

**LAPORAN HASIL PENELITIAN
FUNDAMENTAL**



Analisis Strategi Integrasi *Upstream* Dan *Downstream Supply Chain Management* Terhadap Kinerja Pada Perusahaan Manufaktur Di Provinsi Jawa Timur

Peneliti :
Handriyono
Ika Barokah Suryaningsih

(Sumber Dana : Penelitian Fundamental DP2M Dikti Tahun 2010, Surat Perjanjian No :
172/H25.3.1/Pl.6/2010)

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER

2010

Katalog Abstrak : A2010048

Analisis Strategi Integrasi *Upstream* Dan *Downstream Supply Chain Management* Terhadap Kinerja Pada Perusahaan Manufaktur Di Provinsi Jawa Timur

(Sumber Dana : Penelitian Fundamental DP2M Dikti Tahun 2010, Surat Perjanjian No : 172/H25.3.1/P1.6/2010)

Peneliti : *Handriyono dan Ika Barokah Suryaningsih (Fakultas Ekonomi Universitas Jember)*

ABSTRAK

Dengan adanya tingkat persaingan yang semakin ketat dan tuntutan konsumen yang semakin tinggi serta semakin bervariasi, perusahaan bukan lagi menumpuk persediaan digudang melainkan harus terampil dalam mengintegrasikan arus informasi dan barang, mulai dari pemasok, pabrik, distributor, outlet, sampai ke konsumen yang disebut integrasi jaringan atau *Supply Chain Management (SCM)*. Saat ini kedepan *SCM* menjadi andalan tiap-tiap perusahaan untuk meningkatkan kinerja operasi. Perubahan paradigma persaingan yang semula antar perusahaan, sekarang berubah menjadi antar jaringan. Selain itu, semakin canggihnya dukungan teknologi informasi, penerapan *SCM* harus dilakukan, tidak hanya sekedar mempertahankan eksistensinya namun juga menjadi aset strategis guna meningkatkan kinerja operasi perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk menginvestigasi strategi integrasi *supplier* dan *customers* dengan sampel sejumlah 24 perusahaan kosmetik di Provinsi Jawa Timur. Setelah sampel diidentifikasi dan dianalisis dengan analisis faktor terdapat lima tipologi strategi yang berbeda dan masing-masing tipologi strategi itu dikarakteristikan melalui busur integrasi (*arc of integration*) yang berbeda serta mewakili arah kecenderungan kerjasama lebih dengan *suppliers* atau *customers* atau keduanya secara berimbang.

Temuan dalam penelitian ini adalah kelima area tipologi integrasi, yaitu *inward facing*, *inward facing skewed to customers*, *inward facing skewed to supplier*, *periphery facing*, dan *outward facing*, yang dievaluasi dengan menggunakan analisis uji beda dua rata-rata. Dengan menggunakan *Balanced Scorecard* sebagai ukuran kinerja, menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara kelima tipologi integrasi *SCM*, khususnya pada kriteria perspektif keuangan.

Sementara itu, pada kedua perspektif yang lain yaitu perspektif pelanggan dan perspektif proses bisnis internal menunjukkan hasil yang tidak signifikan.

Kata kunci : *Integrasi jaringan, busur integrasi*