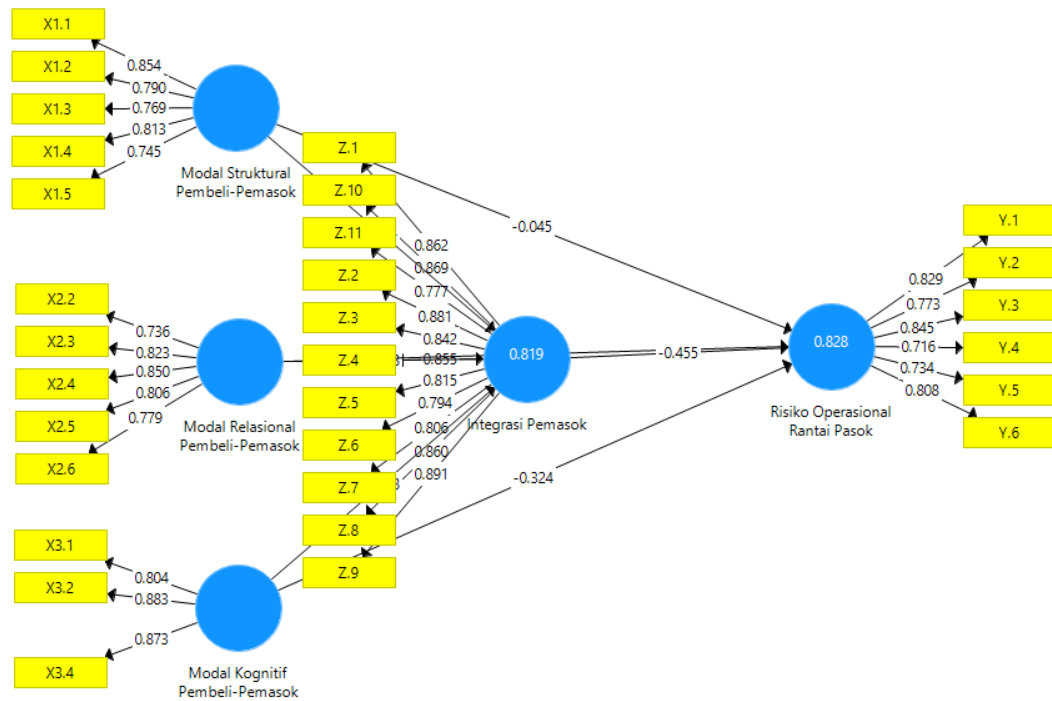
1. Hasil Uji Instrumen Awal

Uji *Convergent Validity* (Sebelum indikator dihapus)

	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Integrasi Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok
X1.1	0,853				
X1.2	0,792				
X1.3	0,773				
X1.4	0,812				
X1.5	0,742				
X2.1		0,671			
X2.2		0,769			
X2.3		0,812			
X2.4		0,847			
X2.5		0,764			
X2.6		0,774			
X3.1			0,794		
X3.2			0,870		
X3.3			0,577		
X3.4			0,856		
Y.1					0,814
Y.2					0,773
Y.3					0,822
Y.4					0,704
Y.5					0,752
Y.6					0,796
Y.7					0,591
Z.1				0,862	
Z.2				0,880	
Z.3				0,842	
Z.4				0,854	
Z.5				0,816	
Z.6				0,794	
Z.7				0,806	
Z.8				0,860	
Z.9				0,891	
Z.10				0,869	
Z.11				0,776	

2. Hasil Uji Instrumen Kedua

Outer Model



Uji Convergent Validity

	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Integrasi Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok	Keterangan
X1.1	0,854					Valid
X1.2	0,790					Valid
X1.3	0,769					Valid
X1.4	0,813					Valid
X1.5	0,745					Valid
X2.2		0,736				Valid
X2.3		0,823				Valid
X2.4		0,850				Valid
X2.5		0,806				Valid
X2.6		0,779				Valid
X3.1			0,804			Valid
X3.2			0,883			Valid
X3.4			0,873			Valid
Y.1					0,829	Valid

	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Integrasi Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok	Keterangan
Y.2					0,773	Valid
Y.3					0,845	Valid
Y.4					0,716	Valid
Y.5					0,734	Valid
Y.6					0,808	Valid
Z.1				0,862		Valid
Z.2				0,881		Valid
Z.3				0,842		Valid
Z.4				0,855		Valid
Z.5				0,815		Valid
Z.6				0,794		Valid
Z.7				0,806		Valid
Z.8				0,860		Valid
Z.9				0,891		Valid
Z.10				0,869		Valid
Z.11				0,777		Valid

(Average Variance Extract)

	Average Variance Extracted (AVE)
Modal Struktural Pembeli-Pemasok	0,632
Modal Relasional Pembeli-Pemasok	0,640
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	0,729
Integrasi Pemasok	0,709
Risiko Operasional Rantai Pasok	0,617

Discriminant Validity

Nilai Cross Loading

	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Integrasi Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok
X1.1	0,854	0,655	0,534	0,691	-0,655
X1.2	0,790	0,534	0,486	0,630	-0,568

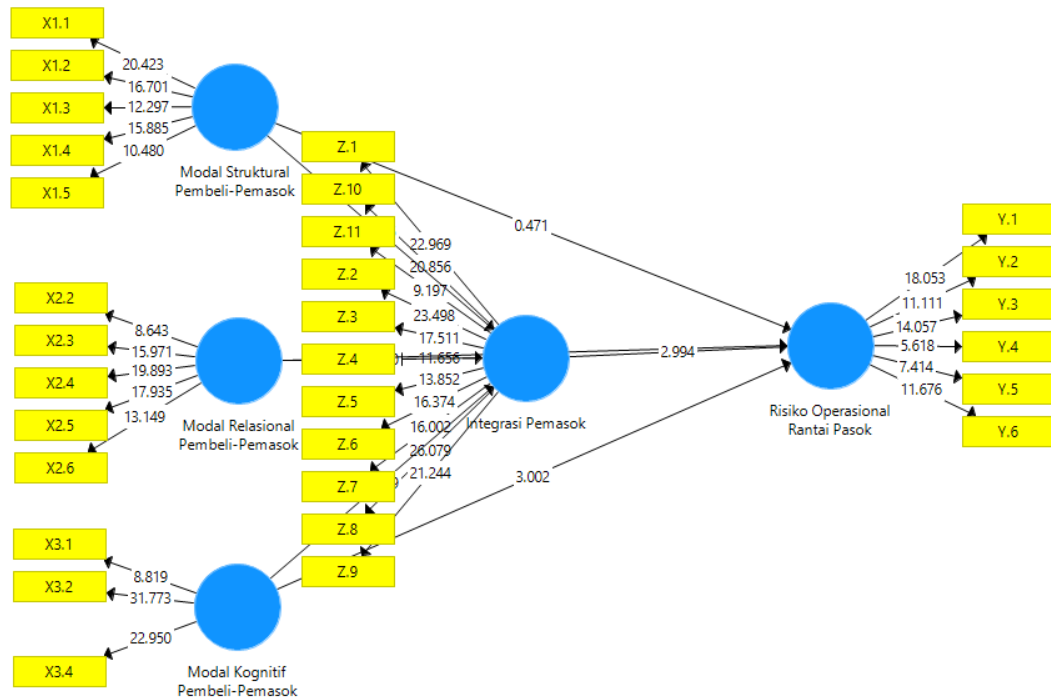
	Modal Struktural Pembeli-Pemasok	Modal Relasional Pembeli-Pemasok	Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	Integrasi Pemasok	Risiko Operasional Rantai Pasok
X1.3	0,769	0,521	0,532	0,508	-0,530
X1.4	0,813	0,632	0,515	0,686	-0,614
X1.5	0,745	0,491	0,368	0,644	-0,498
X2.2	0,510	0,736	0,474	0,521	-0,598
X2.3	0,667	0,823	0,556	0,676	-0,632
X2.4	0,535	0,850	0,661	0,736	-0,686
X2.5	0,575	0,806	0,546	0,714	-0,695
X2.6	0,585	0,779	0,557	0,641	-0,578
X3.1	0,406	0,553	0,804	0,637	-0,649
X3.2	0,507	0,639	0,883	0,683	-0,736
X3.4	0,651	0,603	0,873	0,668	-0,712
Y.1	-0,614	-0,693	-0,600	-0,782	0,829
Y.2	-0,557	-0,661	-0,671	-0,654	0,773
Y.3	-0,605	-0,562	-0,696	-0,728	0,845
Y.4	-0,621	-0,715	-0,523	-0,649	0,716
Y.5	-0,519	-0,566	-0,679	-0,661	0,734
Y.6	-0,494	-0,575	-0,689	-0,653	0,808
Z.1	0,635	0,675	0,753	0,862	-0,792
Z.2	0,768	0,756	0,708	0,881	-0,768
Z.3	0,645	0,723	0,651	0,842	-0,739
Z.4	0,711	0,709	0,641	0,855	-0,688
Z.5	0,569	0,631	0,515	0,815	-0,663
Z.6	0,651	0,629	0,490	0,794	-0,673
Z.7	0,669	0,715	0,614	0,806	-0,699
Z.8	0,641	0,671	0,675	0,860	-0,771
Z.9	0,811	0,755	0,730	0,891	-0,819
Z.10	0,679	0,714	0,723	0,869	-0,765
Z.11	0,598	0,676	0,643	0,777	-0,727

Construct Reliability

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Keterangan
Modal Struktural Pembeli-Pemasok	0,854	0,860	0,896	Reliabel
Modal Relasional Pembeli-Pemasok	0,859	0,865	0,899	Reliabel
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok	0,814	0,817	0,890	Reliabel
Integrasi Pemasok	0,959	0,960	0,964	Reliabel
Risiko Operasional Rantai Pasok	0,875	0,877	0,906	Reliabel

LAMPIRAN 5
BOOTSTRAPPING

UJI BOOTSRAPPING



R^2

	R Square	R Square Adjusted
Integrasi Pemasok	0,819	0,806
Risiko Operasional Rantai Pasok	0,828	0,810

UJI HIPOTESIS

PENGARUH LANGSUNG

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Modal Struktural Pembeli-Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,045	-0,051	0,095	0,471	0,638
Modal Struktural Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok	0,354	0,356	0,101	3,515	0,000
Modal Relasional Pembeli-Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,164	-0,156	0,149	1,095	0,274
Modal Relasional Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok	0,358	0,364	0,093	3,830	0,000
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,324	-0,320	0,108	3,002	0,003
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok	0,308	0,299	0,084	3,689	0,000
Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,455	-0,458	0,152	2,994	0,003

PENGARUH TIDAK LANGSUNG

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Modal Struktural Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,161	-0,165	0,075	2,133	0,033
Modal Relasional Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,163	-0,167	0,071	2,293	0,022
Modal Kognitif Pembeli-Pemasok -> Integrasi Pemasok -> Risiko Operasional Rantai Pasok	-0,140	-0,135	0,057	2,480	0,013