

**PENGARUH *INFORMATION SHARING* DAN *INFORMAL CONTRACTS* TERHADAP *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PERFORMANCE* DENGAN *TRUST* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**  
**(Studi pada UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta)**

**SKRIPSI**



**MUHAMAD KIKI ARIYANTO**

**1141170213**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
YOGYAKARTA  
2021**

**PENGARUH *INFORMATION SHARING* DAN *INFORMAL CONTRACTS* TERHADAP *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PERFORMANCE* DENGAN *TRUST* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**  
**(Studi pada UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta)**

**SKRIPSI**

Diajukan guna untuk memenuhi persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta



**MUHAMAD KIKI ARIYANTO**

**1141170213**

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

**2021**

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI**

Yang bertanda tangan dibawah ini saya, menyatakan bahwa skripsi dengan judul

**PENGARUH *INFORMATION SHARING* DAN *INFORMAL CONTRACTS* TERHADAP *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PERFORMANCE* DENGAN *TRUST* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

**(Studi pada UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta)**

dan dimajukan untuk diuji pada hari, Jumat tanggal 09 April 2021, adalah hasil skripsi.

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

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

Yogyakarta, 09 April 2021

Yang Memberi Pernyataan



Muhamad Kiki Ariyanto

**HALAMAN PENGESAHAN**

**Skripsi Berjudul**

**PENGARUH *INFORMATION SHARING* DAN *INFORMAL CONTRACTS* TERHADAP *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PERFORMANCE* DENGAN *TRUST* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

**(Studi pada UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo,  
Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta)**

Disusun Oleh:

**MUHAMAD KIKI ARIYANTO**

**NIM. 1141170213**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 9 April 2021  
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk di terima

**Susunan Dewan Penguji**

**Ketua Penguji  
/ Pembimbing I**

  
**Yuli Lestiyana, SE.Msi**  
**NIP. 2 7207 900210 1**

**Penguji  
/ Pembimbing II**

  
**Tri Wahyuningsih, SE.Msi**  
**NIP. 2 7309 970145 1**

**Penguji**

  
**Dr. Titik Kusmantini, M.Si**  
**NIP. 2 7210 970144 1**

**Penguji**

  
**Drs. Agung Satmoko, ME**  
**NIP. 19591129 1986031 001**

Mengetahui Ketua Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN "Veteran" Yogyakarta

  
**Dr. E. Heru Krisanto HC, S.E., M.Si.**  
**NIK. 26901 906 132 1**

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan Anugrahnya dalam kelancaran dan kemudahan untuk menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Orang tua saya khususnya ibu dan segenap keluarga saya yang telah memberikan kasih sayang, doa, dukungan tanpa batas, dan selalu menjadi motivasi dalam pembuatan skripsi ini.

**MOTTO**

*“Sometimes we are not promised success, just do it”*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat, karunia-Nya dan kemudahan, serta kesehatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Pengaruh *Information Sharing* dan *Informal Contracts* terhadap *Supply Chain Management Performance* dengan *Trust* sebagai Variabel Mediasi (Studi Pada Umkm Produksi Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta).

Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih atas bantuan dan kerja sama berbagai pihak dalam menyelesaikan penelitian ini kepada :

1. Ibu Yuli Liestyana, SE., M. Si selaku Dosen Pembimbing I atas kesediannya meluangkan waktu, memberikan saran, bimbingan, arahan, serta motivasi kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Tri Wahyuningsih, SE., M. Si selaku Dosen Pembimbing II atas kesediannya meluangkan waktu, memberikan saran, bimbingan, arahan, serta motivasi kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Titik Kusmantini, M. Si selaku Dosen Penguji I yang telah memberikan masukan dan pengarahan guna penyempurnaan penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Agung Satmoko, ME selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan masukan dan pengarahan guna penyempurnaan penulisan skripsi ini.

5. Kepada teman-teman dan semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu, yang telah memberikan dukungan serta bantuan dalam proses penyusunan skripsi ini.
6. UMKM Produksi Perak Di Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta yang telah bersedia mengisi kuesioner penelitian, berbagi ilmu, dan memberi arahan dan masukan untuk penelitian ini.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, khususnya bagi mahasiswa Jurusan Manajemen dan pembaca pada umumnya untuk menambah ilmu.

Yogyakarta, 10 April 2021

Penulis

**PENGARUH *INFORMATION SHARING* DAN *INFORMAL CONTRACTS* TERHADAP *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PERFORMANCE* DENGAN *TRUST* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**  
(Studi pada UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta)

**MUHAMAD KIKI ARIYANTO**  
NIM. 141170213

Mahasiswa Program Studi Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPN “Veteran” Yogyakarta

[muhamadkikiariyanto22@gmail.com](mailto:muhamadkikiariyanto22@gmail.com)

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengaruh *information sharing* dan *informal contracts* terhadap *supply chain management performance* dengan *trust* sebagai variabel pada UMKM produksi Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul. Sampel berjumlah 45 UMKM produksi perak. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *information sharing*, *informal contracts*, *trust*, dan *supply chain management performance*. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan partial least square (PLS) melalui software SmartPLS 3.0 untuk menganalisis hipotesis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *information sharing* berpengaruh positif terhadap *trust*, *informal contracts* berpengaruh positif terhadap *trust*, *trust* berpengaruh positif signifikan terhadap *supply chain management performance*, *trust* memediasi pengaruh *information sharing* terhadap *supply chain management performance*, dan *trust* memediasi pengaruh *informal contracts* terhadap *supply chain management performance*.

Kata kunci : *information sharing*, *informal contracts*, *trust*, *supply chain management performance*

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	iii
MOTTO .....	v
KATA PENGANTAR .....	vi
ABSTRAK .....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	11
BAB II.....	12
A. Landasan Teori.....	12
B. Penelitian Terdahulu .....	25
C. Hubungan Antar Variabel .....	30
D. Kerangka Konseptual .....	34
E. Hipotesis Penelitian.....	36
BAB III .....	37
A. Rancangan Penelitian .....	37
B. Populasi.....	37
C. Sampel dan Teknik Sampling .....	38
D. Jenis Data Penelitian .....	39
E. Teknik Pengambilan Data .....	39
F. Klasifikasi Variabel Penelitian.....	40
G. Definisi Operasional Variabel.....	42
H. Uji Instrumen .....	46
I. Teknik Analisis Data.....	48
BAB IV .....	55
A. Analisis Deskriptif .....	55
1. Karakteristik Responden .....	55
B. Analisis Kuantitatif .....	56
1. Hasil Pengujian <i>Outer Model</i> (Model Pengukuran).....	56
2. Hasil Pengujian <i>Outer Model</i> (Model Pengukuran) Untuk Full Model yang Dianalisis.....	60
3. Hasil Pengujian <i>Inner Model</i> (Model Struktural) atau uji hipotesis.....	63
4. Hasil Pengujian Hipotesis .....	66
5. Efek Tidak Langsung dan <i>Path Coefficient</i> .....	69
6. Pembahasan .....	71

BAB V.....	78
A. Kesimpulan .....	78
B. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA .....	81
LAMPIRAN.....	86

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	27
Tabel 3.1 Skor Jawaban Angket.....	40
Tabel 3.2 Ringkasan Evaluasi <i>Outer Model</i> (Model Pengukuran) .....	50
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia UMKM.....	55
Tabel 4.2 Hasil uji <i>Convergent Validity (outer loadings)</i> .....	57
Tabel 4.3 Hasil uji <i>Discriminant Validity (cross loadings)</i> .....	58
Tabel 4.4 Hasil uji <i>Convergent Validity (outer loadings)</i> Full Model .....	60
Tabel 4.5 Hasil uji <i>Discriminant Validity (cross loadings)</i> Full Model.....	61
Tabel 4.6 Hasil Pengujian <i>Reliability</i> Dengan 45 Responden .....	62
Tabel 4.7 Hasil Pengujian <i>Reliability</i> Full Model.....	63
Tabel 4.8 Hasil Uji <i>Inner Model</i> (Model Struktural) .....	64
Tabel 4.9 Hasil Uji Hipotesis ( <i>Path Coefficients</i> ).....	66
Tabel 4.10 Efek Tidak langsung ( <i>Total Indirect Effects</i> ).....	68
Tabel 4.11 Efek Total ( <i>Total Effects</i> ).....	69
Tabel 4.12 Efek Tidak Langsung ( <i>Specific Indirect Effects</i> ) .....	69
Tabel 4.13 <i>Path Coefficients</i> .....	70

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....	35
Gambar 3.1 Model Mediasi.....	42
Gambar 4.1 Model PLS-Algoritm .....	64
Gambar 4.2 Model PLS-Boostraping.....	70

## **DAFTAR LAMPIRAN**

LAMPIRAN I : KUESIONER PENELITIAN .....	86
LAMPIRAN II : KARAKTERISTIK RESPONDEN PENELITIAN .....	92
LAMPIRAN III : REKAPIKULASI DATA.....	96
LAMPIRAN IV : HASIL UJI INSTRUMEN AWAL.....	102
LAMPIRAN V : HASIL UJI INSTRUMEN KEDUA .....	106
LAMPIRAN VI SURAT IJIN PENELITIA .....	112

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Berbagai perusahaan membangun kemitraan dengan perusahaan lain atau pemasok sebagai upaya peningkatan kinerja dan produktivitasnya selama beberapa periode produksi. Di era globalisasi saat ini akses pengetahuan sangat mudah di dapatkan serta kebutuhan terhadap informasi sangat diperlukan suatu perusahaan untuk mencari informasi dari berbagai pihak dalam suatu manajemen rantai pasokan. Ketepatan informasi yang diperoleh menjadi kunci keberhasilan dari pelaku bisnis untuk menentukan tingkat produktivitas. Tidak hanya sebatas itu, untuk menciptakan kualitas produk yang baik dan untuk memuaskan pelanggan diperlukan kejelian serta efisiensi yang tinggi agar pelaku bisnis dapat memenuhi permintaan pelanggan. Keterbukaan informasi antara pemasok (*supplier*) dengan produsen sangat penting untuk dilakukan. Produsen menjalankan aktivitasnya dengan melihat kondisi pasar yang ada, apakah perlu meningkatkan produktivitasnya atau tidak, ketika kondisi pasar dengan permintaan tinggi, atau tidak meningkatkan produktivitasnya saat pasar sedang jenuh. Jaringan informasi membantu produsen untuk menginformasikan kebutuhan akan bahan baku terhadap pemasok (*supplier*) untuk mempersiapkan kebutuhan bahan baku setepat mungkin.

Industri kecil dan menengah memainkan peran penting di roda perekonomian masyarakat Indonesia dan menjadi pelaku usaha yang paling besar jumlahnya. Untuk menunjang siklus kegiatan usaha, tingkat kepercayaan antar pelaku usaha harus di jaga agar proses kerjasama dapat berlangsung lama

dan menjadi tujuan jangka panjang. Peran budaya yang berlaku di masyarakat setempat menciptakan pola perekonomian tersendiri. Usaha mikro kecil menengah atau UMKM menjalin kerja sama melalui kesepakatan yang cenderung berupa lisan dan mengutamakan rasa saling percaya antar mitra bisnisnya serta mengutamakan rasa tanggungjawab oleh masing-masing pelaku usaha, sehingga mendorong produktivitas usaha UMKM yang menjalankan rantai pasokan. Saat ini yang menjadi tantangan di rantai pasokan adalah bagaimana mengelola anggota rantai pasokan yang berbeda tetapi saling bergantung. Anggota yang terdapat dalam rantai pasokan saling bergantung satu sama lain, dan anggota tersebut perlu dikoordinasikan dengan mengelola ketergantungan secara efisien antara satu sama lain (Arshinder *et al.* 2009).

Usaha kecil menengah tersebar hampir di setiap daerah di Indonesia. Hal ini disebabkan karena masyarakat memainkan roda perekonomian dengan membuka usaha-usaha kecil mereka secara mandiri di wilayah masing-masing atau di wilayah yang lain. Banyak usaha kecil menengah yang menjalankan usaha dengan melakukan kerja sama dengan pelaku usaha kecil menengah lainnya dan mereka saling berbagi banyak hal. Di Daerah Istimewa Yogyakarta sendiri merujuk pada data yang di keluarkan oleh Bappeda Provinsi Yogyakarta yang tercatat sebagai anggota UMKM dan Koperasi pada tahun 2019 yang berdasarkan jenis usahanya sebanyak; Aneka Usaha 57.312 Unit, Perdagangan 74.695 Unit, Industri Pertanian 67.665 Unit, dan Industri Non Pertanian 62.458 Unit.

Fokus utama dari *management supply chain* (SCM) adalah menyediakan produk yang tepat bagi pelanggan, menyediakan produk dengan kualitas dan kuantitas yang tepat, dengan biaya yang tepat, dan tersedia dalam waktu yang tepat (Chopra dan Meindl, 2013). Tujuan dari manajemen rantai pasokan adalah mengoordinasikan kegiatan rantai pasokan untuk menciptakan keunggulan kompetitif dan manfaat dari rantai pasokan bagi pelanggan yang terdapat di dalam rantai pasokan tersebut (Heizer dan Render, 2014). Mengelola sebuah sistem rantai pasokan sangat memerlukan arus informasi yang transparan dan terbuka dan koordinasi yang tepat dengan menyepakati bersama tata kelola rantai pasokan agar mendukung proses dan struktur hubungan yang ada di antara anggota rantai pasokan. Hubungan yang dapat diciptakan melalui tata kelola rantai pasokan yang tepat dapat menciptakan kepercayaan dan rasa tanggung jawab disetiap tindakan antar anggota rantai pasokan. Membangun kepercayaan menjadi hal yang penting agar proses di dalam rantai pasokan mampu berjalan secara optimal. Berbagai faktor yang mendorong kepercayaan dapat di terapkan. Setiap hubungan bisnis yang terjadi memiliki karakteristik tersendiri dan ketentuan yang berbeda dalam menerapkan aturan atau patokan untuk membangun kepercayaan. Kepercayaan dapat di ciptakan melalui hal sederhana seperti melakukan perjanjian yang disepakati secara lisan dan dilakukan secara nyata, saling bertukar informasi yang saling memberi manfaat, atau bahkan melakukan suatu kegiatan yang dijalankan secara berulang-ulang seperti pembelian suatu bahan baku kepada *supplier* sehingga timbul rasa kepercayaan antara pelaku bisnis tersebut.

Berbagai penelitian telah dilakukan pada praktik pengaruh kepercayaan terhadap kinerja *supply chain*. Beberapa peneliti memiliki pandangan bahwa tingkat kepercayaan yang tinggi dengan pemasok memiliki efek positif langsung pada kinerja SCM. Kepercayaan merupakan modal sosial yang tidak berwujud tapi dapat di bangun dan dikelola sehingga sulit untuk dilakukan pengukuran terhadap tingkat kepercayaan tersebut.

Beberapa study empiris (misal, Abdallah, Abdullah, dan Saleh, 2016) menemukan bahwa kepercayaan dengan pemasok secara langsung dan secara positif mempengaruhi kinerja SC. kepercayaan memiliki pengaruh langsung pada kinerja keuangan, kondisi pasar, dan pelanggan. Namun, efek tersebut tidak terlalu signifikan yang mungkin membutuhkan peran faktor lain yang mendukung tingkat kepercayaan itu sendiri dalam hubungan antara kepercayaan dan kinerja SCM. (Susanty, Mustiana, dan Bakthiar, 2018) menyatakan bahwa kepercayaan dengan pemasok memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap kinerja SC. Kepercayaan yang kuat dengan pemasok ternyata bermanfaat bagi kedua belah pihak dalam hal mengurangi biaya dan aktivitas yang tidak perlu, waktu tunggu kedatangan bahan baku, jumlah persediaan barang serta peningkatan keuntungan dan kepuasan pelanggan. Faktor lain perlu di gunakan untuk mendukung tingkat kepercayaan terhadap pemasok dalam rantai pasokan. Berbagi informasi dan kontrak informal adalah anteseden penting dari kepercayaan, sehingga arus informasi dan berbagai kesepakatan dengan pemasok berkontribusi secara positif terhadap kualitas kinerja SCM.

Informasi merupakan suatu data yang bermanfaat. Oleh sebab itu informasi dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan dan dapat menjadi sebuah keunggulan bagi perusahaan yang mampu menggunakannya dengan baik. Informasi sangat dibutuhkan dalam rangka bertukar kebutuhan dan menjalin kepercayaan untuk meningkatkan kinerja SCM karena informasi tersebut yang menjadi dasar dari proses rantai pasokan. Keakuratan informasi dan tingkat kebenaran informasi menjadi penting untuk meningkatkan tingkat kepercayaan. Bukan hanya itu saja, informasi yang dibagikan yang sesuai keadaan sebenarnya dapat dijadikan tumpuan untuk menjalankan proses rantai pasokan, mencegah adanya konflik antar anggota karena informasi yang tidak sesuai, dan sehingga kebutuhan dari hulu ke hilir atau sebaliknya dilakukan secara tepat dan efisien. Untuk merespon perubahan yang cepat, perusahaan harus memperhatikan informasi terbaru yang muncul di lingkungan perusahaan dan mengadopsi struktur yang dapat membantu pengambilan keputusan dan praktik yang dapat menyaring informasi berlebih. Seiring dengan komunikasi yang terjadi dalam berbagi informasi ini akan membuat perusahaan semakin terbuka dan transparan sehingga meningkatkan kerjasama yang membuat hubungan dengan perusahaan semakin terjalin, dengan berbagi informasi maka akan mendorong kerjasama yang baik dengan perusahaan (Sadiyah dan Zaini, 2018). Pertukaran informasi antara mitra rantai pasokan dapat digunakan sebagai sumber keunggulan kompetitif dan dapat memungkinkan anggota untuk membuatnya keputusan yang efektif (Simatupang dan Sridharan, 2002). Berbagi Informasi dalam rantai pasokan adalah tindakan yang penting untuk

meningkatkan kinerja SCM dan perusahaan yang terlibat dalam rantai pasokan tersebut (Lee dan Whang, 2000).

Kontrak atau perjanjian memiliki peran yang tidak kalah dari berbagi informasi meski tidak signifikan faktor berbagi informasi. Kontrak berisi perjanjian atau kesepakatan yang dibuat dengan pemasok. Pelaku usaha kecil menengah cenderung sering melakukan kontrak yang bersifat informal. Dalam skala kecil pelaku usaha kecil dan menengah melakukan kesepakatan dengan pemasok mereka secara lisan, fleksibel dan tidak jarang menggunakan perjanjian secara tertulis atau mengikat hukum. Kontrak dapat mengelola risiko dalam hubungan pertukaran. Gulati dan Nickerson (2008) berpendapat bahwa adanya kontrak dapat meningkatkan kepercayaan. Kontrak merupakan kesepakatan antara dua pihak atau lebih, yang tidak hanya memberikan kepercayaan tetapi bersama-sama memiliki pemahaman bersama untuk melakukan sesuatu di masa yang akan datang yang dilakukan oleh satu pihak atau lebih (Knapp *et al.* 2003).

Literatur dua tahun terakhir berbagai akademisi meneliti pengaruh kontrak informal terhadap kepercayaan. Studi menunjukkan bahwa kontrak informal berpengaruh positif signifikan terhadap kepercayaan yang dimiliki pelaku usaha kecil menengah terhadap pemasok (Susanty *et al.* 2018). Dalam kerja sama bisnis yang di jalankan oleh berbagai pelaku usaha, kontrak dapat berfungsi sebagai fasilitator kepercayaan sebagai pendorong memunculkan kerja sama awal.

Kontrak informal disebut juga keinginan antara para pihak. Kontrak informal dilakukan bukan oleh otoritas hukum dan kekuasaan tertentu. Terbentuknya

kontrak informal merupakan keinginan yang timbul dari para pihak untuk menciptakan dan memelihara reputasi positif untuk integritas, keadilan dan membangun kepercayaan (Frankel *et al.* 1996). Adanya kontrak dapat mendukung pertukaran informasi dengan pemasok. Oleh karena itu, keberadaan kontrak dapat mengurangi ketidakpastian suatu informasi dan selanjutnya dapat mendorong hubungan relasional (Kwon dan Suh, 2004; Poppo dan Zenger, 2002).

Kinerja rantai pasok didefinisikan sebagai kualitas kegiatan yang berkaitan dengan arus pergerakan barang, dari bahan mentah ke konsumen akhir, termasuk yang berkaitan dengan informasi dan dana (Zelbst *et al.* 2009). Penelitian sebelumnya seperti yang dilakukan oleh Gorane dan Kant (2015) mengungkapkan bahwa keterbukaan informasi akan mendorong terjadinya komunikasi yang dapat mempercepat proses kegiatan rantai pasok dari pemasok hingga konsumen. Seiring dengan proses berbagi informasi ini akan terbangun hubungan yang berkelanjutan antara semua pihak yang terlibat dalam rantai pasok sehingga tercipta hubungan kerjasama jangka panjang dengan perusahaan. Dengan saling berbagi informasi dan hubungan kerjasama yang baik akan mendukung kerjasama yang baik dan saling menguntungkan sehingga kegiatan pengelolaan rantai pasok dapat berjalan dengan lancar sehingga kinerja rantai pasok juga meningkat.

Abdallah, Abdullah, dan Saleh (2016) melakukan penelitian kinerja *supply chain* pada rumah sakit di timur tengah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajer rumah sakit setuju bahwa mempercayai pemasok akan memperkaya

proses pemenuhan pesanan dalam hal kualitas, kecepatan, fleksibilitas, dan biaya, sehingga meningkatkan kinerja *supply chain* secara keseluruhan. Oleh karena itu, faktor kepercayaan dapat meningkatkan SCM secara positif. Untuk meningkatkan kepercayaan sebagai faktor anteseden digunakan berbagai informasi dan kontrak informal.

Gunungkidul merupakan salah satu wilayah kabupaten kota yang ada di Daerah Istimewa Yogyakarta dengan jumlah pelaku usaha kecil menengah cukup besar. UMKM dipilih karena merupakan usaha perseorangan yang dilakukan dan di kelola oleh perseorangan dan memiliki pengelolaan lebih mudah karena ukuran usaha yang masih kecil. Salah satu UMKM yang terdapat di gunungkidul yaitu produksi perak di Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul. Produk Perak tersebut terdiri dari beberapa anggota UMKM Perak yang melakukan produksi dengan bahan baku perak. Usaha tersebut menghasilkan produk yaitu berupa; berbagai jenis perhiasan dan kerajinan, seperti cincin, gelang, kalung, serta kerajinan atau hiasan.

UMKM tersebut sangat bergantung pada pemasok bahan baku agar tetap berproduksi dengan tersedianya bahan baku secepat mungkin saat permintaan meningkat. Menurut sumber dari ketua pengelola usaha produksi perak di dusun pelemgede, yaitu bapak Wartono terdapat 45 unit usaha yang tergabung dalam sentra industri kerajinan perak pelemgede. Pada tahun 2019 produksi perak setiap UMKM mampu mencapai 3 kilogram bahan baku dan mampu menghasilkan 150 sampai dengan 200 unit dalam satu bulan. Hasil produksi berupa perhiasan seperti cincin, kalung, dan berbagai hiasan dengan berbagai

ukuran. Secara keseluruhan rata-rata total produksi yang dapat di capai oleh UMKM di di dusun pelemgede mencapai 135 kilogram per bulan dengan total hasil > 6.000 unit setiap bulannya. Seluruh UMKM belum menerapkan koordinasi yang baik dan belum menjalankan kontrak usaha yang jelas. Kinerja mereka di sebatas seberapa banyak *output* yang mampu mereka capai dan dijual, serta belum memahami seberapa penting transfer informasi dan pengaruh menciptakan hubungan kepercayaan terhadap pemasok mereka agar mendukung kinerja manajemen rantai pasokan UMKM.

Perubahan lingkungan yang dinamis dan kondisi pasar yang besar kemungkinan tidak terprediksi, mengharuskan pelaku usaha untuk mencari berbagai alternatif tindakan demi menjaga kelangsungan hidup usaha yang sedang dijalankan. Menjalin hubungan yang baik dengan pemasok menjadi faktor penting agar pelaku usaha pengrajin perak mendapat bahan baku sesegera mungkin dan memperoleh informasi adanya perubahan dan perkembangan di sekitar lingkungan usahanya. Konsistensi kinerja usaha harus tetap terjaga dan ditingkatkan. Dalam menghadapi berbagai perkembangan dan perubahan, pentingnya semua pihak mulai dari *supplier*, *distributor*, dan *customer* bekerjasama dalam proses pengadaan bahan baku produk sampai dengan pendistribusian bahan baku kepada konsumen atau pelaku usaha pengrajin perak. Kurangnya koordinasi antar anggota rantai pasok di UMKM perak di dusun pelemgede dan kurangnya pengetahuan yang di dapat mengenai pengaruh berbagi informasi dan melakukan kontrak informal terhadap kinerja manajemen rantai pasok yang di mediasi oleh kepercayaan sangat menarik

penuis untuk meneliti permasalahan tersebut. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini pada UMKM Produksi Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Apakah *information sharing* berpengaruh terhadap *trust*?
2. Apakah *informal contracts* berpengaruh terhadap *trust*?
3. Apakah *trust* yang tinggi berpengaruh terhadap *supply chain management performance (SCMP)*?
4. Apakah *trust* memediasi pengaruh *information sharing* terhadap *supply chain management performance (SCMP)*?
5. Apakah *trust* memediasi pengaruh *informal contracts* terhadap *supply chain management performance (SCMP)*?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *information sharing* terhadap *trust*.
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *informal contracts* terhadap *trust*.
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *trust* yang tinggi terhadap *supply chain management performance (SCMP)*.
4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *information sharing* terhadap *supply chain management performance (SCMP)* yang dimediasi oleh *trust*.

5. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *informal contracts* terhadap *supply chain management performance* (SCMP) yang dimediasi oleh *trust*.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Sebagai masukan kepada pelaku usaha dan UMKM Produksi perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta untuk menyusun strategi operasional mereka untuk mengelola jaringan informasi, melakukan kontrak informal dan tingkat kepercayaan dengan pemasoknya agar memberi manfaat yang signifikan dalam kinerja SCMP.
2. Dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam pengembangan tingkat kepercayaan dan memberi informasi serta pengetahuan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti tentang pengaruh *information sharing*, *informal contracts*, *trust*, dan *supply chain management performance* terhadap UMKM.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. *Supply Chain Management***

Manajemen rantai pasokan menggambarkan koordinasi dari keseluruhan rantai pasokan, di mulai dari bahan baku dan di akhiri dengan pelanggan yang puas (Heizer dan Render, 2014). Untuk memastikan suatu rantai pasokan yang berjalan mampu mendukung setrategi perusahaan, manajemen rantai pasokan harus mampu mempertimbangkan isu-isu atau strategi rantai pasokan. Strategi penentuan biaya yang tepat dan respons yang cepat memiliki unsur yang berbeda. Misalnya pemasok di pilih dengan berdasarkan pada biaya yang rendah, mampu mendesain produk dengan biaya rendah, meminimalkan persediaan dan mengurangi waktu tunggu sehingga pemasok dengan respons yang cepat akan diutamakan (Heizer dan Render, 2014).

*Supply Chain Management* (SCM) merupakan fungsi strategis untuk meningkatkan kinerja bisnis dan cara untuk mempertahankan keunggulan kompetitif perusahaan (Li *et al.* 2005). *Supply chain management* yang efektif ditandai dengan monitoring dan kontinuitas *supply chain* untuk mencapai kinerja terbaik (Lockamy dan Mc Cormack, 2004). Supply Chain Management berkaitan dengan proses produksi yang berhubungan dengan pihak pemasok bahan baku. Pengendalian dan pengontrolan bahan baku yang baik akan menjadikan jalannya sistem produksi menjadi efektif dan efisien. Ketepatan pengambilan keputusan sangatlah berperan penting dalam pelaku kinerja supply chain. Menurut Russel dan Taylor (2010), salah satu kunci

sukses dalam meningkatkan efisiensi *supply chain* dengan menciptakan kolaborasi dan kerjasama perusahaan secara internal maupun eksternal. Tingkat koordinasi tersebut dapat disebut sebagai *integration*.

**a. *Integration Supply Chain* (Integrasi Rantai Pasokan)**

Menurut Asgari, Hamid, dan Alebrahim (2017), integrasi rantai pasokan memberikan visibilitas operasional, rencana koordinasi, dan aliran barang yang efisien yang menekan interval waktu antara permintaan pelanggan untuk produk/layanan dan pengirimannya serta kemampuan menyediakan jumlah barang yang diperlukan dalam tempat dan waktu yang tepat. Transfer informasi merupakan elemen penting dalam peningkatan *integration*. Menurut Russel dan Taylor, 2010 peningkatan integrasi dapat melalui empat bagian yaitu:

- 1) *Information sharing* (berbagi informasi), merupakan data yang digunakan diantaranya memuat data jumlah permintaan, persediaan, produksi dan jadwal pengiriman. Semua data yang diperlukan anggota rantai pasok untuk meningkatkan kinerja.
- 2) *Collaborative planning* (perencanaan kolaborasi), melakukan perencanaan bersama dengan anggota rantai pasok, menyatukan dan menyelaraskan informasi-informasi yang telah dibagikan.
- 3) *Workfloow coordination* (koordinasi arus kerja), mengoordinasikan aktivitas serta merancang arus kerja antar anggota rantai pasok dalam melakukan kerjasama.

4) *The adoption of new model and technologies* (adopsi model dan teknologi baru), merupakan tindakan untuk mendesain ulang penggunaan teknologi untuk meningkatkan kinerja antar anggota rantai pasok.

Integration memberikan beberapa keuntungan dan pilihan tindakan yang dapat di lakukan dalam rantai pasokan. Rantai posokan (*supply chain*) adalah urutan dari suatu fungsi, dan aktivitas yang terlibat dalam produksi dan pengiriman suatu produk atau jasa yang dimulai dari pemasok bahan baku hingga pelanggan akhir (William dan Sum, 2014). Manajemen rantai pasokan (*supply chain management*) adalah koordinasi strategis terhadap fungsi-fungsi bisnis dalam sebuah organisasi bisnis dan di sepanjang rantai pasokannya yang bertujuan mengintegrasikan manajemen pasokan. Beberapa persyaratan untuk sebuah rantai pasokan untuk menjalankan manajemen rantai pasokan yang berhasil membutuhkan kepercayaan diantara rekan bisnis dan komunikasi yang efektif (William dan Sum, 2014). Dalam *supply chain integration* menandakan kerjasama antara produsen dan mitra SC untuk mengembangkan pergerakan material, sumber daya, suku cadang, dan informasi yang efektif dan efisien untuk menghasilkan produk dan layanan yang berharga bagi pelanggan dengan cepat dan dengan biaya rendah (Flynn *et al.* 2010).

### **b. *Information Sharing* (Berbagi Informasi)**

Informasi adalah salah satu jenis utama sumber daya yang tersedia bagi pelaku usaha. Informasi dapat dikelola sebagaimana sumber daya lainnya (Ramond Meleod Jr, 1995). beberapa ahli mendefinisikan berbagi informasi yang berbeda-beda. Menurut Lee dan Whang (2000) mendefinisikan berbagi informasi sebagai transfer informasi mengenai tingkat dan posisi persediaan, data dan ramalan penjualan, status pesanan, jadwal dan kapasitas produksi dan pengiriman, dan metrik kinerja. Berbagi informasi dapat menyediakan perusahaan dengan visibilitas ke depan, perencanaan produksi yang lebih baik, manajemen persediaan, dan distribusi. Jenis informasi yang dibagikan antara mitra dalam rantai pasokan dapat berupa informasi taktis (misalnya pembelian, penjadwalan operasi, logistik) atau strategis (misalnya tujuan perusahaan jangka panjang, pemasaran dan informasi pelanggan).

Berbagi Informasi mampu menciptakan hubungan jangka panjang antara pelaku usaha dan pemasoknya yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan operasional dan strategis dari pelaku usaha yang terlibat untuk membantu mereka mencapai manfaat berkelanjutan (Li *et al.* 2004). Integrasi pemasok didefinisikan sebagai kemampuan organisasi untuk mengembangkan, mengelola, dan memelihara hubungan yang kuat dan jangka panjang dengan pemasoknya (Li *et al.* 2006). Mengembangkan dan mengelola hubungan semacam itu dianggap sebagai bagian strategis dari proses integrasi pemasok. Berbagi Informasi mencakup berbagai aspek

seperti jadwal terkoordinasi, proses terintegrasi, informasi bersama, teknologi bersama, kontrak jangka panjang, peningkatan kualitas yang diperkuat, peningkatan kapabilitas pemasok secara keseluruhan, dan risiko dan penghargaan bersama (Echtelt *et al.* 2008). Berbagi informasi merupakan bagian dari integrasi rantai pasok. Informasi yang dimiliki bersama dapat meningkatkan keputusan yang berkaitan dengan kuantitas dalam pesanan pemasok dan alokasi persediaan pemasok di seluruh pengecer (Lee & Whang, 2000). Oleh karena itu, integrasi pemasok melibatkan pertukaran informasi, pengetahuan, dan material.

Berbagi informasi merupakan anteseden penting untuk saling percaya di antara mitra rantai pasokan. Beberapa kategori yang menjadi faktor anteseden kepercayaan terbagi dalam lima kategori, yaitu (Viitaharju dan La'hdesma'ki, 2012):

- 1) Fitur yang berhubungan dengan produk (misalnya jumlah pengecer dan produsen yang mempertimbangkan potensi pasar dan harga yang tepat atau rasio harga dari kualitas suatu produk).
- 2) Fitur terkait bisnis (misalnya orientasi pelanggan atau secara aktif memahami kebutuhan dan persyaratan pembeli, batasan ukuran dan sumber daya, dan kompetensi organisasi).
- 3) Fitur yang berhubungan dengan seseorang (misalnya semangat pemasaran, pengalaman, dan kompetensi individu).
- 4) Faktor yang berhubungan dengan hubungan (misalnya distribusi kewajiban, komunikasi, dan keidekatan emosional). Dan

5) Faktor terkait pihak ketiga (misalnya reputasi dan referensi)

Menurut chopra dan meindl (2004), informasi yang dibagikan harus memiliki beberapa karakteristik. Karakteristik tersebut sebagai tolok ukur agar informasi dapat berguna dalam mengambil keputusan rantai pasok:

- 1) Akurat, informasi harus menggambarkan keadaan yang sebenarnya.
- 2) Tepat, perusahaan harus mempertimbangkan informasi yang dibutuhkan sehingga tidak membuang sumberdaya untuk menggali informasi lain yang tidak diperlukan.
- 3) Dapat diakses saat dibutuhkan, sehingga dapat membantu pengambilan keputusan.

**c. *Informal Contracts* (Kontrak Informal)**

Kontrak merupakan kesepakatan antara dua pihak atau lebih, yang tidak hanya memberikan kepercayaan tetapi bersama-sama memiliki pemahaman bersama untuk melakukan sesuatu di masa depan baik oleh satu pihak atau lebih (Knapp *et al.* 2003). Kontrak informal adalah kontrak tidak tertulis atau keinginan antara para pihak. Telah disadari bahwa terdapat kewajiban yang dimiliki oleh satu pihak kepada pihak lain (Schein, 1980 dalam Frankel *et al.* 1996). Menggunakan kontrak sebagai upaya untuk menjalin kerjasama, dapat memberikan dasar sebagai alasan untuk berinteraksi di masa depan dan kerjasama di masa depan. Penggunaan kontrak dapat membantu membangun kepercayaan (Malhotra and Murnighan, 2002). Partner rantai pasokan sering kali membangun kontrak untuk menjabarkan persyaratan yang digunakan dalam kerja sama

( misal., kesepakatan untuk membeli bahan dengan jumlah minimal ). Kontrak dibuat untuk berbagi risiko dan berbagi manfaat dengan mitra bisnis (misal., pemasok mengganti bahan yang rusak dengan yang baru, produsen sepakat melakukan pembelian ulang).

Kesepakatan kontrak menciptakan struktur insentif untuk mendorong anggota rantai pasokan agar menggunakan kebijakan secara optimal bagi keseluruhan rantai pasokan (Heizer dan Render, 2014). Kontrak informal mampu menjadi faktor anteseden yang memengaruhi kepercayaan (Malhotra and Murnighan, 2002). Kontrak dapat terdiri dari dua jenis, yaitu kontrak tertulis dan kontrak informal (Salim, 2015). Kontrak tertulis dibuat oleh para pihak di atas kertas dan dibagi menjadi dua kategori, kontrak atau disebut akta berbasis tangan dan akta notaris. Akta berbasis tangan adalah kontrak yang ditandatangani oleh pihak-pihak yang terlibat sementara notaris membuat akta notaris.

Kingshott dan Pecotich (2007) menyatakan bahwa kontrak informal harus dilihat melalui hubungan psikologis yang membangun kepercayaan dalam hubungan relasional. Kontrak psikologis adalah kontrak tidak tertulis yang dimiliki oleh pihak-pihak terkait dalam kontrak tersebut. Kontrak psikologis dapat diciptakan melalui realisasi kewajiban yang dimiliki satu pihak kepada pihak lain yang telah disepakai sebelumnya (Schein, 1980 dalam Rousseau, 1989).

#### **d. *Trust* (Kepercayaan)**

Kepercayaan adalah hubungan dua arah antara mitra yang menyiratkan tingkat kepercayaan yang tinggi pada kesusilaan satu sama lain serta pemenuhan janji (Chang *et al.* 2014). Ahli lain menyatakan Kepercayaan adalah keadaan psikologis yang terdiri dari niat untuk menerima kerentanan berdasarkan ekspektasi positif dari niat atau perilaku orang lain. Ciri-ciri mitra yang mempengaruhi kepercayaan adalah kesusilaan, integritas, konsistensi, kredibilitas, dan sebagainya (Tejpal *et al.*, 2013). Kepercayaan dalam rantai pasokan dapat didefinisikan sebagai tingkat kepercayaan yang dirasakan di antara para pemangku kepentingan (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995 dalam Khan, *et al.* 2017). Tingkat kepercayaan bisa saja tergantung pada kemampuan dan keinginan pemangku kepentingan untuk mengidentifikasi dan menerima risiko yang akan dihadapinya.

Malhotra dan Murnighan (2002) mendefinisikan kepercayaan sebagai kesediaan suatu pihak menerima risiko terhadap tindakan pihak lain berdasarkan ekspektasi bahwa pihak lain akan melakukan tindakan yang penting. Dengan demikian, kepercayaan berbeda dari kontrak karena mekanisme yang mendasari kepercayaan berada pada individu yang terlibat, sedangkan kontrak adalah mekanisme kontrol eksternal akan tetapi kontrak dapat memunculkan kepercayaan. Adanya kontrak yang dilakukan secara konsisten dapat meningkatkan beberapa hal seperti

integritas, konsistensi, kredibilitas, dan lain sebagainya yang mampu mempengaruhi kepercayaan.

Chen (2011) menemukan hubungan positif antara berbagi informasi, kualitas informasi dan ketersediaan informasi dalam pengembangan kepercayaan dan komitmen dalam hubungan rantai pasokan. Wu *et al.* (2012) menerapkan kerangka komitmen-kepercayaan dalam pengembangan kemitraan rantai pasokan dan menemukan bahwa tingkat kepercayaan yang lebih tinggi dapat menghasilkan interaksi yang lebih baik dan dorongan dalam meningkatkan kepentingan kedua belah pihak, memfasilitasi kerja sama dan komunikasi, mengurangi ketidakpastian dan mengurangi kecenderungan mitra bisnis untuk pergi (Mandal dan Sarathy, 2018).

Katinka dan Rosalinde (2005) menyatakan bahwa jaringan kepercayaan memiliki efek independen dari kepercayaan organisasional. Meskipun keduanya faktor tersebut (*jaringan kepercayaan dan kepercayaan organisasional*) dilakukan dengan melakukan bisnis dengan orang asing atau tidak dalam satu lingkungan yang sama yang memiliki cara pendekatan berbeda, dengan adanya jaringan kepercayaan yang kuat, berarti pelaku ekonomi dapat memperoleh keuntungan dari berbisnis dengan orang asing.

## ***2. Supply Chain Management Performance***

Menurut Simatupang (2015), kinerja manajemen rantai pasokan menunjukkan kemampuan seluruh rantai untuk bertemu kebutuhan konsumen

akhir melalui produk yang tersedia dan responsif, tepat waktu saat pengiriman, tetapi disimpan di bawah kendali tetap perusahaan. Informasi terbaru dapat digunakan untuk menganalisis kinerja pemasok, pasar pemasok, pergudangan, pengemasan ulang, Distribusi. Beberapa kriteria untuk mengukur kinerja *supplier* tersebut:

- 1) Tingkat inovasi, dapat dilihat dari teknologi dan keterbukaan terhadap penelitian baru.
- 2) Kapasitas produksi (fleksibilitas, bantuan teknis)
- 3) Kemampuan distribusi fisik
- 4) Sistem mutu dan kinerja
- 5) Fasilitas, fasilitas yang dapat ditawarkan
- 6) Kekuatan keuangan dan manajerial, mampu menawarkan stabilitas dan struktur biaya dalam jangka panjang
- 7) Sistem informasi dan integritas

Faktor penentu keberhasilan didefinisikan oleh Rockart (1979) kunci kesuksesan adalah area manajemen yang terbatas hasilnya, jika memuaskan, akan memastikan kinerja kompetitif yang sukses untuk organisasi. Menurut Tuominen (1996) menyatakan bahwa faktor kunci kesuksesan adalah karakteristik, kondisi atau variabel yang ketika dipertahankan, dan dikelola dengan benar dapat memiliki dampak signifikan pada keberhasilan perusahaan dalam industri tertentu. Secara keseluruhan, faktor kunci kesuksesan digambarkan sebagai sejumlah area di mana hasilnya memastikan berhasil kinerja kompetitif.

Beberapa penelitian sebelumnya telah mempelajari peran faktor kunci kesuksesan dalam manajemen rantai pasokan. Gunasekaran (2003) mengidentifikasi lima faktor kunci yang penting, yaitu perencanaan strategis, manajemen persediaan, transportasi perencanaan, perencanaan kapasitas, dan manajemen informasi. Studi lain yang dilakukan oleh Power, Sohal, dan Rahman (2001) mempertimbangkan faktor keberhasilan dalam rantai pasokan dan mengidentifikasi tujuh variabel penentu yaitu manajemen (manajemen sumber daya manusia), teknologi berbasis komputer (manajemen informasi), manajemen sumber daya (manajemen persediaan), peningkatan berkelanjutan, hubungan dengan pemasok (kolaborasi), metodologi tepat waktu, dan pemanfaatan teknologi.

**a. *Supply Chain Performance***

Kinerja rantai pasok didefinisikan sebagai kualitas kegiatan yang berkaitan dengan arus pergerakan barang, dari bahan mentah ke konsumen akhir, termasuk yang berkaitan dengan informasi dan dana (Zelbst *et al.* 2009). Kinerja rantai pasokan merupakan tingkat atau kinerja dari kegiatan rantai pasokan dalam memenuhi kebutuhan konsumen akhir, termasuk ketersediaan produk, pengiriman tepat waktu, dan semua persediaan dan kapasitas yang dibutuhkan dalam rantai pasokan untuk memberikan kinerja secara responsif yang menentukan dalam menciptakan keunggulan kompetitif perusahaan. Untuk menang di lingkungan baru, rantai pasokan perlu dievaluasi dan dikembangkan secara berkelanjutan untuk

menyesuaikan dengan kebutuhan (Chang, H. H., Tsai, Y. C., & Hsu, C. H, 2013).

Beamon (1999) mengkonseptualisasikan kinerja rantai pasokan sebagai evaluasi manajemen rantai pasokan, termasuk faktor sumber daya, keluaran, dan fleksibilitas. Chopra dan Meindl (2013), kinerja rantai pasokan adalah hasil dari bagaimana rantai pasokan dikelola dan seberapa baik pengemudi logistik (fasilitas, inventaris, transportasi) dan pengemudi lintas fungsi (informasi, sumber dan harga) berinteraksi bersama untuk menentukan tingkat kinerja dalam hal daya tanggap dan efisiensi rantai pasokan. Kinerja rantai pasok didefinisikan dalam penelitian ini sebagai hasil kinerja dari proses perusahaan anggota rantai pasok mengenai langkah-langkah yang berkaitan dengan keandalan, biaya, daya tanggap, ketangkasan, dan manajemen aset.

Abdallah, Abdullah, dan Saleh, (2017), menjelaskan secara singkat item-item terpenting yang digunakan dalam pengukuran kinerja supply chain dibedakan menjadi tiga kategori, yaitu efektivitas operasional, efektivitas bisnis, dan efektivitas *supply chain*. Dalam penelitiannya menemukan hubungan antara kepercayaan dan kinerja rantai pasok yang diukur dengan kualitas proses yang tinggi, proses yang singkat dan efisien, efisiensi biaya dan fleksibilitas. Sebagai indikator yang dapat digunakan untuk mengukur pengaruh kepercayaan, dengan menggunakan indikator pengurangan biaya, pengurangan persediaan, pengurangan waktu tunggu, peningkatan laba, harga yang lebih baik, pengembangan produk yang lebih

baik dan peningkatan fleksibilitas dan kelincahan untuk merespon pelanggan.

Berbagai pengukuran kinerja rantai pasok dapat dilakukan dengan beberapa langkah. Salah satu langkah untuk mengetahui performansi *supply chain* perusahaan diperlukan suatu pengukuran melalui pendekatan, yaitu metode *Supply Chain Operation Reference* (SCOR). Model ini menyajikan kerangka proses bisnis, indikator kinerja, praktik-praktik terbaik (best practice) serta teknologi yang unik untuk mendukung komunikasi dan kolaborasi antarmitra rantai pasokan, sehingga dapat meningkatkan efektivitas manajemen rantai pasokan dan efektivitas penyempurnaan rantai pasokan (Paul, 2014).

Metode SCOR adalah suatu model acuan dari operasi rantai pasok. SCOR mampu memetakan bagian-bagian rantai pasokan. Menurut Pujawan (2005), pada dasarnya SCOR merupakan model yang berdasarkan proses. Penerapan metode SCOR pada *supply chain management* menyediakan pengamatan dan pengukuran proses *supply chain* secara menyeluruh. Model SCOR meliputi tiga level proses. Pada level 1 dinamakan dengan Top level (tipe proses) mendefinisikan cakupan untuk lima proses manajemen inti model SCOR, yaitu *plan*, *source*, *make*, *deliver*, dan *return* dalam rantai pasokan perusahaan, dan bagaimana kinerja mereka terukur. Level 2 dari SCOR adalah *configuration level* (kategori proses), yang mendefinisikan bentuk dari perencanaan dan pelaksanaan proses dalam aliran material. Dan level 3 disebut dengan

*process element level* (proses penguraian), yaitu mendefinisikan proses bisnis yang digunakan untuk transaksi penjualan *order*, pembelian *order*, pemrosesan *order*, hak pengembalian, penambahan atau penggantian persediaan dan peramalan.

SCOR merupakan model referensi proses yang menggabungkan konsep-konsep dalam rekayasa ulang proses bisnis, *benchmarking*, dan pengukuran proses. Umumnya kinerja rantai pasok, berhubungan dengan keandalan, kecepatan dalam merespon, ketepatan dalam pengadaan, ketepatan dalam pemenuhan *fulfilment*, fleksibilitas, biaya, dan ketepatan *lead time* dari aktivitas logistik Referensi: Panduan Penerapan Transformasi Rantai Suplai dengan Model SCOR (Paul, 2014).

## **B. Penelitian Terdahulu**

Penelitian ini disusun mengacu pada hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Jurnal utama yang dipakai pada penelitian ini berjudul *The Relationship Between Information Sharing, Informal Contracts and Trust on Performance of Supply Chain Management on The SME's of Batik* oleh Aries Susanty, Norma Mustiana Sirait & Arfan Bakhtiar pada tahun 2018. Dalam jurnal ini bertujuan menguji pengaruh *Informasi Sharing* dan *Informal Contracts* dapat meningkatkan tingkat kepercayaan pelaku UMKM dengan pemasoknya dan memeriksa kepercayaan mampu meningkatkan Kinerja Manajemen Rantai Pasokan terkait dengan pengadaan bahan kain mori pada UMKM batik di Pekalongan, Jawa Tengah.

Sebagai referensi pendukung untuk penelitian ini menggunakan jurnal dengan judul *The Effect of Trust with Suppliers on Hospital Supply Chain Performance The Mediating Role of Supplier Integration* yang ditulis oleh Ayman Bahjat Abdallah, Mais Issam Abdullah, Firas Izzat Mahmoud Saleh yang diterbitkan pada tahun 2016 dan di publish oleh Emerald. Jurnal ini meneliti pengaruh dari tingkat kepercayaan kepada pemasok pada kegiatan *Supply Chain* Rumah sakit di yordania yang di mediasi oleh *Supplier Integration*.

Referensi pendukung berikutnya dengan judul *Impact of Supply Chain Information Sharing on Performance of Fashion Enterprises on Empirical Study Using SEM* oleh Caixia Chen & Tongyu Gu, Yuru Cai, Yixiong Yang. Jurnal tersebut di terbitkan pada 2019 dan di publikasikan oleh Emerald. Jurnal ini meneliti pengaruh *Supply Chain Information Sharing* pada kinerja UMKM yang bergerak di bidang *Fashion* di China.

**Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu**

No	Keterangan	Penelitian I	Penelitian II	Penelitian III	Penelitian IV
1	Peneliti	Aries Susanty, Norma Mustiana Sirait & Arfan Bakhtiar	Ayman Bahjat Abdallah, Mais Issam Abdallah, Firas Izzat Mahmoud Saleh	Caixia Chen & Tongyu Gu, Yuru Cai, Yixiong Yang	Muhamad Kiki Ariyanto
2	Judul	The Relationship Between Information Sharing, Informal Contracts and Trust on Performance of Supply Chain Management on The SME's Of Batik	The Effect of Trust With Suppliers on Hospital Supply Chain Performance The Mediating Role of Supplier Integration	Impact of Supply Chain Information Sharing on Performance of Fashion Enterprises on Empirical Study Using SEM	Pengaruh <i>Information Sharing Dan Informal Contracts</i> Terhadap <i>Supply Chain Management Performance Dengan Trust Sebagai Variabel Mediasi</i> Studi Pada UMKM Produksi Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta
3	Tahun	2018	2016	2019	2021
4	Objek	<i>Batik small- and medium-size enterprises (SMEs) in Pekalongan, a Central Java city</i>	<i>Private hospitals in Jordan</i>	<i>The executives from Chinese fashion brand firms</i>	UMKM Produksi Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta

No	Keterangan	Penelitian I	Penelitian II	Penelitian III	Penelitian IV
5	Populasi	75 closed questionnaires were administered to batik SME-owners based on purposive sampling technique	The private hospitals in Jordan is 61 (MOH, 2015) and 55 valid private hospitals in Jordan	The research population is based on the membership of China Textile Entrepreneurs Association, 552 textile and apparel brand companies	seluruh Usaha Mikro Kecil dan Menengah Perak di Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta sebanyak 45
6	Sampel	65 valid responses, which represents a response rate of more than 80 per cent	The study is based on survey data collected from 152 respondents	247 Chinese fashion brand companies with a result response rate of 80.19 percent	UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta sebanyak 45 UMKM
7	Teknik Analisis Data	This research was conducted using partial least square (PLS) through SmartPLS 3.0 software to analyze the hypothesis	Common method variance (CMV), Construct validity and reliability, and SEM Analysis	Structural equation modeling (SEM) was applied to study the Reaserch	Analisis partial least square (PLS)

No	Keterangan	Penelitian I	Penelitian II	Penelitian III	Penelitian IV
8	Hasil Penelitian	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa kepercayaan antara pemilik UKM dengan pemasoknya berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja SCM.</li> <li>2. Berbagi informasi dan kontrak informal berpengaruh positif signifikan terhadap kepercayaan yang dimiliki UKM batik terhadap pemasoknya.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Studi ini menyimpulkan bahwa kepercayaan merupakan pendorong penting SCI dan dapat dianggap sebagai kunci untuk meningkatkan kinerja SC.</li> <li>2. Selain itu, kumpulan pengetahuan yang ada berisi temuan yang bertentangan tentang efek kepercayaan pada kinerja SCI dan SC.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hasil dari penelitian ini menemukan dukungan kuat bahwa SCI dan operasi memediasi hubungan antara SCIS dan BP, menutupi ketidakcukupan penelitian yang ada, dan memberikan referensi teoritis untuk merek fesyen mengenai bagaimana secara efektif melaksanakan praktik IS dan meningkatkan BP.</li> <li>2. Dalam studi ini, di satu sisi, kami telah mengkonfirmasi efek promosi SIRP yang positif terhadap kinerja, yang memberikan dasar teoritis untuk merek fasion.</li> </ol>	

## C. Hubungan Antar Variabel

### 1. Pengaruh *Information Sharing* Terhadap *Trust*

Informasi menjadi suatu pengetahuan yang sangat penting untuk mengelola komunikasi antar pelaku usaha. Informasi yang dibagikan akan dijadikan acuan untuk melakukan tindakan atau perencanaan bisnis. Pelaku usaha yang menerapkan *supply chain* pada bisnisnya, keakuratan informasi yang disampaikan menjadi penting karena informasi tersebut akan dijadikan acuan tindakan selanjutnya. Berbagi informasi yang transparan dapat membantu memenuhi kebutuhan informasi perusahaan sehingga dapat mempercepat proses pengambilan keputusan atau pengambilan keputusan dalam kegiatan rantai pasok dari hulu hingga hilir.

Untuk memastikan ketepatan informasi yang diberikan tepat atau tidak, pelaku usaha melakukan beberapa kerja sama yang lebih mendalam yang melibatkan emosional dari masing – masing pelaku usaha. Susanty, Mustiana, dan Bakhtiar (2018) dalam penelitiannya menemukan berbagi informasi memiliki hubungan positif yang signifikan dengan kepercayaan. Berbagi informasi antara pelaku usaha dan pemasok secara akurat memiliki pengaruh signifikan terhadap orang lain dan oleh karena itu merupakan kunci untuk membangun kepercayaan. Kegiatan berbagi informasi secara tepat dapat mengurangi ketidakpastian dan meningkatkan pelayanan dalam memenuhi pesanan pelanggan sehingga meningkatkan kinerja rantai pasok perusahaan secara keseluruhan (Zelbst *et al.* 2010).

Demikian pula, Kwon dan Suh (2004) menyatakan bahwa berbagi informasi penting dalam membangun kepercayaan, yang memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan pemahaman tentang rutinitas dari masing-masing pihak dan mengembangkan mekanisme untuk memecahkan masalah. Berbagi informasi memiliki pengaruh positif dalam membangun kepercayaan dalam arti bahwa informasi yang disampaikan menghasilkan ikatan emosional kepercayaan yang dibangun (Kwon dan Suh, 2004). Oleh karena itu, semakin tepat dan akurat informasi yang dibagikan dapat menumbuhkan kepercayaan dari masing – masing pihak yang terlibat di dalam kegiatan rantai pasokan.

## **2. Pengaruh *Informal Contracts* Terhadap *Trust***

Pelaku Usaha Kecil Menengah didominasi melakukan produksi usaha secara tradisional. Keterlibatan pihak luar belum dipersempit dengan melakukan kontrak secara sah yang melindungi pelaku usaha dalam melakukan perjanjian sehingga memungkinkan rekan usahanya tidak dapat menepati perjanjian. Sebagian besar pelaku UMKM dalam membuat kontrak sebatas pada perjanjian secara langsung tanpa adanya bukti tertulis. Perjanjian tersebut tergolong mudah mengingat skala produksi UMKM yang masih kecil sehingga mereka hanya berdasarkan kepercayaan untuk memenuhi kebutuhan produksi yang melibatkan pihak luar untuk mendukung kegiatan produksinya.

Menurut Susanty *et al.* (2018) dalam penelitiannya menemukan bahwa, pelaku UMKM sepakat bahwa kontrak informal yang telah disepakati berupa

janji lisan dari pemasok akan meningkatkan kepercayaan pelaku UMKM kepada pemasoknya. Alasannya, pemasok akan bertindak lebih profesional saat menyediakan bahan baku dengan segera, dengan kualitas, kuantitas, dan biaya yang sesuai dengan yang dijanjikan. Dengan demikian kontrak yang telah disepakati dari masing-masing pihak memiliki hubungan yang positif terhadap kepercayaan.

Kontrak dan kepercayaan merupakan cara alternatif dimana para pihak dapat mengelola risiko dalam hubungan pertukaran. Dalam skala yang lebih besar seperti hubungan yang dibangun antar perusahaan, perusahaan biasanya menggunakan kontrak sementara secara bersamaan mencoba membangun kepercayaan (Poppo dan Zenger, 2002). Knapp *et al.* (2003) juga berpendapat bahwa adanya kontrak dapat meningkatkan kepercayaan.

### **3. Pengaruh *Trust Terhadap Supply Chain Performance***

Kepercayaan pada rantai pasokan telah lama diketahui didorong oleh empat faktor, yaitu kredibilitas, keandalan, keintiman, dan orientasi diri (Maister, Green, dan Galford, 2000). Hubungan kepercayaan tinggi dengan mitra usaha yang didasarkan pada berbagi informasi dengan bebas dan percaya pada informasi yang mereka terima memudahkan perusahaan untuk mengelola kebutuhan dan rencana usahanya untuk menyesuaikan produktivitas sehingga mencapai kinerja terbaiknya. Berbagai opini mengatakan bahwa kepercayaan di antara mitra rantai pasokan, dalam konteks pertukaran sosial, akan mencakup komitmen efektif yang mendorong keterikatan, kredibilitas dan kewajiban.

Susanty *et al.* (2018) di dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa kepercayaan memiliki hubungan positif yang signifikan dengan kinerja rantai pasokan. Lebih rinci lagi dijelaskan bahwa pelaku UMKM yakin jika kepercayaan antara perusahaan dengan pemasoknya dapat meningkatkan kinerja rantai pasokan misalnya mengurangi aktivitas yang tidak perlu dilakukan, waktu tunggu kedatangan bahan baku, persediaan dan peningkatan keuntungan serta kepuasan pelanggan, karena pemasok mereka dapat dipercaya. Yeung *et al.* (2009) menemukan bahwa menggunakan kepercayaan sebagai mekanisme manajemen hubungan dapat memungkinkan perusahaan untuk mencapai integrasi internal dan rantai pasokan yang lebih tinggi.

Penelitian lain yang dilakukan Abdallah, Abdullah, dan Saleh (2016) menyatakan bahwa kepercayaan yang dibangun dengan pemasok memiliki efek positif langsung pada kinerja *SCMP*. Manajer perusahaan setuju bahwa kepercayaan pada pemasok akan memperkaya proses pemenuhan pesanan. Kriteria pemenuhan tersebut misalnya dalam hal kualitas, kecepatan, fleksibilitas, dan biaya, sehingga meningkatkan kinerja SC secara keseluruhan.

#### **4. *Trust Memediasi Pengaruh Information Sharing Terhadap Supply Chain Management Performance***

Dengan menjalin information sharing tidak hanya memenuhi kebutuhan UMKM akan bahan baku yang diperlukan untuk proses produksi, seiring dengan terjadinya berbagi informasi yang terjadi akan membangun hubungan

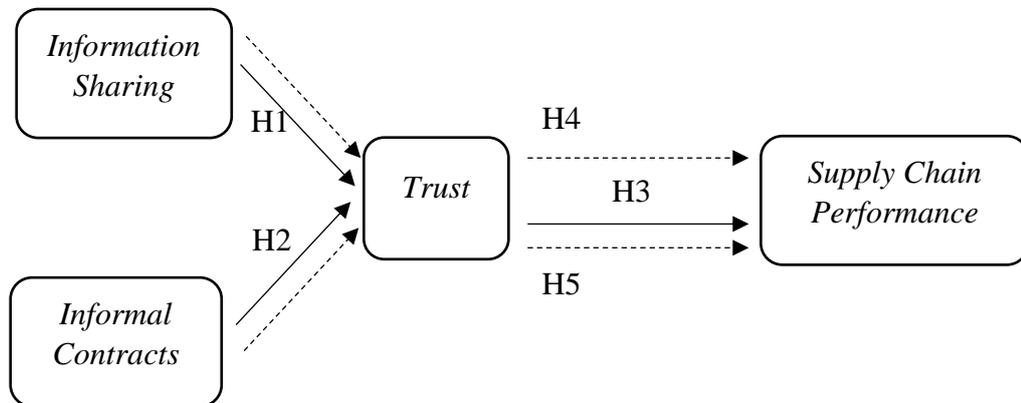
yang erat dan kerjasama yang semakin erat dan timbul kepercayaan antara pihak yang saling berinteraksi. Dengan meningkatnya hubungan kepercayaan akan membawa pengaruh yang positif terhadap kinerja manajemen rantai pasokan.

#### **5. *Trust* Memediasi Pengaruh *Informal Contracts* Terhadap *Supply Chain Management Performance***

Terbentuknya hubungan kontrak secara informal antara pihak-pihak yang saling bekerjasama bukan hanya memenuhi perjanjian untuk kebutuhan proses produksi. Terjadinya *informal contracts* yang berkelanjutan menunjukkan adanya rasa percaya antara pemasok dengan pelaku usaha. seiring terjadinya *informal contracts* yang sering dilakukan dan telah disepakati, akan menimbulkan kepercayaan yang membawa pengaruh positif terhadap kinerja manajemen rantai pasokan.

#### **D. Kerangka Konseptual**

Kerangka Konsep yang diusulkan untuk penelitian ini diilustrasikan pada Gambar. Kerangka konseptual tersebut menunjukkan pengaruh pengaruh *Information Sharing*, *Informal Contracts*, dan *Trust* terhadap *Kinerja Supply Chain* dengan *Information Sharing* dan *Informal Contracts* sebagai variabel antesedan terhadap variable *Trust* pada UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta:



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual**

Model konseptual diatas memiliki lima jalur secara total, yaitu dua arah ke variabel kepercayaan dan tiga arah ke variabel dependen dengan penetapan sampel minimum harus 30. Susanti *et al.* (2018) menjelaskan dalam model konseptualnya memiliki tiga jalur dengan dua ke arah variabel kepercayaan dan satu arah ke variabel kinerja rantai pasok. Penelitian sebelumnya menunjukkan bagaimana peran berbagi informasi mempengaruhi kepercayaan dan kepercayaan mempengaruhi kinerja rantai pasok, dan peran kontrak informal mempengaruhi kepercayaan.

Penelitian ini memiliki perbedaan dalam dengan menggunakan lima jalur. Jalur pertama mengarahkan berbagi informasi ke variabel kepercayaan, jalur kedua mengarahkan kontrak informal ke variabel kepercayaan, dan mengarahkan kepercayaan ke variabel kinerja manajemen rantai pasok. Dua jalur berikutnya adalah jalur mediasi yang mengarahkan berbagi informasi ke arah kinerja manajemen rantai pasok melalui variabel kepercayaan, dan mengarahkan kontrak informal ke kinerja manajemen rantai pasok melalui

variabel kepercayaan. Dalam penelitian ini di tambahkan dua jalur tambahan, yaitu jalur pengaruh tidak langsung berbagai informasi dan kontrak informal terhadap kinerja manajemen rantai pasok, karena peneliti ingin melihat pengaruh yang belum di uji dalam penelitian lain.

### **E. Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan hubungan antar variabel dan kerangka konseptual yang telah ditetapkan, maka dalam penelitian ini penulis menetapkan hipotesis sebagai berikut:

1. Hipotesis 1: *Information Sharing* berpengaruh terhadap *Trust*.
2. Hipotesis 2: *Informal Contracts* memiliki pengaruh terhadap *Trust*.
3. Hipotesis 3: *Trust* yang tinggi berpengaruh terhadap *Supply Chain Management Performance* (SCMP).
4. Hipotesis 4: *Trust* memediasi pengaruh *Information Sharing* terhadap *Supply Chain Management Performance* (SCMP).
5. Hipotesis 5: *Trust* memediasi pengaruh *Informal Contracts* terhadap *Supply Chain Management Performance* (SCMP).

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Rancangan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah suatu pendekatan yang menekankan pengujian teori atau konsep melalui variable metric pengukuran dan melakukan prosedur analisis data dengan alat statistic dan bertujuan untuk menguji hipotesis. Alat analisis yang digunakan adalah Smart PLS 3.0. Dalam penelitian ini, strategi penelitian yang akan digunakan adalah penelitian survei. Survei adalah sebuah sistem untuk mengumpulkan informasi dari atau tentang orang-orang untuk mendeskripsikan, membandingkan, atau menjelaskan pengetahuan, sikap, dan perilaku mereka (Fink, 2003 dalam Sekaran dan Bougie, 2017).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, data primer adalah data yang diperoleh dari sumber pertama seperti hasil pengisian kuesioner (Sekaran, 2006). Data primer tersebut berupa jawaban-jawaban atas pernyataan mengenai hubungan antar *Information Sharing*, *Informal Contracts* dan *Trust* terhadap *Supply Chain Management Performance*.

#### **B. Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2012). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Usaha Kecil Menengah Perak Dusun

Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, menurut informasi dari Bapak Wartono, sebagai ketua paguyuban pengrajin perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo diperkirakan sebanyak 46 pengrajin yang saat ini aktif melakukan produksi. Keseluruhan UMKM melakukan produksi *Home Industries* dan tersebar di satu desa yang merupakan kawasan Desa Industri. Kemudian masing-masing diwakili oleh pengrajin perak itu sendiri sebagai responden.

### **C. Sampel dan Teknik Sampling**

Menurut Sugiyono (2012) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada di populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang di ambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representative (mewakili). Sampel dari penelitian ini adalah UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta.

Dalam penelitian ini, teknik sampling yang digunakan adalah *nonprobability sampling* dengan teknik yang diambil adalah sampling jenuh (*sensus*). Menurut Sugiyono (2012), teknik sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Oleh sebab itu, dalam penelitian ini sampel menggunakan teknik sampling jenuh karena jumlah

populasi yang relatif kecil. Sehingga sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 45 UMKM produksi perak.

#### **D. Jenis Data Penelitian**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data Primer mengacu pada informasi yang diperoleh langsung oleh peneliti terkait dengan variabel ketertarikan untuk tujuan tertentu dari studi (Sekaran dan Bougie, 2017). Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner. Kuesioner yang disebarakan berupa daftar pertanyaan mengenai hubungan antar *Information Sharing*, *Informal Contracts* dan *Trust* terhadap *Supply Chain Management Performance*.

#### **E. Teknik Pengambilan Data**

Teknik yang digunakan untuk pengumpulan data yaitu dengan menggunakan kuesioner. Kuesioner merupakan tehnik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan dan pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya (Sugiyono, 2012). Kuesioner diberikan kepada UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul dengan cara datang langsung ke masing-masing unit UMKM, sebanyak 45. Pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner yang disebarakan kepada responden penelitian berkaitan pada hubungan antar *Information Sharing*, *Informal Contracts* dan *Trust* terhadap *Kinerja Supply Chain Management*.

Pengukuran variabel menggunakan skala Likert dengan tujuan untuk mengungkap pendapat dan sikap seseorang terhadap fenomena. Tanggapan dari pemilik umkm atau responden dinyatakan dalam bentuk jawaban yang memiliki skala penilaian (Sugiyono, 2012).

**Tabel 3.1 Skor Jawaban Angket**

No	Jawaban	Skor
1	Sangat tidak setuju	1
2	Tidak setuju	2
3	Kurang setuju	3
4	Setuju	4
5	Sangat setuju	5

Sumber: Sugiyono (2012)

## **F. Klasifikasi Variabel Penelitian**

Variabel merupakan karakteristik yang melekat pada beberapa subyek yang dapat dibeda-bedakan intensitasnya, banyaknya, atau kategorinya. Dalam penelitian ini penulis menggunakan tiga jenis variabel, yaitu variabel bebas, variabel mediasi, dan variabel terikat.

### **1. Variabel Bebas (*Independent Variable*)**

Variabel bebas (*independent variable*) adalah variabel yang memengaruhi variabel terikat, baik secara positif atau negatif yaitu, jika terdapat variabel bebas, variabel terikat juga ikut hadir dan dengan setiap unit kenaikan dalam variabel bebas, terdapat pula kenaikan atau penurunan dalam variabel terikat. Dalam kata lain, variasi dalam variabel terikat disebabkan oleh variabel bebas. (Sekaran dan Bougie, 2017). Dari penjelasan diatas, maka dalam

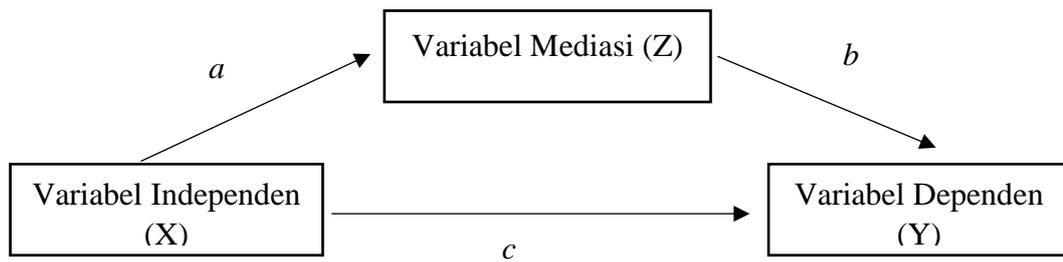
penelitian ini, *Information Sharing (IS)* dan *Informal Contracts (IC)* ditetapkan peneliti sebagai variabel bebas.

## 2. Variabel Mediasi (*Intervening Variable*)

Variabel mediasi adalah variabel yang muncul antara saat variabel bebas mulai memengaruhi variabel terikat, dan saat pengaruh variabel bebas terasa pada variabel terikat. Dengan demikian, terdapat kualitas temporal atau dimensi waktu pada variabel mediasi. Variabel mediasi muncul sebagai fungsi dari variabel bebas yang berpengaruh dalam situasi apa pun, serta membantu untuk mengonsepan dan menjelaskan pengaruh pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat (Sekaran dan Bougie, 2017).

Terdapat beberapa ketentuan sebagai variabel madiator. Baron dan Kenny (1986) menyebut suatu variabel disebut mediator jika variabel tersebut ikut mempengaruhi hubungan antara variabel prediktor (independen) dan kriterion (dependen). Model mediasi memiliki hipotesis bahwa variabel independen mempengaruhi variabel mediator, yang pada gilirannya mempengaruhi variabel dependen. Zhao et al. (2010) menyatakan beberapa mediasi yang dapat terjadi:

- a. Mediasi komplementer jika (axb) dan c terjadi searah.
- b. Mediasi kompetitif jika (axb) dan c terjadi namun berbeda arah.
- c. Tidak langsung hanya memediasi jika (axb) terjadi dan c tidak.
- d. Langsung-tidak ada mediasi jika (axb) tidak terjadi, hanya c yang terjadi.
- e. Tidak ada mediasi jika (axb) dan c tidak terjadi.



**Gambar 3.1**  
**Model Mediasi**

Dari penjelasan diatas, maka dalam penelitian ini, *Trust (T)* ditetapkan peneliti sebagai variabel mediasi.

### 3. Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Variabel terikat (*independent variable*) merupakan variabel yang menjadi perhatian utama peneliti. Tujuan peneliti adalah untuk memahami dan mendiskripsikan variabel terikat, atau menjelaskan variabilitasnya, atau memprediksinya. Dengan kata lain, variabel terikat adalah variabel utama yang sesuai dengan investigasi (Sekaran dan Bougie, 2017). Dalam penelitian ini, *Management Supply Chain Performance (SCMP)* sebagai variabel terikat.

### G. Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional Variabel adalah upaya menerjemahkan sebuah konsep variabel ke dalam instrumen pengukuran. Menurut Sugiyono (2012), Definisi operasional variabel merupakan suatu definisi yang diberikan pada suatu variabel dengan yang mengartikan atau menspesifikkan kegiatan atau membenarkan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur variabel.

Berikut ini adalah definisi operasional variabel dan indikator dari masing-masing variabel yang akan digunakan dalam penelitian ini, yaitu:

### **1. *Information Sharing (IS)***

Menurut Lee dan Whang (2000) mendefinisikan berbagi informasi sebagai transfer informasi mengenai tingkat dan posisi persediaan, data dan ramalan penjualan, status pesanan, jadwal dan kapasitas produksi dan pengiriman, dan metrik kinerja. Berbagi informasi dapat menyediakan perusahaan dengan visibilitas ke depan, perencanaan produksi yang lebih baik, manajemen persediaan, dan distribusi. Jenis informasi yang dibagikan antara mitra dalam rantai pasokan dapat berupa informasi taktis (misalnya pembelian, penjadwalan operasi, logistik) atau strategis (misalnya tujuan perusahaan jangka panjang, pemasaran dan informasi pelanggan).

Indikator pengukuran berbagi informasi menurut Lee dan Whang (2000); Viitaharju dan La'hdesma'ki (2012); Susanty, Sirait dan Bakhtiar (2018) yaitu:

- a. Informasi perubahan harga
- b. Perubahan jenis bahan
- c. Perubahan ketersediaan bahan baku
- d. Informasi tentang perencanaan bisnis yang dapat membangun masing-masing pihak
- e. Perubahan yang mempengaruhi bisnis
- f. Berbagi informasi penting untuk menjaga hubungan

## 2. *Informal Contracts (IC)*

Kontrak merupakan kesepakatan antara dua pihak atau lebih, yang tidak hanya memberikan kepercayaan tetapi bersama-sama memiliki pemahaman bersama untuk melakukan sesuatu di masa depan baik oleh satu pihak atau lebih (Knapp *et al.* 2003). Kontrak informal adalah kontrak tidak tertulis atau keinginan antara para pihak. Telah disadari bahwa terdapat kewajiban yang dimiliki oleh satu pihak kepada pihak lain (Schein, 1980 dalam Frankel *et al.* 1996). Menggunakan kontrak sebagai upaya untuk menjalin kerjasama, dapat memberikan dasar sebagai alasan untuk berinteraksi di masa depan dan kerjasama di masa depan. Penggunaan kontrak dapat membantu membangun kepercayaan (Malhotra and Murnighan 2002). Partner rantai pasokan sering kali membangun kontrak untuk menjabarkan persyaratan yang digunakan dalam kerja sama (misal., kesepakatan untuk membeli bahan dengan jumlah minimal).

Indikator pengukuran kontrak informal menurut Susanty, Sirait dan Bakhtiar (2018) yaitu:

- a. Profesional dalam menjual atau mendistribusikan bahan baku
- b. Optimalisasi penyediaan bahan baku
- c. Setuju untuk menjadi mitra bisnis
- d. Setuju untuk memasok bahan baku terbaik
- e. Membuat kesepakatan informal untuk menyelesaikan masalah
- f. Membuat kesepakatan informal tentang kualitas bahan baku
- g. Membuat kesepakatan informal tentang biaya bahan baku

### 3. *Trust (T)*

Kepercayaan adalah hubungan dua arah antara mitra yang menyiratkan tingkat kepercayaan yang tinggi pada kesusilaan satu sama lain serta pemenuhan janji (Chang *et al.* 2014). Ahli lain menyatakan Kepercayaan adalah keadaan psikologis yang terdiri dari niat untuk menerima kerentanan berdasarkan ekspektasi positif dari niat atau perilaku orang lain. Ciri-ciri mitra yang mempengaruhi kepercayaan adalah kesusilaan, integritas, konsistensi, kredibilitas, dan sebagainya (Tejpal *et al.* 2013). Kepercayaan dalam rantai pasokan dapat didefinisikan sebagai tingkat kepercayaan yang dirasakan di antara para pemangku kepentingan (Mayer, Davis, dan Schoorman, 1995 dalam Khan, dkk. 2017). Tingkat kepercayaan mungkin tergantung pada kemampuan pemangku kepentingan untuk mengidentifikasi dan menerima risiko (Luhmann, 1988).

Indikator untuk mengukur kepercayaan menurut Susanty, Sirait dan Bakhtiar (2018) yaitu:

- a. Percaya pada setiap penjelasan dari pemasok
- b. Pemasok selalu menepati janji
- c. Penilaian terbaik dihasilkan dari pemasok
- d. Percaya bahwa pemasok selalu siap mendukung
- e. Yakin pemasok akan mempertimbangkan keberlanjutan bisnis
- f. Percaya kepada pemasok
- g. Percaya pemasok selalu memberikan layanan terbaik

#### 4. *Supply Chain Management Performance (SCMP)*

Kinerja manajemen rantai pasok didefinisikan sebagai kualitas kegiatan yang berkaitan dengan arus pergerakan barang, dari bahan mentah ke konsumen akhir, termasuk yang berkaitan dengan informasi dan dana (Zelbst *et al.* 2009). Kinerja manajemen rantai pasokan merupakan tingkat atau kinerja dari kegiatan rantai pasokan dalam memenuhi kebutuhan konsumen akhir, termasuk ketersediaan produk, pengiriman tepat waktu, dan semua persediaan dan kapasitas yang dibutuhkan dalam rantai pasokan untuk memberikan kinerja secara responsif yang menentukan dalam menciptakan keunggulan perusahaan. Untuk menang di lingkungan baru, rantai pasokan perlu dievaluasi dan dikembangkan secara berkelanjutan untuk menyesuaikan dengan kebutuhan (Hausman 2002).

Indikator untuk mengukur kinerja manajemen rantai pasok menurut Susanty, Sirait dan Bakhtiar (2018) yaitu:

- a. Efektivitas operasional
- b. Efektivitas bisnis
- c. Efektivitas rantai pasokan

#### **H. Uji Instrumen**

Uji instrumen dalam penelitian ini dilakukan dengan menganalisis *Outer Model* yang sering juga disebut (*outer relation* atau *measurement model*). Model pengukuran atau *outer model* menunjukkan bagaimana variabel *manifest* atau

*observed* variabel mempresentasikan variabel laten untuk diukur. *Outer Model* menetapkan hubungan antara variabel laten dan indikator yang diamati.

### **1. Uji Validitas**

Validitas adalah *instrument* yang dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya dapat diukur (Sugiyono, 2012). Kuesioner dikatakan valid apabila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji *convergent validity*, *discriminant validity* dan *average variance extracted (AVE)*. Nilai AVE 0,50 atau lebih tinggi menunjukkan bahwa, secara rata-rata, konstruk menjelaskan lebih dari 50 persen varian item-itemnya (Ghozali dan Latan, 2015).

Valid atau tidaknya suatu indikator dapat diketahui dengan melihat *outer loading* dimensi variabel memiliki nilai *loading*  $> 0,6$  sehingga dapat disimpulkan bahwa pengukuran tersebut memenuhi kriteria validitas konvergen (Chin, 1995). *Discriminant Validity* diamati dari hasil *cross loading factor* masing-masing indikator yang digunakan dalam penelitian. Nilai *cross loading factor* berguna untuk mengetahui apakah variabel memiliki diskriminan yang memadai yaitu dengan cara membandingkan nilai *loading* pada variabel yang dituju harus lebih besar dibandingkan dengan nilai *loading* dengan variabel yang lain.

### **2. Uji Reliabilitas**

Reliabilitas juga digunakan untuk menguji akurasi, konsistensi dan ketepatan instrumen dalam mengukur konstruk. Koefisien reliabilitas

komposit  $> 0,70$  dianggap sangat baik atau memuaskan (Ghozali dan Latan 2015). Pengukur pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan uji *composite reliability* dan nilai *cronbach's alpha*. Suatu variabel dapat dinyatakan reliabel jika memiliki nilai *cronbach's alpha*  $> 0,70$  untuk *confirmatory research* dan  $> 0,60$  masih dapat diterima untuk *exploratory research* (Ghozali dan Latan 2015).

## **I. Teknik Analisis Data**

Penelitian ini menggunakan 2 (dua) macam metode, yaitu: metode statistik deskriptif dan statistik kuantitatif dengan Alat analisis Smart PLS 3.2.8 yang digunakan untuk menjelaskan hubungan antara variabel dengan menggunakan model analisis persamaan struktural. Menurut Ghozali dan Latan (2015) PLS-SEM merupakan salah satu teknik *Structural Equation Modeling (SEM)* yang mampu menganalisis variabel laten, variabel indikator dan kesalahan pengukuran secara langsung.

### **1. Metode Statistik Deskriptif**

Metode statistik deskriptif digunakan untuk menjelaskan variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. Analisis deskriptif akan mendeskripsikan keadaan suatu gejala yang telah didapat melalui alat ukur kemudian diolah sesuai dengan fungsinya. Data yang sudah dikumpulkan dengan skala likert kemudian di tabulasi dalam bentuk tabel sebagai informasi mengenai karakteristik variabel penelitian. Kemudian analisis deskriptif menjelaskan deskripsi variabel penelitian dengan menguraikan jawaban

responden yang telah dikumpulkan melalui pengisian kuesioner yang telah dibagikan.

## 2. Metode Statistik Kuantitatif

Dalam analisis kuantitatif digunakan analisis yang bersifat hitungan dengan menerapkan rumus-rumus statistik untuk menguji teori dan hipotesis yang diajukan dalam penelitian. Analisis kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan Partial Least Square (PLS). Menurut Ghazali dan Latan (2015) *Partial Least Square* (PLS) merupakan jenis SEM berbasis varian yang diciptakan untuk mengatasi masalah yang ditimbulkan SEM yang berbasis kovarian. Menurut Kosasih dan Budiani (2007) PLS merupakan metode analisis yang *powerfull* alasannya dapat diterapkan diberbagai skala data, tidak membutuhkan berbagai asumsi dan ukuran sampel yang digunakan tidak harus besar.

Terdapat beberapa alasan sebagai penyebab digunakannya PLS dalam suatu penelitian yang akan dilakukan, alasan tersebut yaitu:

- i. PLS dapat digunakan untuk menganalisis teori yang masih dikatakan sangat lemah, karena PLS dapat digunakan sebagai prediksi.
- ii. PLS dapat digunakan dengan jumlah sampel yang tidak besar dan dapat diterapkan pada berbagai skala data.
- iii. Dalam pendekatan PLS, diasumsikan bahwa semua ukuran varians dapat digunakan untuk menjelaskan.

Menurut Ghazali dan Latan (2015) analisis PLS-SEM terdiri dari dua sub model yaitu model pengukuran (*measurement model*) atau sering disebut

*outer model* dan model struktural (*structural model*) atau sering disebut *inner model*. *Outer model* yang digunakan untuk uji instrumen, dan *inner model* yang digunakan untuk pengujian hipotesis dari analisis jalur yang diajukan dalam penelitian.

**a. Outer Model (Model Pengukuran)**

**Tabel 3.2 Ringkasan Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)**

<b>Validitas dan Reliabilitas</b>	<b>Parameter</b>	<b>Rule Of Thumb</b>
<b>Validitas Convergent</b>	<i>Loading Factor</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0,70 untuk confirmatory research</li> <li>• &gt; 0,60 untuk exploratory research</li> </ul>
	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• &gt; 0,50 untuk confirmatory research maupun exploratory research</li> </ul>
<b>Validitas Discriminant</b>	<i>Cross Loading</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• &gt; 0,70 untuk setiap variabel</li> </ul>
<b>Reliabilitas</b>	<i>Cronbach's Alpha</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0.70 untuk confirmatory research</li> <li>• &gt; 0,60 masih dapat diterima untuk Exploratory Research</li> </ul>
	<i>Composite Reliability</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 0.70 untuk confirmatory research</li> <li>• &gt; 0,60 – 0,70 masih dapat diterima untuk Exploratory Research</li> </ul>

**Sumber :** Ghazali dan Latan (2015) diadopsi dari Chin (1998), Chin (2010), Hair *et al.* (2011), Hair *et al.* (2012)

**b. Model Struktural (Inner Model)**

*Structural Model* yang juga dikenal sebagai *inner model* menunjukkan kekuatan estimasi antar variabel laten atau konstruk. *Model Structural*, menunjukkan hubungan antara variabel laten independen dan dependen

(Ghozali dan Latan 2015). Analisis tahap ini dilihat dari nilai koefisien determinan  $R^2$ ,  $Q^2$ , *effect size*  $f^2$ , dan *Goodness Of Fit* (GoF).

1) *R-Square*

Nilai *R-Square* menunjukkan besarnya varians pada variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen. Menurut Ghozali dan Latan (2015), nilai  $R^2$  0,19, 0,33 dan 0,67 masing-masing menunjukkan tingkat determinasi yang lemah, sedang dan kuat.

2) *Predictive Relevansi*

Nilai *predictive relevansi* atau  $Q^2$  digunakan untuk mengukur tingkat kebaikan observasi yang dihasilkan dari model dan parameter estimasi. Nilai  $Q^2 > 0$  menunjukkan bahwa model tersebut memiliki relevansi prediktif. Nilai  $Q^2 < 0$  menunjukkan bahwa model tersebut kurang memiliki relevansi prediktif.

$$Q^2 = 1 - (1 - R_1^2) (1 - R_2^2) \dots (1 - R_p^2)$$

3) *goodness of fit* (GoF)

PLS path modeling dapat juga mengidentifikasi kriteria global optimization untuk mengetahui *goodness of fit* (GoF) model (Ghozali dan Latan. 2015). Seperti yang diketahui PLS sangat kuat sebagai orientasi prediksi. Sehingga, validasi model diutamakan berfokus pada model prediksi. GoF digunakan untuk menilai validitas global model kompleks berbasis PLS. Secara khusus, indeks GoF memberikan ukuran kesesuaian model secara keseluruhan menggunakan rata-rata geometris dari rata-rata komunalitas dan  $R^2$  rata-rata.

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

Nilai communalitas yang direkomendasikan adalah GoF small (0,10), GoF medium (0,25), dan GoF large (0,36) Ghazali dan Latan (2015).

### c. Pengujian Hipotesis

Secara umum *metode explanatory research* adalah pendekatan metode yang menggunakan PLS. Hal ini disebabkan pada metode ini terdapat pengujian Hipotesis. Menguji hipotesis dapat dilihat dari nilai probabilitas. *Inner model* dievaluasi dengan nilai koefisien parameter dan *p-value* sebagai nilai estimasi untuk hubungan jalur dalam model struktural harus signifikan, yang dapat diperoleh dengan prosedur *bootstrapping*. Nilai *inner model* yang ditunjukkan oleh  $p\text{-value} \leq 0.05$  (signifikansi 5%). Nilai *p-value* muncul pada saat melakukan uji *bootstrapping* menggunakan PLS. Sehingga kriteria penerimaan/penolakan hipotesa diterima ketika nilai  $p\text{-value} \leq 0,05$ . *Path Analysis* akan mengungkapkan pengaruh langsung dan pengaruh tidak langsung antar konstruk, didasarkan pada koefisien regresi yang *standardized*.

#### 1) Pengujian Hipotesis Pertama

Hipotesis 1: *Information Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Trust*. Hipotesis diterima jika nilai  $p\text{-value} \leq 0.05$ . Artinya ada pengaruh positif signifikan *Information Sharing* terhadap *Trust*. Besarnya efek langsung diamati dari nilai *standardized direct effect* yang diperoleh dari program PLS.

## 2) Pengujian Hipotesis Kedua

Hipotesis 2: *Informal Contracts* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *Trust*. Hipotesis diterima jika nilai *p-value*  $\leq 0.05$ . Artinya ada pengaruh positif signifikan *Informal Contracts* terhadap *Trust*. Besarnya efek langsung diamati dari nilai *standardized direct effect* yang diperoleh dari program PLS.

## 3) Pengujian Hipotesis Ketiga

Hipotesis 3: *Trust* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Supply Chain Management Performance*. Hipotesis diterima jika nilai *p-value*  $\leq 0.05$ . Artinya ada pengaruh positif signifikan *Trust* terhadap *Supply Chain Management Performance*. Besarnya efek langsung diamati dari nilai *standardized direct effect* yang diperoleh dari program PLS.

## 4) Pengujian Hipotesis Keempat

Hipotesis 4: *Trust* memediasi pengaruh *Information Sharing* terhadap *Supply Chain Management Performance* (SCMP). Hipotesis diterima jika nilai *p-value*  $\leq 0.05$ . Artinya ada pengaruh positif signifikan *Information Sharing* terhadap *Supply Chain Management Performance* yang dimediasi oleh *trust*. Besarnya dilihat dari efek tidak langsung diamati dari nilai *standardized direct effect* yang diperoleh dari program PLS.

## 5) Pengujian Hipotesis kelima

Hipotesis 5: *Trust* memediasi pengaruh *Informal Contracts* terhadap *Supply Chain Management Performance* (SCMP). Hipotesis diterima

jika nilai  $p\text{-value} \leq 0.05$ . Artinya ada pengaruh positif signifikan *Informal Contracts* terhadap *Supply Chain Management Performance* yang dimediasi oleh *Trust*. Besarnya dilihat dari efek tidak langsung diamati dari nilai *standardized direct effect* yang diperoleh dari program PLS.

## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Analisis Deskriptif

#### 1. Karakteristik Responden

Dalam penelitian ini untuk menganalisis pengaruh *Information Sharing*, *Informal Contracts*, *Trust* dan *Supply Chain Management Performance* menggunakan responden sejumlah 45 UMKM perak. Analisis deskriptif dalam penelitian menunjukkan demografi responden. Dalam penelitian ini yang dijadikan karakteristik responden adalah usia UMKM dengan tujuan untuk melihat intensitas interaksi dengan pemasok bahan baku perak. Hasil yang didapatkan ditunjukkan pada tabel 4.1 berikut:

**Tabel 4.1 Karakteristik Responden berdasarkan usia UMKM**

Karakteristik usia	Jumlah	Persentase
6-10 tahun	10	22,2%
> 10 tahun	35	77,8%
Total	45	100%

Sumber: olah data 2021

Dari tabel 4.1 menunjukkan berapa lama UMKM yang ada di Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul telah beroperasi dan menjalankan usahanya. Mayoritas usia UMKM berproduksi di dominasi oleh UMKM yang telah menjalankan produksi perak selama > 10 tahun yaitu sebanyak 35 UMKM atau 77,8%. Untuk distribusi usia UMKM yang lain 6-10 tahun sebesar 22,2%. Keseluruhan UMKM menunjukkan karakteristik lama produksi yang sudah lama yaitu lebih dari 10 tahun. Hal ini menunjukkan jika UMKM memiliki stabilitas dalam melakukan proses interaksi dengan

pemasoknya. UMKM memiliki jaringan berbagi informasi yang baik dalam rantai pasokan, memiliki intensitas yang sering dilakukan dalam membuat kontrak secara informal, dan sudah membangun rasa kepercayaan, serta mampu menjalankan proses produksi secara baik.

## **B. Analisis Kuantitatif**

Analisis kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan Partial Least Square (PLS). Menurut Ghazali dan Latan (2015) *Partial Least Square* (PLS) merupakan jenis SEM berbasis varian yang diciptakan untuk mengatasi masalah yang ditimbulkan SEM yang berbasis covarian. Hasil analisis PLS dilaporkan dengan dua langkah. Pertama difokuskan untuk hasil dari model pengukuran (*Outer model*) dan yang kedua difokuskan untuk hasil dari model struktural (*Inner Model*).

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

Pengujian *Outer Model* berfokus untuk menguji validitas dan reliabilitas dari setiap indikator pada variabel laten. *Outer Model* (*Measurement Model*) dilakukan dengan *pengujian Convergent Validity*, *Diskriminant Validity*, *AVE* dan *Composite Reliability*.

#### **a. Hasil uji *Convergent Validity* dengan 45 responden**

*Convergent validity* digunakan untuk mengukur hubungan antara indikator dan variabel latennya yang ditetapkan berdasarkan estimasi korelasi antara skor item dengan skor konstruk. Dengan kata lain *convergent validity* dapat dilihat dari nilai outer loading masing-masing

indikator. Nilai yang diharapkan untuk validitas konvergen, nilai outer loading indikator dianggap valid jika  $\geq 0,7$ . Namun menurut Ghozali dan Latan, 2015 untuk penelitian tahap awal pengembangan skala pengukuran, nilai *loading* 0.60 dianggap cukup memadai. Dalam penelitian ini akan digunakan batas *loading factor* sebesar 0.6. Hasil uji *Convergent Validity* dapat dilihat dalam tabel 4.2 berikut:

**Tabel 4.2 Hasil uji *Convergent Validity* (outer loadings)**

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
IC1	0.733			
IC2	0.648			
IC3	0.615			
IC4	0.838			
IC5	0.727			
IC6	0.760			
IC7	0.577			
IS1		-0.051		
IS2		0.738		
IS3		0.755		
IS4		0.779		
IS5		0.686		
IS6		0.563		
SCMP1			0.366	
SCMP2			0.761	
SCMP3			0.432	
SCMP4			0.791	
SCMP5			0.680	
SCMP6			0.151	
SCMP7			0.670	
SCMP8			0.757	
SCMP9			0.740	
T1				0.701
T2				0.732
T3				0.231

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
T4				0.154
T5				0.545
T6				0.549
T7				0.772
T8				0.721

Sumber: olah data 2021

Hasil pengujian *Convergent Validity* tidak semua instrumen penelitian valid, cukup banyak instrumen yang nantinya akan dikeluarkan sehingga untuk IS1, IS6, IC7, T3, T4, T5, T6, SCMP1, SCMP3, dan SCMP6 dikeluarkan dari model atau tidak digunakan dalam penelitian selanjutnya.

b. Hasil pengujian *Discriminant Validity* dengan 45 responden

Nilai *discriminant validity* merupakan nilai *cross loading factor* yang berguna untuk mengetahui apakah konstruk penelitian memuat diskriminan yang cukup. Penilaian *discriminant validity* dengan membandingkan nilai *loading* pada konstruk yang akan dituju harus lebih besar dari nilai *loading* konstruk yang lain. Nilai *cross-loading* tiap indikator menunjukkan nilai korelasi antar variabel laten. Hasil uji *discriminant validity* untuk 45 responden dapat dilihat dalam tabel 4.3 berikut :

**Tabel 4.3 Hasil uji *Discriminant Validity* (cross loadings)**

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
<b>IC1</b>	0.733	0.501	0.574	0.675
<b>IC2</b>	0.648	0.382	0.464	0.328
<b>IC3</b>	0.615	0.261	0.394	0.373

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
<b>IC4</b>	0.838	0.681	0.722	0.695
<b>IC5</b>	0.727	0.294	0.474	0.369
<b>IC6</b>	0.760	0.588	0.647	0.598
<b>IC7</b>	0.577	0.319	0.414	0.407
<b>IS1</b>	-0.023	-0.051	-0.039	0.004
<b>IS2</b>	0.482	0.738	0.761	0.570
<b>IS3</b>	0.452	0.755	0.623	0.480
<b>IS4</b>	0.476	0.779	0.704	0.692
<b>IS5</b>	0.511	0.686	0.486	0.487
<b>IS6</b>	0.417	0.563	0.392	0.348
<b>SCMP1</b>	0.371	0.479	0.366	0.331
<b>SCMP2</b>	0.417	0.593	0.761	0.709
<b>SCMP3</b>	0.370	0.334	0.432	0.306
<b>SCMP4</b>	0.571	0.751	0.791	0.588
<b>SCMP5</b>	0.390	0.552	0.680	0.561
<b>SCMP6</b>	0.242	0.009	0.151	0.101
<b>SCMP7</b>	0.713	0.547	0.670	0.637
<b>SCMP8</b>	0.485	0.666	0.757	0.519
<b>SCMP9</b>	0.738	0.640	0.740	0.606
<b>T1</b>	0.616	0.599	0.633	0.701
<b>T2</b>	0.586	0.459	0.572	0.732
<b>T3</b>	0.156	0.195	0.142	0.231
<b>T4</b>	0.026	0.117	0.095	0.154
<b>T5</b>	0.273	0.189	0.299	0.545
<b>T6</b>	0.526	0.567	0.507	0.549
<b>T7</b>	0.527	0.582	0.623	0.772
<b>T8</b>	0.407	0.497	0.628	0.721

Sumber: olah data 2021

Hasil pengujian *discriminant validity* tidak semua instrumen penelitian valid, cukup banyak instrumen yang nantinya akan dikeluarkan sehingga untuk IS1, IS6, IC7, T3, T4, T5, T6, SCMP1, SCMP3, dan SCMP6 dikeluarkan dari model atau tidak digunakan dalam penelitian selanjutnya.

## 2. Hasil Pengujian *Outer Model* (Model Pengukuran) Untuk Full Model yang Dianalisis

Pengujian *Outer Model* berfokus untuk menguji validitas dan reliabilitas dari setiap indikator pada variabel laten. *Outer Model (Measurement Model)* dilakukan dengan pengujian *Convergent Validity*, *Diskriminant Validity*, *AVE* dan *Composite Reliability*.

### a. Hasil uji *Convergent Validity* full model (45 responden)

Nilai loading factor yang direkomendasikan adalah  $\geq 0,70$  atau  $> 0,60$ . Hasil uji outer loading (*Convergent Validity*) semua valid (tabel 4.4).

**Tabel 4.4 Hasil Uji *Convergent Validity* (Outer Loading) Full Model**

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>	Ket.
IC1	0.767				Valid
IC2	0.620				Valid
IC3	0.630				Valid
IC4	0.852				Valid
IC5	0.718				Valid
IC6	0.756				Valid
IS2		0.759			Valid
IS3		0.789			Valid
IS4		0.795			Valid
IS5		0.655			Valid
SCMP2			0.797		Valid
SCMP4			0.812		Valid
SCMP5			0.708		Valid
SCMP7			0.690		Valid
SCMP8			0.761		Valid
SCMP9			0.689		Valid
T1				0.751	Valid
T2				0.710	Valid
T7				0.831	Valid
T8				0.718	Valid

Sumber: olah data 2021

b. Hasil uji *Discriminant Validity*

Hasil uji *Discriminant Validity* nilai cross loading yang diperoleh  $\geq 0,70$  atau  $> 0,60$  sebagai kekurangan yang masih bisa ditoleransi sehingga semua valid (Tabel 4.5).

**Tabel 4.5 Hasil Uji *Discriminant Validity* (Cross Loading)  
Full Model**

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>	Keterangan
IC1	0.767	0.482	0.594	0.659	Valid
IC2	0.620	0.353	0.390	0.298	Valid
IC3	0.630	0.245	0.350	0.356	Valid
IC4	0.852	0.654	0.710	0.665	Valid
IC5	0.718	0.257	0.431	0.351	Valid
IC6	0.756	0.596	0.641	0.574	Valid
IS2	0.473	0.759	0.757	0.563	Valid
IS3	0.446	0.789	0.624	0.506	Valid
IS4	0.472	0.795	0.713	0.600	Valid
IS5	0.527	0.655	0.437	0.480	Valid
SCMP2	0.418	0.624	0.797	0.718	Valid
SCMP4	0.593	0.754	0.812	0.641	Valid
SCMP5	0.393	0.591	0.708	0.500	Valid
SCMP7	0.754	0.529	0.690	0.598	Valid
SCMP8	0.469	0.673	0.761	0.511	Valid
SCMP9	0.710	0.636	0.689	0.605	Valid
T1	0.629	0.622	0.663	0.751	Valid
T2	0.567	0.430	0.527	0.710	Valid
T7	0.544	0.592	0.611	0.831	Valid
T8	0.394	0.502	0.634	0.718	Valid

Sumber: olah data 2021

c. Hasil Pengujian *Reliability*

Nilai *Average Variance Extracted* (AVE) yang diharapkan  $> 0.5$  dan *Composite Reliability* yang baik apabila memiliki nilai  $\geq 0,70$ . Hasil pengujian *Reliability* dan dapat dilihat pada tabel 4.6 berikut:

**Tabel 4.6 Hasil Pengujian *Reliability* Dengan 45 Responden**

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Rho_A</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>
<i>informal contracts</i>	0.834	0.863	0.872	0.497
<i>information sharing</i>	0.661	0.778	0.775	0.419
<i>supply chain management performance</i>	0.783	0.841	0.841	0.398
<i>Trust</i>	0.705	0.776	0.789	0.352

Sumber: olah data 2021

Hasil pengujian *reliability* sebelum mengeluarkan instrumen IS1, IS6, IC7, T3, T4, T5, T6, SCMP1, SCMP3, dan SCMP6 menunjukkan bahwa variabel *Informal Contracts* tidak reliabel. Setelah IS1, IS6, IC7, T3, T4, T5, T6, SCMP1, SCMP3, dan SCMP6 dikeluarkan, maka diperoleh hasil yang reliabel. Berdasarkan tabel 4.7 semua variabel laten mempunyai nilai AVE  $> 0,5$  yang berarti valid dan nilai *cronbach's alpha* ada  $\geq 0,70$  dan *composite Reliability*  $\geq 0,70$ . Sehingga itu semua variabel laten dikatakan reliabel.

**Tabel 4.7 Hasil Pengujian *Reliability Full Model***

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>rho_A</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	Keterangan
<i>Informal Contracts</i>	0.830	0.864	0.870	0.531	Reliabel
<i>Information Sharing</i>	0.741	0.748	0.838	0.565	Reliabel
<i>Supply Chain Management Performance</i>	0.838	0.845	0.881	0.554	Reliabel
<i>Trust</i>	0.747	0.752	0.840	0.569	Reliabel

Sumber: olah data 2021

### 3. Hasil Pengujian *Inner Model* (Model Struktural) atau uji hipotesis

#### a. Hasil pengujian *Inner Model* (Model Struktural)

*Structural Model* yang juga di kenal sebagai *inner model* menunjukkan kekuatan estimasi antar variabel laten atau konstruk. *Model Structural*, menunjukkan hubungan antara variabel laten independen dan dependen (Ghozali dan Latan 2015). Analisis tahap ini dilihat dari nilai koefisien determinan  $R^2$ ,  $Q^2$ , dan *Goodness OfFit* (GoF).

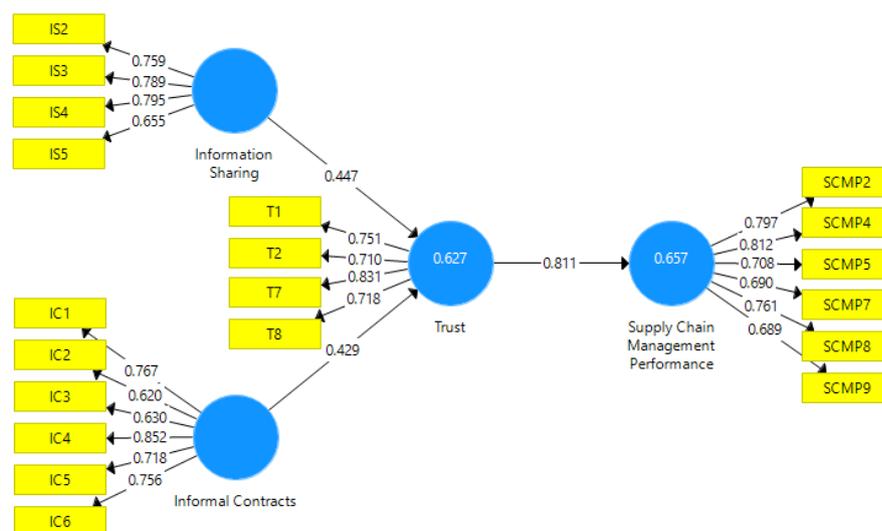
Tabel 4.8 Hasil Uji Inner Model (Model Struktural)

Pengujian	Hasil Uji	Kriteria
<u>Koefisien Determinasi (<math>R^{\text{square}}</math>)</u> <i>Trust</i> ( $R_1^2$ ) <i>Supply Chain Management Performance</i> ( $R_2^2$ )	0,657 0,627	Moderat
<u><math>Q^2</math> predictive relevance</u> $Q^2 = 1 - ((1-R_1^2)(1-R_2^2))$ $= 1 - ((1- 0,657^2)(1-0,627^2))$ $= 1 - ((1-0.432146311) \times (1-0.39285805))$ $= 1 - ((0.56785369) \times (0.60714195))$ $= 0.655232204$		Baik, artinya bahwa nilai-nilai yang diobservasi sudah direkonstruksi dengan baik dengan mempunyai relevansi prediktif yang kuat
<u>Goodness of Fit (GoF)</u> $GoF = \sqrt{AVE \times R^2}$ $= \sqrt{0,554 \times 0,642^2}$ $= \sqrt{0,554 \times 0,412}$ $= 0,478$	47,8 %	Besar

Sumber: olah data 2021

### b. PLS-Algorithm

Gambar PLS Algorithm dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4.2

Model PLS-Algorithm

Keterangan :

1) Koefisien determinasi ( $R^2$ )

Hasil uji PLS-Algorithm menunjukkan bahwa *Trust* dipengaruhi oleh *Information Sharing* dan *Informal Contracts*. Hasil R-Squares pada *Trust* sebesar 0,657 atau 65,7% menunjukkan bahwa presentase *Trust* sebagai variabel mediasi dapat dijelaskan melalui variabel *Information Sharing* dan *Informal Contracts*. Hasil uji lainnya menunjukkan nilai R-Squares *Supply Chain Management Performance* sebesar 0,627 yang menunjukkan bahwa presentase *Supply Chain Management Performance* dapat dijelaskan melalui ketiga variabel yaitu *Information Sharing*, *Informal Contracts* dan *Supply Chain Management Performance* 62,7 %.

2) Q-Square Predictive Relevance ( $Q^2$ )

Nilai  $Q^2$  merepresentasikan seberapa baik nilai observasi yang dihasilkan oleh model dan estimasi dari parameternya (Ghozali dan Latan. 2015). Nilai  $Q^2 > 0$  menunjukkan bahwa model mempunyai *predictive relevance*, sedangkan nilai  $Q^2 < 0$  menunjukkan bahwa model kurang memiliki *predictive relevance*. masing-masing 0,02, 0,15 dan 0,35 menunjukkan efek lemah, sedang dan kuat Ghozali dan Latan (2015). Hasil perhitungan  $Q^2$  sebesar 0,65 yang menunjukkan bahwa model memiliki nilai *predictive relevance* yang sangat baik.

### 3) *Goodness of Fit (GoF)*

*Goodness of Fit (GoF)* digunakan untuk memvalidasi model struktural secara keseluruhan. Kriteria dalam menilai *Goodness of Fit (GoF)* yaitu 0,1 (GoF kecil), 0,25 (GoF medium), dan 0,36 (GoF besar) (Ghozali, 2015). Nilai *Goodness of Fit (GoF)* dalam penelitian ini adalah 0,478 yang berarti besar menunjukkan bahwa variabel eksogen tersebut sesuai (baik) sebagai variabel penjelas yang mampu memprediksi variabel endogen.

## 4. Hasil Pengujian Hipotesis

### a. *Path Coefficients*

Pengujian hipotesis dilakukan dengan mengamati nilai t hitung dan nilai signifikansi. Nilai thitung yang direkomendasikan adalah  $\geq 2,018$  dan nilai signifikansi atau p-value  $\leq 0.05$ . Hasil uji hipotesis dapat dilihat dalam tabel 4.9 berikut:

**Tabel 4.9 Hasil Uji Hipotesis (*Path Coefficients*)**

	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Standard Deviation (STDEV)</i>	<i>T Statistics ( O/STDEV )</i>	<i>P Values</i>
<i>Informal Contracts -&gt; Trust</i>	0.429	0.159	2.702	0.007
<i>Information Sharing -&gt; Trust</i>	0.447	0.152	2.948	0.003
<i>Trust -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.811	0.049	16.717	0.000

Sumber: olah data 2021

- 1) Hipotesis 1: Hasil analisis jalur *Information Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Trust* karena nilai *Original Sample (O)* menunjukkan nilai positif yaitu 0,429. Hasil *T-statistic*  $2,702 > 2,018$  dan *P-value* sebesar  $0,007 < 0,05$  berarti *Information Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Trust*.
- 2) Hipotesis 2: hasil analisis jalur *Informal Contracts* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Trust*, karena nilai *Original Sample (O)* menunjukkan nilai positif yaitu 0,447. hasil *T-statistic*  $2,948 > 2,018$  dan *P-value* sebesar  $0,003 < 0,05$  Oleh karena itu *Informal Contracts* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Trust*.
- 3) Hipotesis 3: hasil analisis jalur *Trust* berpengaruh positif *Supply Chain Management Performance* karena nilai *Original Sample (O)* menunjukkan nilai positif yaitu 0,811. hasil *T-statistic*  $16,717 > 2,018$  dan *P-value* sebesar  $0,000 < 0,05$  berarti *Trust* berpengaruh positif signifikan terhadap *Supply Chain Management Performance*.

b. Total Indirect Effects

*Total Indirect Effects* digunakan untuk melihat hasil uji hipotesis dengan variabel mediasi atau untuk melihat efek tidak langsung dari *Information Sharing* dan *Informal Contracts* terhadap *Supply Chain Management Performance* dapat dilihat dalam tabel 4.10 dan tabel 4.12 sebagai keseluruhan hasil uji hipotesis.

**Tabel 4.10 Efek Tidak langsung (*Total Indirect Effects*)**

	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Standard Deviation (STDEV)</i>	<i>T Statistics (/O/STDEV/)</i>	<i>P Values</i>
<i>Informal Contracts -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.348	0.129	2.694	0.007
<i>Informal Contracts -&gt; Trust</i>				
<i>Information Sharing -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.362	0.131	2.766	0.006
<i>Information Sharing -&gt; Trust</i>				
<i>Trust -&gt; Supply Chain Management Performance</i>				

Sumber: olah data 2021

- 1) Hipotesis 4: hasil analisis jalur *Information Sharing* berpengaruh positif terhadap *Supply Chain Management Performance*, karena nilai *Original Sample (O)* menunjukkan nilai positif yaitu 0,348. Hasil *T-statistic*  $2,694 > 2,018$  dan *P-value* sebesar  $0,007 < 0,05$ . Oleh karena itu secara tidak langsung *Information Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Supply Chain Management Performance* yang dimediasi oleh *Trust*.
- 2) Hipotesis 5: *Informal Contracts* berpengaruh positif terhadap *Supply Chain Management Performance*, karena nilai *Original Sample (O)* menunjukkan nilai positif yaitu 0,362. Hasil *T-statistic*  $2,766 < 2,018$  dan *P-value* sebesar  $0,006 < 0,05$ . Oleh karena itu secara tidak langsung *Information Sharing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Supply Chain Management Performance* yang dimediasi oleh *Trust*.

**Tabel 4.11 Efek Total (*Total Effects*)**

	<i>Original Sample (O)</i>	<i>T Statistics ( O/STDEV )</i>	<i>P Values</i>	Keterangan
<i>Informal Contracts -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.348	2.649	0.007	Diterima
<i>Informal Contracts -&gt; Trust</i>	0.429	2.702	0.007	Diterima
<i>Information Sharing -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.362	2.766	0.006	Diterima
<i>Information Sharing -&gt; Trust</i>	0.447	2.948	0.003	Diterima
<i>Trust -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.811	16.717	0.000	Diterima

Sumber: olah data 2021

### 5. Efek Tidak Langsung dan *Path Coefficient*

**Tabel 4.12 Efek Tidak Langsung (*Indirect Effects*)**

	Specific Indirect Effects
<i>Information Sharing -&gt; Trust -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.362
<i>Informal Contracts -&gt; Trust -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.348

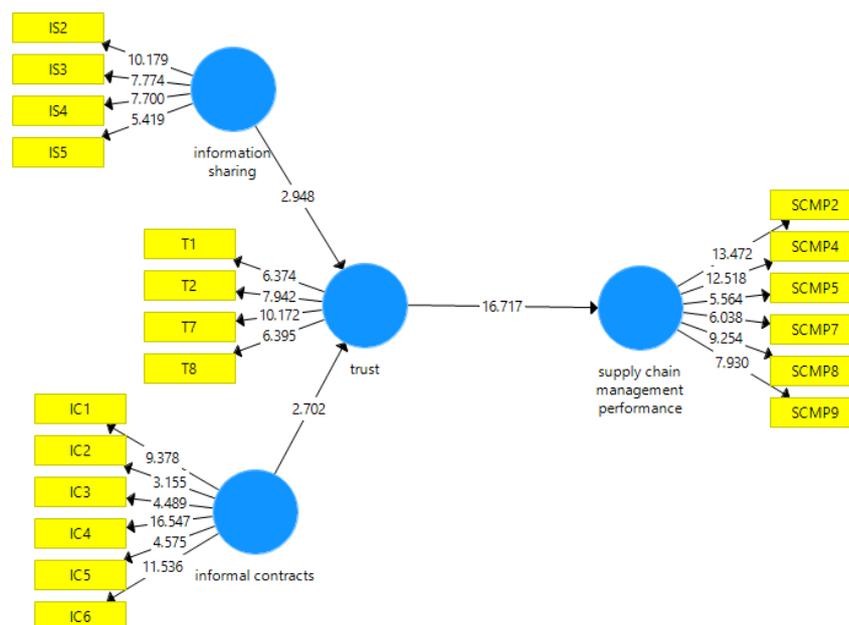
Hasil uji efek tidak langsung menunjukkan pengaruh *information sharing* terhadap *supply chain management performance* melalui *trust* sebesar 0,362 yang berarti *information sharing* berpengaruh terhadap *supply chain management performance* sebesar 36,2% melalui *trust*. Pengaruh *informal contracts* terhadap *supply chain management performance* melalui *trust* sebesar 0,348 yang berarti *informal contracts* berpengaruh terhadap *supply chain management performance* sebesar 34,8% melalui *trust*.

**Tabel 4.13 Path Coefficients**

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
<i>Informal Contracts</i>				0.429
<i>Information Sharing</i>				0.447
<i>Supply Chain Management Performance</i>				
<i>Trust</i>			0.811	

Hasil uji path coefficient menunjukkan hasil dari pengaruh langsung *information sharing* terhadap *trust* adalah 42,9%. Pengaruh langsung *informal contracts* terhadap *trust* adalah 44,7%. Pengaruh langsung lainnya yaitu antara *trust* terhadap *supply chain management performance* adalah 81,1%.

Gambar PLS Bootstrapping dapat dilihat sebagai berikut:

**Gambar 4.2****Model PLS-Bootstrapping**

## 6. Pembahasan

### a. Pengaruh *Information Sharing* terhadap *Trust*

Berdasarkan hipotesis 1 bahwa *information sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap *trust*. Hasil uji hipotesis pada tabel 4.8 menunjukkan adanya hubungan yang signifikan. Artinya *information sharing* berpengaruh signifikan dengan *trust* karena memiliki nilai t-statistik (t stat) 2,702 lebih besar dari 2,018 (t kritis) dan p-value  $0,007 < 0,05$  dan memiliki pengaruh yang positif yang ditunjukkan dengan nilai *original sample* sebesar 0,429 (positif). Artinya *information sharing* merupakan suatu faktor atau kegiatan yang sangat penting untuk mendukung terjalinnya suatu kepercayaan antara pemasok dengan UMKM perak di Dusun Pelemgede. *Information sharing* secara langsung dapat meningkatkan *trust* UMKM terhadap pemasok bahan baku mereka. Informasi mengenai perubahan bahan baku, ketersediaan bahan baku, dan kesadaran tentang pentingnya berbagi informasi yang bermanfaat antara kedua belah pihak dalam proses bisnis dapat meningkatkan kepercayaan yang signifikan.

Informasi yang dibagikan sangat membantu proses produksi perak di Dusun Pelemgede. Transfer informasi mengenai perencanaan bisnis dan kesadaran pentingnya untuk berbagi informasi memiliki dampak yang positif untuk menjaga hubungan. Informasi yang dibagikan antara pemasok dan pengrajin memiliki keakuratan dan kebenaran informasi yang baik. Artinya informasi yang dibagikan memiliki kesesuaian dengan

keadaan yang sebenarnya sehingga mencegah terjadinya konflik karena lebih mengutamakan kepentingan hubungan bisnis yang dapat memengaruhi kegiatan dan menjaga hubungan antara UMKM dengan pemasok bahan baku perak. Dengan demikian *information sharing* memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap *trust*.

Hasil penelitian ini mendukung Susanty, Mustiana & Bakhtiar (2018) yang menyatakan bahwa berbagi informasi secara akurat tentang ketersediaan dan perubahan bahan baku memiliki pengaruh signifikan terhadap rekan bisnis yang merupakan kunci untuk membangun kepercayaan. Hasil ini juga mendukung Li *et al* (2004) yang menyatakan bahwa berbagi informasi mampu menciptakan hubungan jangka panjang antara pelaku usaha dan *supplier*; Viitaharju dan Lahtesmäki (2012) juga menyatakan bahwa dengan berbagi informasi merupakan faktor penting untuk saling percaya antara mitra bisnis dalam proses *supply chain*.

b. Pengaruh *Informal Contracts* terhadap *Trust*

Berdasarkan hipotesis 2 bahwa *informal contracts* berpengaruh positif signifikan terhadap *trust*. Hasil uji hipotesis pada tabel 4.8 menunjukkan adanya hubungan yang signifikan. Artinya *informal contracts* berpengaruh signifikan dengan *trust* karena memiliki nilai t-statistik (t stat) 3,063 lebih besar dari 2,948 (t kritis) dan p-value  $0,003 < 0,05$  dan memiliki pengaruh yang positif yang ditunjukkan dengan nilai *original sample* sebesar 0,447 (positif). Artinya *informal contracts* merupakan suatu faktor atau kegiatan yang sangat penting untuk mendukung terjalinnya suatu kepercayaan

antara pemasok dengan UMKM perak di Dusun Pelemgede. *Informal contracts* secara langsung dapat meningkatkan *trust* UMKM terhadap pemasok bahan baku mereka. Perjanjian yang telah disepakati mengenai konsistensi untuk bertindak secara profesional, optimal dalam penyediaan bahan baku, kesesuaian kualitas bahan baku yang sudah dijanjikan antara UMKM dan pemasoknya dapat meningkatkan kepercayaan di kedua belah pihak.

Dalam hubungan kerjasama di dalam rantai pasokan antara UMKM dan *supplier* UMKM secara informal *supplier* berjanji akan menyediakan bahan baku terbaik dan sepakat untuk saling menjadi mitra bisnis kepada UMKM serta perjanjian secara lisan mengenai kesesuaian kualitas bahan baku dan perjanjian untuk menyelesaikan masalah secara bersama mampu meningkatkan *trust* secara signifikan antara UMKM produksi perak di Dusun Pelemgede dengan *supplier* mereka. Hasil penelitian ini mendukung Malhotra dan Murnighan (2002) yang menyatakan bahwa penggunaan kontrak dapat membantu membangun kepercayaan. Frankel *et al.*(1996) juga menunjukkan terbentuknya *informal contracts* merupakan keinginan yang timbul untuk menciptakan dan memelihara reputasi positif untuk membangun keadilan dan kepercayaan. Knapp *et al.* (2003) juga berpendapat bahwa adanya kontrak dapat meningkatkan kepercayaan. Hasil penelitian ini mendukung Susanty, Mustiana & Bakhtiar (2018) bahwa *informal contracts* berpengaruh positif signifikan terhadap *trust*.

c. Pengaruh *Trust* terhadap *Supply Chain Management Performance*

Berdasarkan hipotesis 3 bahwa *trust* berpengaruh positif signifikan terhadap *supply chain management performance*. Hasil uji hipotesis pada tabel 4.8 menunjukkan adanya hubungan yang signifikan. Artinya *trust* berpengaruh signifikan dengan *supply chain management performance* karena memiliki nilai t-statistik (t stat) 16,717 lebih besar dari 2,018 (t kritis) dan p-value  $0,000 < 0,05$  dan memiliki pengaruh yang positif yang ditunjukkan dengan nilai *original sample* sebesar 0,811 (positif). Artinya kepercayaan yang terbentuk secara langsung memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap *supply chain management performance*.

UMKM produksi perak mempersepsikan dengan mempercayai setiap penjelasan *supplier* terkait bahan baku, mempercayai *supplier* mereka selalu memenuhi janji yang telah disepakati, mempercayai *supplier* peduli dengan kesuksesan UMKM, dan mempercayai bahwa *supplier* selalu memberikan layanan terbaik akan meningkatkan fleksibilitas layanan dan produksi, dapat meningkatkan keuntungan karena selalu menjalankan proses produksi tanpa terkendala kekurangan bahan baku, meminimalisir aktivitas yang tidak perlu pada proses produksi karena pemasok dapat dipercaya mengirimkan kualitas yang baik dan persediaan yang tepat. Sehingga secara keseluruhan *trust* dapat meningkatkan *supply chain management performance*. Hal ini sesuai dengan pendapat Wu *et al.*(2012) bahwa tingkat kepercayaan yang tinggi menghasilkan interaksi positif terhadap kinerja. Penelitian ini mendukung penelitian Susanty, Mustiana

& Bakhtiar (2018); Abdallah, Abdullah, & Saleh (2016) yang menemukakan bahwa *trust* merupakan suatu interaksi yang dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan kinerja, efektivitas, fleksibilitas dan efisiensi dalam proses produksi.

d. Pengaruh *Information Sharing* terhadap *Supply Chain Management Performance* yang dimediasi oleh *Trust*

Berdasarkan hipotesis 4 bahwa *information sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap *supply chain management performance* yang dimediasi oleh *trust*. Hasil uji hipotesis pada tabel 4.8 menunjukkan adanya pengaruh tidak langsung yang signifikan. Artinya *information sharing* secara tidak langsung berpengaruh signifikan terhadap *supply chain management performance* melalui *trust* karena memiliki nilai t-statistik (t stat) 2,694 lebih besar dari 2,018 (t kritis) dan p-value  $0,007 < 0,05$  dan memiliki pengaruh yang positif yang ditunjukkan dengan nilai *original sample* sebesar 0,348 (positif). Hal ini berarti bahwa *trust* mampu memediasi secara komplementer pengaruh *information sharing* terhadap terhadap *supply chain management performance* pada UMKM perak di Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta.

*Information sharing* sendiri memiliki pengaruh langsung yang hasilnya sudah baik untuk meningkatkan *trust* pada UMKM. Kemudian *trust* juga memiliki pengaruh langsung yang sangat baik terhadap *supply chain management performance*. Dengan melihat peran *trust* sebagai

mediasi dapat menjadikan *information sharing* berpengaruh dan berperan dalam meningkatkan *supply chain management performance*. Dimana *trust* memiliki peran yang sangat besar untuk memediasi secara komplementer proses *information sharing* dengan menjalin komunikasi, keakuratan informasi yang dibagikan, kesesuaian informasi yang dibagikan yang meningkatkan hubungan kepercayaan mengenai semua informasi penting untuk mendukung proses produksi UMKM yang bercangkupan dengan proses rantai pasok dalam UMKM. Hasil penelitian ini mendukung Caixia Chen & Tongyu Gu, Yuru Cai, Yixiong Yang (2019), bahwa dengan berbagi informasi dalam rantai pasokan, memiliki dampak positif langsung terhadap kinerja operasi dan kinerja perusahaan.

e. *Informal Contracts* terhadap *Supply Chain Management Performance* yang dimediasi oleh *Trust*

Berdasarkan hipotesis 5 bahwa *informal contracts* berpengaruh positif signifikan terhadap *supply chain management performance* yang dimediasi oleh *trust*. Hasil uji hipotesis pada tabel 4.8 menunjukkan adanya pengaruh tidak langsung yang signifikan. Artinya *informal contracts* secara tidak langsung berpengaruh signifikan terhadap *supply chain management performance* melalui *trust* karena memiliki nilai t-statistik (t stat) 2,766 lebih besar dari 2,018 (t kritis) dan p-value  $0,006 < 0,05$  dan memiliki pengaruh yang positif yang ditunjukkan dengan nilai *original sample* sebesar 0,362 (positif). Hal ini berarti bahwa *trust* mampu memediasi secara komplementer pengaruh *informal contracts* terhadap

terhadap *supply chain management performance* pada UMKM perak di Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta.

*Informal contracts* sendiri memiliki pengaruh langsung yang hasilnya sudah baik untuk meningkatkan *trust* pada UMKM. Kemudian *trust* juga memiliki pengaruh langsung yang sangat baik terhadap *supply chain management performance*. Dengan melihat peran *trust* sebagai mediasi dapat menjadikan *informal contracts* berpengaruh dan berperan dalam meningkatkan *supply chain management performance*. Dimana *trust* memiliki peran yang sangat besar untuk memediasi secara komplementer proses *informal contracts* dengan melakukan berbagai perjanjian dalam bentuk informal. Artinya apabila *informal contracts* diterapkan disertai dengan *trust* maka akan memberikan pengaruh yang semakin baik terhadap *supply chain management performance*. Perjanjian yang mendukung proses produksi perak seperti pemenuhan bahan baku secara profesional, menjamin kualitas bahan baku, dan saling membutuhkan untuk menyelesaikan masalah bersama antara UMKM dan *supplier* dapat meningkatkan hubungan kepercayaan mengenai semua tindakan penting yang telah disepakati untuk mendukung proses produksi UMKM yang bercangkupan dengan proses rantai pasok dalam UMKM sehingga meningkatkan *supply chain management performance*.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Penelitian ini menggunakan data sebanyak 45 responden yang seluruhnya merupakan UMKM Perak Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta yang diperoleh dengan Membagikan kuesioner lapangan. Berdasarkan analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini yang berjudul Pengaruh *Information Sharing, Informal Contracts Dan Trust* Terhadap Kinerja *Supply Chain*, maka kesimpulan yang dapat disajikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. *Information Sharing* berpengaruh positif signifikan terhadap *trust*.
2. *Informal Contracts* berpengaruh positif signifikan terhadap *trust*.
3. *Trust* berpengaruh positif signifikan terhadap *supply chain management performance* (SCMP).
4. *Trust* memediasi pengaruh *information sharing* dan berpengaruh positif signifikan terhadap *Supply chain management performance* (SCMP).
5. *Trust* memediasi pengaruh *informal contracts* dan berpengaruh positif signifikan terhadap *supply chain management performance* (SCMP).

#### **B. Saran**

1. Saran untuk UMKM Perak di Dusun Pelemgede

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *information sharing* memiliki pengaruh tertinggi dalam meningkatkan *supply chain management*

*performance* atau tindakan yang mengarah pada kinerja. Sehingga disarankan agar UMKM melakukan kegiatan berbagi informasi atau lebih menekankan peningkatan berbagi informasi mengenai persediaan bahan baku pemasok, informasi perubahan bahan baku, berbagi informasi yang dapat mempengaruhi bisnis, dan menyadari bahwa berbagi informasi penting untuk menjaga hubungan bisnis. Di samping itu, berbagi informasi (*information sharing*) juga bisa ditingkatkan melalui peningkatan kepercayaan terhadap pemasok sehingga UMKM bisa meningkatkan kinerja manajemen rantai pasokannya.

## 2. Saran untuk penelitian selanjutnya

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang berfokus hanya pada UMKM perak di Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul, Yogyakarta yang kemungkinan besar penerapan variabel dalam penelitian ini tidak berlaku di bidang industri lain. Untuk penelitian selanjutnya dapat mencoba menerapkan variabel didalam penelitian ini di bidang industri lainnya. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh yang sangat besar dari variabel *trust* terhadap *supply chain management performance* dan data yang dikumpulkan hanya dari sudut pandang UMKM. Hal itu menunjuk UMKM memiliki ketergantungan terhadap *supplier*. Untuk penelitian yang lebih lanjut bisa menggunakan data dari sisi *supplier* untuk melihat pengaruh yang berbeda. Penelitian ini tidak menguji pengaruh langsung *information sharing* dan *informal contracts* terhadap *supply chain management performance* sehingga perlu dilakukan analisis yang lebih lanjut apakah

*information sharing* dan *informal contracts* dapat berpengaruh langsung terhadap *supply chain management performance* tanpa adanya variabel mediasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aries Susanty, Norma Mustiana Sirait & Arfan Bakhtiar, 2018, The relationship between information sharing, informal contracts and trust on performance of supply chain management in the SMEs of batik, *Faculty of Engineering: University of Diponegoro*, VOL. 22 NO. 3 2018, pp. 292-314
- Asgari, A., Abdul Hamid, A. B., & Aleebrahim, N, 2017, Supply Chain Integration: A Review and Bibliometric Analysis. *International Journal of Economics & Management Sciences*, 06(05), 1–26
- Ayman Bahjat Abdallah, Mais Issam Abdullah dan Firas Izzat Mahmoud Saleh, 2016, The effect of trust with suppliers on hospital supply chain performance The mediating role of supplier integration, Benchmarking: An International Journal, Vol. 23 Iss 6 pp. 1445-1471
- Beamon, B.M. 1999, Measuring supply chain performance, *International Journal of Operations & Production Management*, 19, 275-292
- Caixia Chen & Tongyu Gu, Yuru Cai, Yixiong Yang, 2019, Impact of supply chain information sharing on performance of fashion enterprises An empirical study using SEM, *Journal of Enterprise Information Management*, Vol. 32 No. 6, 2019 pp. 913-935
- Chang, H. H., Tsai, Y. C., & Hsu, C. H. 2013, E-procurement and supply chain performance, *Supply Chain Management*, 18(1), 34–51.
- Chopra, S. dan Meindl, P, 2013, *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*, 5th ed, Pearson Education Limited: Edinburg
- Chen, J. V., Yen, D. C., Rajkumar, T. M., & Tomochko, N. A, 2011, The antecedent factors on trust and commitment in supply chain relationships, *Computer Standards and Interfaces*, 33(3), 262–270
- Echtelt, F., Wynstra, F., Weele, A. dan Duysters, G, 2008, Managing supplier involvement in new product development: a multiple-case study, *The Journal of Product Innovation Management*, Vol. 25 No. 2, pp. 180-201
- Flynn, B., Huo, B. and Zhao, X, 2010, The impact of supply chain integration on performance: a contingency and configuration approach, *Journal of Operations Management*, Vol. 28 No. 1, pp. 58-71
- Frankel, R., Schmitz Whipple, J. dan Frayer, D.J, 1996, Formal versus informal contracts: achieving alliance success, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 26 No. 3, pp. 47-63
- In J. Paul, 2014, *Transformasi Rantai Suplai dengan Model SCOR*. Jakarta: PPM, Manajemen

- Ghozali dan Latan, 2015, *Partial Least Square (Konsep, Teknik, dan Aplikasi) menggunakan program SmartPLS 3.0*, Universitas Diponegoro: Semarang
- Gorane S. J., dan Kant, R, 2015, *Supply Chain Practices, International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol.64 No.5, pp.657–685
- Gulati, R. and Nickerson, J.A, 2008, Interorganizational trust, governance choice, and exchange performance, *Organization Science*, Vol. 19 No. 5, pp. 688-708
- Gunasekaran, A. and Ngai, E.W.T, 2003, The successful management of a small logistics company, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 33 No. 9, pp. 825- 42
- Jay Heizer dan Barry Render, 2014, *Operations Management, Sustainability and Supply Chain Management*, Jakarta: Salemba Empat. Edisi 11
- Mehmood Khan, Matloub Hussain, Avraam Papastathopoulos, Ioannis Manikas, 2017, Trust, information sharing and uncertainty: *An empirical investigation into their impact on sustainability in service supply chains in the United Arab Emirates*. Abu Dhabi University: Wiley
- Kanda, A., & Deshmukh, S. G, 2009, *A coordination theoretic model for three level supply chains using contracts*. 34(October), 767–798
- Katinka Bijlsma-Frankema & Rosalinde K.W, 2005, *Trust under Pressure, Empirical Investigations of Trust and Trust Building in Uncertain Circumstances*, Edward Elgar Publishing. Inc., USA
- Knapp, C.L., Crystal, N.M. dan Prince, H.G, 2003, *Problems in Contract Law: and Materials*, New York, NY: Aspen Publishers
- Kusmantini, Titik. Prayogi, D.S. Wahyuningsih, T. Pratiwi K.W, 2020, Effect Of Information Sharing On Supply Chain Performance Mediated By Company Relationship (Study At Batik Smes In Yogyakarta City), *Jurnal Wawasan Manajemen*, Vol 8, No 1
- Natalia Kosasih, & Sri Budiani, 2007, Pengaruh Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan: Studi Kasus Departemen Front Office Surabaya Plaza Hotel, *Jurnal Manajemen Perhotelan*, 3(2), 80–88.
- Kwon, I.W.G. and Suh, T, 2004, Factors affecting the level of trust and commitment in supply chain relationships, *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 40 No. 11, pp. 4-14

- Kingshott, R. P. J., & Pecotich, A, 2007, The impact of psychological contracts on trust and commitment in supplier-distributor relationships, *European Journal of Marketing*, 41(9–10), 1053–1072
- Lee, H.L. and Whang, S, 2000, Information sharing in a supply chain, *International Journal of Manufacturing Technology and Management*, Vol. 1 No. 1, pp. 79-9
- Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T.S. and SubbaRao, S, 2006, The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance, *Omega*, Vol. 34 No. 2, pp.107-124.
- Lockamy, A., & McCormack, K, 2004, Linking SCOR planning practices to supply chain performance: an exploratory study, *International Journal of Operations & Production Management*, 24 (12), 1192–1218
- Malhotra, D., & Murnighan, J. K. 2002, The effects of contracts on interpersonal trust. *Administrative Science Quarterly*, 47(3), 534–559
- Mandal, S., & Sarathy, R. 2018, The Effect of Supply Chain Relationships on Resilience: Empirical Evidence from India. *Global Business Review*, 19(3\_suppl), S196–S217
- Maister, D. H., Green, C. H., & Galford, R. M, 2000, *The trusted advisor*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Poppo, L. and Zenger, T, 2002, Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements, *Strategic Management Journal*, Vol. 23 No. 8, pp. 707-725
- Power, D.J, Sohal, A.S. and Rahman, S,U, 2001, Critical success factors in agile supply chain management, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 31 No. 4, pp. 247- 65
- Pujawan, I Nyoman, 2005, *Supply Chain Management*, Surabaya: Guna Widya
- Rassel, Roberta S dan Bernrd W Taylor, 2010, *Operations Management*, Edisi 7, John Wilwy & Sons Inc
- Ramond Meleod,Jr, 1995, *Management Information Systems*, Prentice Hall, Inc, Seventh Edition
- Rockart, J.F, 1979, Chief executives define their own data needs, *Harvard Business Review*, Vol. 57 No. 2, pp. 238-41
- Rousseau, D.M, 1989, Psychological and implied contracts in organizations, *Employee Responsibilities and Rights Journal*, Vol. 2 No. 2, pp. 121-139

- Sadiyah, P.H. & Zaini, A, 2018, Pengaruh Information Sharing, Longterm Relationship, dan Cooperation terhadap Kinerja SCM pada SMES Malang, *Jurnal Aplikasi Bisnis*, Vol.4 No.1, pp.1-6
- Sekaran, Uma. Bougie, Roger, 2017, *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi 6, Jakarta: Salemba Empat
- Sekaran, Uma, 2007, *Metode Penelitian Untuk Bisnis*, Edisi 4, Jakarta : Salemba Empat
- Salim, H.S. 2015, *Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Sinar Grafika, Jakarta
- Simatupang, T.M. and Sridharan, R, 2002, The collaborative supply chain, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 13 No. 1, pp. 15-30
- Simatupang, T. (2015), Supply Chain Management Contents Supply Chain Management, *Slideshare*, II(October), 1–37.
- Sugiyono. 2012, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*, Bandung: Alfabeta
- Tejpal, G., Garg, R.K. dan Sachdeva, A, 2013, Trust among supply chain partners: a review, *Measuring Business Excellence*, Vol. 17 No. 1, pp. 51-71
- Tuominen, M. and Korperla, J, 1996, A decision support system for strategic issues management of logistics, *International Journal of Production Economics*, vol. 46-47 (1), pp. 605- 620
- Viitaharju, L. and Laˆhdesmaˆki, M, 2012, Antecedents of trust in asymmetrical business relationships: differing perceptions between food producers and retailers, *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 30 No. 5, pp. 567-587
- William I. Stevenson dan Sum Chee Chuong, 2014, *Operations Management : An Asian Perspective*, Edition 9, Jakarta: McGraw Hill Education dan Salemba Empat
- Wu, M.Y., Weng, Y.C., & Huang, I. C, 2012, A study of supply chain partnerships based on the commitment-trust theory, *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 24(4), 690–707
- Yeung, J.H.Y., Selen, W., Zhang, M. and Huo, B, 2009, The effects of trust and coercive power on supplier integration, *International Journal of Production Economics*, Vol. 120 No. 1, pp. 66-78
- Zenger, T.R., Lazzarini, S.G. and Poppo, L, 2000, Informal and formal organization in new institutional economics, *The New Institutionalism in Strategic Management*, Vol. 32 No. 11, pp. 277-305

Zelbst, P. J., Green, K. W. Jr, Sower, V. E. & Reyes, P, 2009, Impact of Supply Chain Linkages on Supply Chain Performance, *Journal of Industrial Management and Data Systems*, Vol.109 No.5, pp.665–682

Zhao, X., Lynch, J. G., & Chen, Q, 2010, Reconsidering Baron and Kenny: Myths and truths about mediation analysis, *Journal of Consumer Research*, 37(2), 197–206

Data dasar. 2020. ([http://bapeda.jogjaprov.go.id/dataku/data\\_dasar/index/107-ukm](http://bapeda.jogjaprov.go.id/dataku/data_dasar/index/107-ukm), diakses 27 desember 2020

**LAMPIRAN I**  
**KUESIONER PENELITIAN**

## KUESIONER PENELITIAN

### **PENGARUH *INFORMATION SHARING* DAN *INFORMAL CONTRACTS* TERHADAP *SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PERFORMANCE* DENGAN *TRUST* SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

#### **STUDI PADA UMKM PERAK DUSUN PELEMGEDÉ, DESA SODO, KEC. PALIYAN, KAB. GUNUNGKIDUL, YOGYAKARTA**

Identitas UKM : \_\_\_\_\_

Nama UKM : \_\_\_\_\_

Usia UKM : \_\_\_\_\_

Alamat UKM : \_\_\_\_\_

#### Keterangan cara pengisian

Saudara diminta kesediaannya untuk mengisi kolom disebelah kanan dengan memberi tanda (X) untuk pernyataan yang paling sesuai menurut pendapat saudara. Tidak ada jawaban salah atau benar dalam pengisian kuesioner dan karenanya kami mengharapkan agar saudara mengisinya sesuai dengan kondisi yang sebenar- benarnya.

Keterangan: pilihan jawaban terdiri dari

1. Sangat tidak setuju
2. Tidak setuju
3. Kurang setuju
4. Setuju
5. Sangat Setuju

No	PERTANYAAN	PENILAIAN				
		1	2	3	4	5
<b>A</b>	<b><i>Information Sharing (IS)</i></b>					
1.	Perusahaan kami selalu memberikan informasi kepada supplier setiap kali kami mengganti jenis bahan baku (IS1)					
2.	Pemasok kami selalu membagikan informasi tentang persediaan perak terbaru yang mereka miliki kepada perusahaan (usaha) kami (IS2)					
3.	Pemasok kami selalu membagikan informasi setiap kali ketersediaan bahan baku berubah (IS3)					
4.	Perusahaan dan pemasok kita selalu berbagi informasi tentang perubahan yang dapat memengaruhi bisnis kita (IS4)					
5.	Perusahaan dan pemasok kita menyadari bahwa berbagi informasi penting untuk menjaga hubungan kita (IS5)					
6.	Perusahaan dan pemasok kami selalu membagikan informasi yang dapat bermanfaat untuk perencanaan bisnis (IS6)					
	<b>TOTAL</b>					
<b>B.</b>	<b><i>Informal Contracts (IC)</i></b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	Pemasok setuju bahwa mereka akan bertindak secara profesional dalam menjual atau mendistribusikan bahan mentah ke perusahaan kami (IC1)					
2.	Pemasok setuju untuk mengoptimalkan peran mereka dalam menyediakan bahan baku (IC2)					
3.	Pemasok setuju untuk menjadi mitra bisnis kami (IC3)					
4.	Pemasok setuju untuk menyediakan bahan baku terbaik untuk perusahaan kami (IC4)					

5.	Pemasok dan perusahaan kami membuat perjanjian informal untuk menyelesaikan masalah bersama (IC5)					
6.	Pemasok berjanji secara lisan tentang kualitas bahan baku tertentu yang akan dikirim ke perusahaan kami (IC6)					
7.	Pemasok berjanji secara lisan tentang biaya bahan baku yang harus dibayar perusahaan kita (IC7)					
	<b>TOTAL</b>					
<b>C</b>	<b><i>Trust (T)</i></b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	Perusahaan kami percaya pada setiap penjelasan dari pemasok kami, meskipun kami tidak menyukainya (seperti menaikkan harga bahan baku) (T1)					
2.	Perusahaan kami percaya bahwa pemasok kami akan selalu memenuhi janji mereka yang mereka nyatakan secara lisan kepada perusahaan kami melalui telepon atau pertemuan langsung (T2)					
3.	Perusahaan kami menyadari bahwa saran yang diberikan oleh pemasok tentang operasi bisnis kami adalah hasil dari penilaian terbaik mereka (T3)					
4.	Perusahaan kami percaya bahwa pemasok kami adalah mitra bisnis yang selalu siap mendukung perusahaan kami (T4)					
5.	Perusahaan kami dapat mempercayai pemasok kami untuk membantu mengatasi masalah di masa-masa sulit (T5)					
6.	Perusahaan kami percaya bahwa pemasok kami akan mempertimbangkan keberlanjutan bisnis kami karena mereka mempertimbangkan keberlanjutan bisnis mereka sendiri (T6)					
7.	Perusahaan kami percaya bahwa pemasok kami sangat peduli dengan kesuksesan kami (T7)					

8.	Perusahaan kami percaya bahwa pemasok kami selalu memberikan layanan terbaik kepada perusahaan kami (T8)					
	<b>TOTAL</b>					
<b>D</b>	<b><i>Supply Chain Management Performance (SCMP)</i></b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	Perusahaan kami dapat mengurangi beberapa biaya yang tidak perlu, seperti biaya pengembalian bahan baku (BK) yang rusak karena pemasok kami dapat dipercaya untuk hanya mengirimkan bahan baku perak (SCMP1)					
2.	Perusahaan kami dapat mengurangi jumlah persediaan BK perak karena pemasok kami dapat dipercaya untuk mengirimkan BK tepat waktu sesuai yang mereka janjikan (SCMP2)					
3.	Perusahaan kami dapat mengurangi waktu tunggu kedatangan bahan baku karena pemasok kami dapat dipercaya untuk mengirimkan BK tepat waktu sesuai dengan yang mereka janjikan (SCMP3)					
4.	Perusahaan kita dapat meminimalisir beberapa kegiatan yang tidak perlu dari bisnis dan proses produksi, seperti pengecekan bahan baku yang masuk dan pengembalian bahan baku yang tidak sesuai dengan kontrak kita, karena pemasok kita dapat dipercaya untuk mengirimkan BK dengan kualitas tertentu sesuai dengan yang dijanjikan (SCMP4)					
5.	Perusahaan kami dapat meningkatkan tingkat layanan kepada konsumen akhir karena perusahaan kami dapat mengirimkan pesanan dari pelanggan tepat waktu karena pemasok kami dapat dipercaya untuk mengirimkan bahan baku ke perusahaan pada hari yang dijanjikan (SCMP5)					
6.	Perusahaan kami dapat meningkatkan jumlah penjualan ke konsumen akhir karena pelanggan puas dengan janji kami					

	tentang kualitas dan kuantitas produk kami karena pemasok kami dapat dipercaya untuk memasok kami hanya bahan baku berkualitas baik dan pemasok kami dapat dipercaya untuk segera menanggapi informasi kami tentang perubahan permintaan bahan baku (SCMP6)					
7.	Perusahaan kami dapat meningkatkan keuntungan karena perusahaan kami dapat menjalankan proses produksi pembuatan perak dengan lancar karena pemasok kami dapat dipercaya untuk mengirimkan bahan baku dengan tepat waktu dan pemasok kami dapat dipercaya untuk membagikan semua informasi penting mengenai proses produksi kami (SCMP8)					
8	Perusahaan kami dapat meningkatkan fleksibilitas layanan kami kepada konsumen karena pemasok kami dapat dipercaya untuk merespon perubahan permintaan serta memberikan informasi yang akurat tentang ketersediaan bahan baku untuk memenuhi permintaan dengan segera (SCMP8)					
9	Perusahaan kami dapat meningkatkan respon dalam menangani perubahan permintaan dari konsumen lebih cepat karena pemasok kami dapat dipercaya untuk merespon permintaan kami dengan segera (SCMP9)					
	<b>TOTAL</b>					

**LAMPIRAN II**  
**KARAKTERISTIK RESPONDEN**  
**PENELITIAN**

No	Nama UMKM	Usia UMKM (Tahun)	Alamat UMKM
1	Ripto Wacono	37	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
2	Suyoto	30	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
3	Salimam Hadi Istanto	30	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
4	Mujiman	20	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
5	Imbang	22	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
6	Wasno	22	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
7	Sukam	13	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
8	Antoyo	20	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
9	Sutikno	30	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
10	Rokim	22	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
11	Aris	8	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
12	Suratno	15	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
13	Sumawan	12	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
14	Prasetyo	8	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
15	Suro	30	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
16	Yanwar Iskak	8	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
17	Riyanto	28	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
18	Suranto (Dns Accesories)	22	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
19	Yulianto	7	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
20	Subarman	20	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul

No	Nama UMKM	Usia UMKM (Tahun)	Alamat UMKM
21	Wandanu Perak	30	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
22	Nandar	22	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
23	Ngadio	22	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
24	Paidi	23	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
25	Maryanto	19	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
26	Suaharyanto	16	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
27	Wartono	18	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
28	Yuniarto	17	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
29	Supadi	22	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
30	Sarjito	18	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
31	Lia	7	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
32	Waluyo	8	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
33	Andri	10	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
34	Bayu	9	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
35	Suharno	30	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
36	Sudono	9	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
37	Maryoto	30	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
38	Ngajiman	25	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
39	Bowo	8	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
40	Sularto	20	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
41	Damiri	27	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul

No	Nama UMKM	Usia UMKM (Tahun)	Alamat UMKM
42	Waliyo	18	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
43	Sudarman	19	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
44	Aminarto	17	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul
45	Sugito	23	Dusun Pelemgede, Desa Sodo, Kec. Paliyan, Kab. Gunungkidul

**LAMPIRAN III**  
**REKAPIKULASI DATA**

IS1	IS2	IS3	IS4	IS5	IS6	IC1	IC2	IC3	IC4	IC5	IC6	IC7
4	5	5	5	4	4	3	4	5	5	4	5	4
4	4	5	2	4	3	3	5	4	3	4	4	4
3	5	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	4
5	5	5	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4
2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
3	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4
5	3	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4
4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4
4	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
5	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3
5	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4
3	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5
5	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4
5	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	4	1	4	4	4	3	4	4	4
3	3	4	3	5	5	5	4	5	5	5	4	2
5	4	5	5	5	4	5	4	3	5	4	5	4
5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
3	5	4	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4
4	4	5	5	5	3	5	4	5	4	4	5	5
4	4	3	5	4	3	3	3	3	2	2	4	2

IS1	IS2	IS3	IS4	IS5	IS6	IC1	IC2	IC3	IC4	IC5	IC6	IC7
5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3
5	5	4	5	3	4	5	4	3	5	5	5	5
4	4	5	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4
5	4	4	5	3	3	5	4	4	5	5	5	5
4	4	5	3	4	4	5	3	4	4	4	5	3
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	3
4	4	5	4	5	5	5	4	4	5	4	3	3
4	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	3
5	4	5	5	4	5	4	3	1	3	4	4	3
5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	3
5	4	5	5	5	5	5	4	3	5	4	5	5
5	3	3	1	4	5	3	5	5	3	5	4	4
4	3	2	1	3	3	3	3	3	2	3	3	3
5	5	4	4	4	4	4	4	3	5	4	5	3
4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	5	4	5	5	4	5	3	4	5	5	5
5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	3
4	4	4	4	3	1	4	4	4	4	5	4	4
4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	5	5

T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
5	4	4	3	3	4	4	4
4	4	3	4	2	4	3	3
5	4	5	3	3	5	5	4
5	5	3	5	4	5	4	5
5	5	5	3	3	5	5	5
5	4	4	5	3	4	4	4
5	3	5	4	4	4	4	3
4	5	4	5	3	5	5	4
5	5	5	4	2	5	5	3
4	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	5	3	5	5	5
3	3	4	4	3	4	3	3
5	4	4	4	4	5	4	4
5	4	5	4	5	4	4	4
5	4	5	5	4	4	4	3
5	4	4	5	3	5	4	4
4	4	4	4	3	5	4	4
4	3	4	4	1	5	4	2
5	4	5	4	3	5	5	4
5	5	4	5	4	4	5	4
4	3	4	4	3	3	4	3
4	5	5	4	5	5	5	5
5	5	5	5	4	5	5	4
3	3	5	5	1	5	2	4
4	5	5	5	4	4	5	4
5	5	5	5	5	5	5	5
5	3	5	5	1	5	2	5
5	2	5	5	2	3	4	3
4	5	4	5	5	5	5	5
5	4	5	4	2	4	5	5
5	4	5	5	3	5	4	5
5	5	4	5	1	4	5	5
5	4	4	4	4	4	5	4
5	5	5	5	4	5	4	3
4	2	5	5	1	4	4	4
5	5	5	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5	4	5
2	4	4	5	1	4	1	2
3	4	5	4	5	1	3	4
5	4	4	5	3	5	3	4

T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8
5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	5	3	4	5	4
5	4	4	4	2	4	5	3
4	3	4	4	3	4	4	4
4	5	5	4	3	4	4	4

SCMP1	SCMP2	SCMP3	SCMP4	SCMP5	SCMP6	SCMP7	SCMP8	SCMP9
5	5	3	5	5	4	4	5	4
4	3	4	4	4	5	3	5	4
5	5	4	5	5	2	4	4	5
5	5	5	5	4	4	4	5	5
4	5	4	5	4	4	5	5	5
4	4	3	5	4	4	4	5	4
4	4	4	4	4	5	4	4	3
5	5	4	5	4	5	5	5	5
4	5	4	5	5	5	5	5	5
4	5	5	4	5	3	4	5	4
5	5	5	5	5	5	4	5	5
4	2	3	4	4	1	3	4	3
5	4	3	3	4	5	4	3	4
5	4	4	5	5	5	4	4	5
4	3	3	4	3	4	4	3	3
5	4	3	3	4	3	4	3	4
3	4	4	3	5	4	4	4	4
3	1	3	4	3	5	5	3	4
5	3	4	5	4	4	5	4	4
4	4	3	5	4	5	4	5	5
4	3	4	4	5	5	4	4	4
4	5	5	4	5	5	4	5	4
4	5	4	5	5	5	4	4	5
3	4	2	3	5	5	2	4	3
5	4	5	5	4	4	4	5	5
5	5	3	5	5	5	5	5	5
3	5	3	5	5	5	5	5	4
4	4	2	4	4	4	3	3	4
4	5	3	3	5	5	5	4	4
4	5	3	5	4	5	5	3	4
5	5	4	5	5	4	5	5	5
4	5	4	5	5	3	5	5	4

SCMP1	SCMP2	SCMP3	SCMP4	SCMP5	SCMP6	SCMP7	SCMP8	SCMP9
4	5	3	5	4	5	5	4	4
4	5	3	5	5	5	5	5	4
5	5	3	4	4	4	4	4	3
4	5	3	5	5	5	5	5	4
4	5	2	4	5	5	5	5	4
5	1	4	2	2	5	3	3	4
3	3	3	3	3	4	2	3	3
4	5	3	4	5	4	5	4	4
5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	4	4	4	4	4	3	5	5
4	5	3	4	3	4	4	4	4
3	5	4	4	4	5	4	5	4
5	3	4	4	4	5	4	4	4

**LAMPIRAN IV**  
**HASIL UJI INSTRUMEN AWAL**

Hasil uji *Convergent Validity (outer loadings)*

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
IC1	0.733			
IC2	0.648			
IC3	0.615			
IC4	0.838			
IC5	0.727			
IC6	0.760			
IC7	0.577			
IS1		-0.051		
IS2		0.738		
IS3		0.755		
IS4		0.779		
IS5		0.686		
IS6		0.563		
SCMP1			0.366	
SCMP2			0.761	
SCMP3			0.432	
SCMP4			0.791	
SCMP5			0.680	
SCMP6			0.151	
SCMP7			0.670	
SCMP8			0.757	
SCMP9			0.740	
T1				0.701
T2				0.732
T3				0.231
T4				0.154
T5				0.545
T6				0.549
T7				0.772
T8				0.721

Hasil uji *Discriminant Validity* (cross loadings)

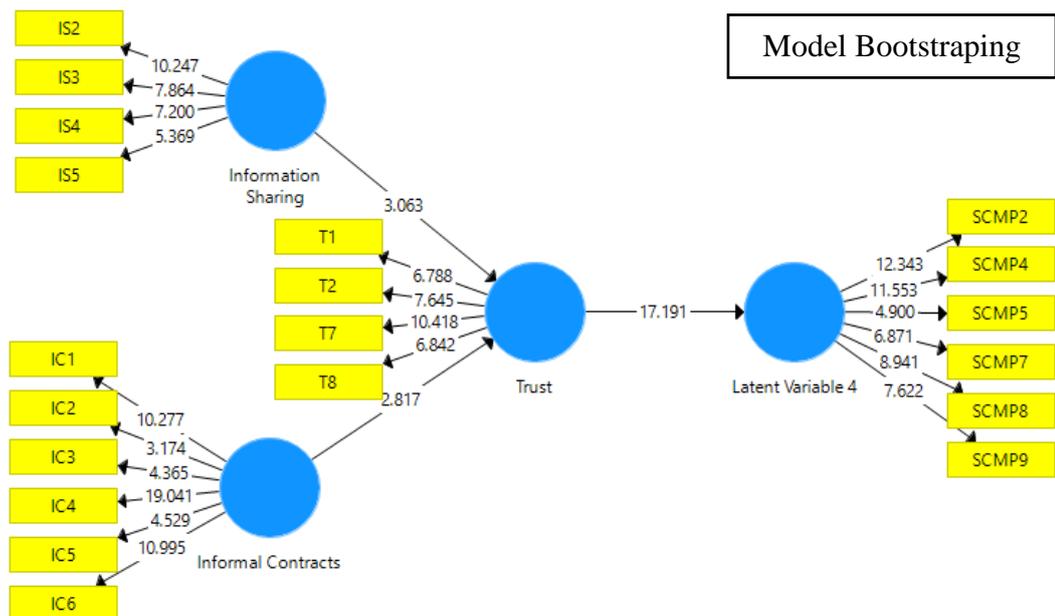
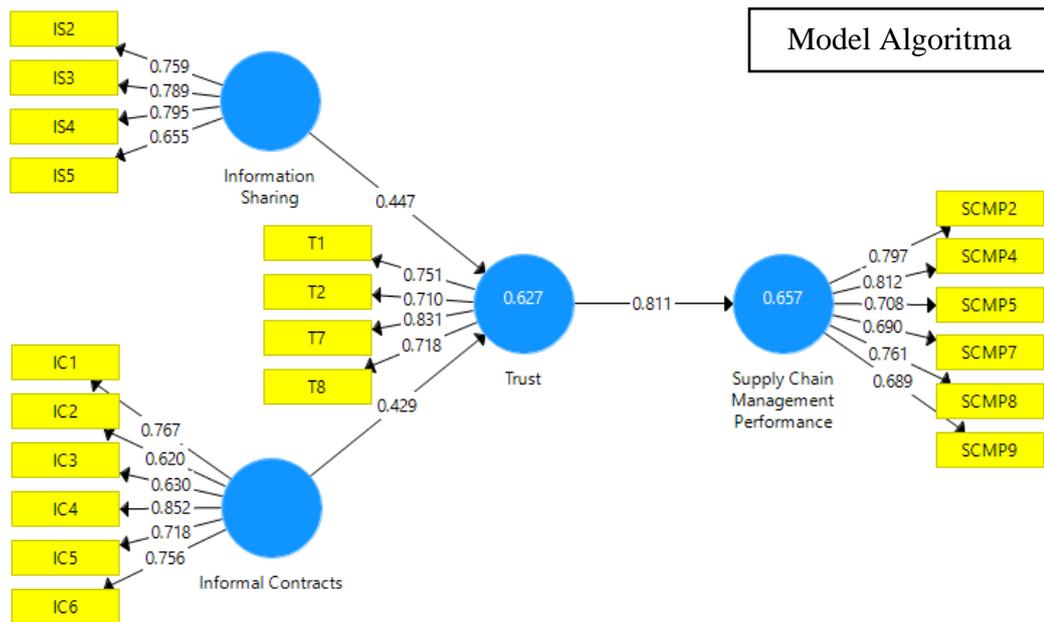
	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
IC1	0.733	0.501	0.574	0.675
IC2	0.648	0.382	0.464	0.328
IC3	0.615	0.261	0.394	0.373
IC4	0.838	0.681	0.722	0.695
IC5	0.727	0.294	0.474	0.369
IC6	0.760	0.588	0.647	0.598
IC7	0.577	0.319	0.414	0.407
IS1	-0.023	-0.051	-0.039	0.004
IS2	0.482	0.738	0.761	0.570
IS3	0.452	0.755	0.623	0.480
IS4	0.476	0.779	0.704	0.692
IS5	0.511	0.686	0.486	0.487
IS6	0.417	0.563	0.392	0.348
SCMP1	0.371	0.479	0.366	0.331
SCMP2	0.417	0.593	0.761	0.709
SCMP3	0.370	0.334	0.432	0.306
SCMP4	0.571	0.751	0.791	0.588
SCMP5	0.390	0.552	0.680	0.561
SCMP6	0.242	0.009	0.151	0.101
SCMP7	0.713	0.547	0.670	0.637
SCMP8	0.485	0.666	0.757	0.519
SCMP9	0.738	0.640	0.740	0.606
T1	0.616	0.599	0.633	0.701
T2	0.586	0.459	0.572	0.732
T3	0.156	0.195	0.142	0.231
T4	0.026	0.117	0.095	0.154
T5	0.273	0.189	0.299	0.545
T6	0.526	0.567	0.507	0.549
T7	0.527	0.582	0.623	0.772
T8	0.407	0.497	0.628	0.721

Hasil pengujian *Reliability*

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Rho_A</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>
<i>informal contracts</i>	0.834	0.863	0.872	0.497
<i>information sharing</i>	0.661	0.778	0.775	0.419
<i>supply chain management performance</i>	0.783	0.841	0.841	0.398
<i>Trust</i>	0.705	0.776	0.789	0.352

**LAMPIRAN V**  
**HASIL OLAH DATA KEDUA**

Data hasil modifikasi denagn minghilangkan IS1, IS6, IC7, T3, T4, T5, T6, SCMP1, SCMP3, dan SCMP6



<b>Path Coefficients, Mean, Stdev, T-Values, P-Values</b>					
	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Sample Mean (M)</i>	<i>Standard Deviation (STDEV)</i>	<i>T Statistics ( O/STDEV )</i>	<i>P Values</i>
<i>Informal Contracts -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.348	0.385	0.129	2.649	0.007
<i>Informal Contracts -&gt; Trust</i>	0.429	0.470	0.159	2.702	0.007
<i>Information Sharing -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.362	0.355	0.131	2.766	0.006
<i>Information Sharing -&gt; Trust</i>	0.447	0.429	0.152	2.948	0.003
<i>Trust Supply Chain Management Performance</i>	0.811	0.822	0.049	16.717	0.000

<b>Specific Indirect Effects</b>	
	<b>Specific Indirect Effects</b>
<i>Information Sharing -&gt; Trust -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.362
<i>Informal Contracts -&gt; Trust -&gt; Supply Chain Management Performance</i>	0.348

<b>Total Effects</b>				
	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
<i>Informal Contracts</i>			0.342	0.432
<i>Information Sharing</i>			0.329	0.415
<i>Supply Chain Management Performance</i>				
<i>Trust</i>			0.793	

<b>Outer Loadings</b>				

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
<b>IC1</b>	<b>0.767</b>			
<b>IC2</b>	<b>0.620</b>			
<b>IC3</b>	<b>0.630</b>			
<b>IC4</b>	<b>0.852</b>			
<b>IC5</b>	<b>0.718</b>			
<b>IC6</b>	<b>0.756</b>			
<b>IS2</b>		<b>0.759</b>		
<b>IS3</b>		<b>0.789</b>		
<b>IS4</b>		<b>0.795</b>		
<b>IS5</b>		<b>0.655</b>		
<b>SCMP2</b>			<b>0.797</b>	
<b>SCMP4</b>			<b>0.812</b>	
<b>SCMP5</b>			<b>0.708</b>	
<b>SCMP7</b>			<b>0.690</b>	
<b>SCMP8</b>			<b>0.761</b>	
<b>SCMP9</b>			<b>0.689</b>	
<b>T1</b>				<b>0.751</b>
<b>T2</b>				<b>0.710</b>
<b>T7</b>				<b>0.831</b>
<b>T8</b>				<b>0.718</b>
<b>R Square</b>				
		<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>	
<i>Supply Chain Management Performance</i>		0.657	0.649	
<i>Trust</i>		0.627	0.609	
<b>F Square</b>				
	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
<i>Informal Contracts</i>				<b>0.294</b>
<i>Information Sharing</i>				<b>0.319</b>
<i>Supply Chain Management Performance</i>				
<i>Trust</i>			<b>1.919</b>	

<b>Construct Reliability and Validity</b>				
	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>rho_A</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>
<i>Informal Contracts</i>	0.830	0.864	0.870	0.531
<i>Information Sharing</i>	0.741	0.748	0.838	0.565
<i>Supply Chain Management Performance</i>	0.838	0.845	0.881	0.554
<i>Trust</i>	0.747	0.752	0.840	0.569

<b>Discriminant Validity</b>				
<b>Fornell-Larcker Criterion</b>				
	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>
<i>Informal Contracts</i>	0.729			
<i>Information Sharing</i>	0.635	0.751		
<i>Supply Chain Management Performance</i>	0.749	0.853	0.745	
<i>Trust</i>	0.713	0.719	0.811	0.754

*Discriminant Validity (Cross Loading)*

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>	Keterangan
IC1	0.767	0.482	0.594	0.659	Valid
IC2	0.620	0.353	0.390	0.298	Valid
IC3	0.630	0.245	0.350	0.356	Valid
IC4	0.852	0.654	0.710	0.665	Valid
IC5	0.718	0.257	0.431	0.351	Valid
IC6	0.756	0.596	0.641	0.574	Valid
IS2	0.473	0.759	0.757	0.563	Valid
IS3	0.446	0.789	0.624	0.506	Valid
IS4	0.472	0.795	0.713	0.600	Valid
IS5	0.527	0.655	0.437	0.480	Valid
SCMP2	0.418	0.624	0.797	0.718	Valid
SCMP4	0.593	0.754	0.812	0.641	Valid
SCMP5	0.393	0.591	0.708	0.500	Valid
SCMP7	0.754	0.529	0.690	0.598	Valid

	<i>Informal Contracts</i>	<i>Information Sharing</i>	<i>Supply Chain Management Performance</i>	<i>Trust</i>	Keterangan
SCMP8	0.469	0.673	0.761	0.511	Valid
SCMP9	0.710	0.636	0.689	0.605	Valid
T1	0.629	0.622	0.663	0.751	Valid
T2	0.567	0.430	0.527	0.710	Valid
T7	0.544	0.592	0.611	0.831	Valid
T8	0.394	0.502	0.634	0.718	Valid

**LAMPIRAN VI**  
**SURAT IJIN PENELITIAN**



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

Alamat : Jalan SWK 104 Lingkar Utara, Condongcatur, Sleman, Yogyakarta, 55283

Telepon : (0274) 486255, 487276. Faximile : (0274) 486255

Laman : <http://ekonomi.upnyk.ac.id> - Email : [feb@upnyk.ac.id](mailto:feb@upnyk.ac.id)

Nomor : 32/UN62.14/AKD.5/I/2021 Yogyakarta, 29 Januari 2021  
Klasifikasi : Biasa  
Lampiran : Proposal  
Perihal : Permohonan Ijin Penelitian

Yth.

**Ketua Paguyuban UMKM Pengrajin Desa Sodo**  
Pedukuhan Pelem Gede Desa Sodo, Kec. Paliyan Kab. Gunungkidul  
Jawa - Tengah.

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 : **Muhamad Kiki Ariyanto**  
No Mhs : 141170213  
No. Telp/HP : 082139798199  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Untuk dapat memperoleh data/keterangan dan Instansi yang Bapak/Ibu pimpin guna penyusunan Skripsi dengan judul :  
*Pengaruh Information Sharing Dan Informalcontrolis Terhadap Supply Chain Management Performance Dengan Trust Sebagai Variabel Mediasi;*

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

Demikian atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.



DR. Sri Suharsih, M.Si  
NIP: 269129500051