

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Penelitian**

Inovasi adalah salah satu kekuatan penting untuk meningkatkan kinerja organisasi serta dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi (Agbim, Oriarewo, & Omattah, 2013). Joseph Alois Schumpeter (1934) dalam Tan (2004) menjelaskan bahwa inovasi adalah proses dalam menghasilkan penemuan dan dikembangkan sehingga penemuan tersebut dapat dipasarkan dan mengubah perekonomian. Lukas & Ferrell (2000) menyatakan bahwa inovasi produk memiliki indikator yaitu perluasan lini, produk baru dan juga produk benar benar baru.

Organisasi juga harus inovatif untuk mampu bertahan dan berkembang dalam lingkungan yang kompetitif dan cepat berubah (Barney, 1991). Kotler & Armstrong (2004) menyatakan bahwa inovasi tidak hanya terbatas pada produk akan tetapi inovasi juga ide pemikiran bisnis maupun inovasi proses. Sebuah inovasi akan memberikan keunggulan pada produk tersebut sehingga setiap perusahaan akan memiliki suatu keunggulan daripada perusahaan lainnya. Menurut penelitian Methasari & Kurniawan (2018) inovasi produk berpengaruh secara parsial terhadap kinerja pemasaran. Inovasi yang bisa di lakukan dapat berupa inovasi produk, jasa, teknologi proses produksi, struktur dan administrasi atau rencana baru bagi anggota organisasi (Damanpour, 1991).

Manajemen rantai pasokan adalah koordinasi keseluruhan kegiatan rantai pasok termasuk untuk meningkatkan nilai pelanggan (Heizer dkk., 2017). Levy, Daniel, D, & B (2000) mendefinisikan manajemen rantai pasokan sebagai pendekatan yang digunakan untuk mencapai pengintegrasian yang efisien dari *supplier, manufacturer, distributor, retailer,* dan *customer*, yang dapat diartikan sebagai barang diproduksi dengan jumlah, waktu, tempat dan tujuan yang tepat untuk mencapai biaya minimum dan mencapai *service level* yang diinginkan. Tujuan dari manajemen rantai pasokan adalah untuk mengkoordinasi kegiatan dalam rantai pasok dan memaksimalkan keunggulan bersaing dan manfaat manajemen rantai pasokan untuk konsumen akhir (Heizer dkk., 2017). Untuk mencapai tujuan manajemen rantai pasokan bisa melalui strategi manajemen rantai pasokan antara lain adalah bernegosiasi dengan berbagai pemasok, sedikit pemasok, integrasi vertikal, ventura bersama, membangun jaringan keiretsu, perusahaan virtual (Heizer dkk., 2017). Akan tetapi menurut Heizer dkk. (2017) strategi tersebut juga memiliki resiko antara lain distribusi maupun kuantitas yang buruk maupun resiko yang berasal dari politik, ekonomi maupun bencana alam.

Kim (2009) menjelaskan bahwa manajemen rantai pasokan memungkinkan perusahaan untuk mengintegrasikan fungsi internal dan berkolaborasi secara efektif dengan pemasok, konsumen, dan peserta rantai pasokan lainnya untuk meningkatkan posisi di pasar. Hal itu didukung oleh pendapat Chopra dan Meindl (2007) bahwa rantai pasokan, perencanaan

dan keputusan operasi memberikan peran dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan sebuah kinerja organisasi. Dalam penelitian Li dkk. (2006) juga berpendapat bahwa tingkat praktik manajemen rantai pasokan yang tinggi dapat meningkatkan kinerja organisasi.

Dengan adanya inovasi dan juga manajemen rantai pasokan tersebut diharapkan akan memperoleh kinerja organisasi yang bagus. Kinerja organisasi adalah hasil keseluruhan aktivitas kinerja yang ada di perusahaan (Robbins & Coulter, 2015). Becker & Gerhart (1996) mendefinisikan kinerja organisasi sebagai kemampuan organisasi untuk mencapai tujuan perusahaan baik dalam hal keuangan ataupun pasar. Untuk mengukur kemampuan kinerja organisasi dalam mencapai tujuannya dapat melalui produktivitas organisasi, efektivitas organisasi dan peringkat industri (Robbins & Coulter, 2015). Alat ukur yang digunakan dalam pengendalian kinerja organisasi antara lain adalah pengendalian keuangan, pengendalian informasi, balanced score, dan membuat tolok ukur, sedangkan waktu pengendalian yang bisa digunakan adalah pengendalian *feedforward*, *concurrent*, dan *feedback* (Robbins & Coulter, 2015).

Berbeda dengan penelitian Methasari & Kurniawan (2018) penelitian Wahid (2019) menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh tidak berhubungan terhadap kinerja perusahaan dan di penelitian yang sama menyatakan bahwa dengan adanya variabel mediasi keunggulan bersaing maka inovasi berpengaruh positif dan signifikan. Sedangkan pada penelitian Ilmiyati & Munawaroh (2016) menyatakan bahwa keunggulan kompetitif

memediasi hubungan antara manajemen rantai pasokan dengan kinerja perusahaan.

Keunggulan bersaing adalah keunggulan atas para pesaingnya yang diperoleh dengan penyampaian nilai pelanggan yang lebih besar, dengan cara nilai pelanggan yang lebih besar, harga yang lebih murah atau melalui menyediakan lebih banyak manfaat yang sesuai dengan penetapan harga yang lebih tinggi (Kotler, 2001). Keunggulan bersaing menurut Heizer dkk. (2017) adalah menciptakan sebuah sistem yang memiliki keunggulan daripada para pesaingnya. Strategi untuk mencapai keunggulan bersaing antara lain adalah melalui diferensiasi, biaya rendah dan juga melalui strategi fokus (Robbins & Coulter, 2015). Menurut Yongki (2015) dalam memperoleh keunggulan bersaing bisa dilakukan dengan cara fokus pada penekanan biaya produksi suatu barang hingga pada titik biaya terendah namun tetap mampu dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Penekanan biaya bisa dilakukan dengan cara melakukan inovasi.

Salah satu UKM yang telah melakukan inovasi adalah UKM di kabupaten Kulon Progo Yogyakarta. Menurut kepala Dinas Perindustrian, Perdagangan, Energi dan Sumber Daya Mineral Kulon Progo mengatakan bahwa ada enam negara yang tertarik dengan jam tangan kayu dan kacamata kayu dari Kulon Progo, negara asing tersebut adalah Rusia, Vietnam, Pakistan, Ekuador, Manama dan Singapura (Suliastini, 2016). Negara negara tersebut tertarik karena jam tangan kayu unik, ramah lingkungan dan anti alergi. Jam tangan dan kaca mata ini dibuat dari sisa kayu hasil

pembuatan mebel yang biasanya digunakan sebagai kayu bakar. Selain jam tangan dan kaca mata kayu, Kulon Progo juga memiliki pengrajin biola yang terbuat dari kayu satu satunya di Yogyakarta (*Kerajinan Biola Kayu “Japrak” | dinas pariwisata kulon progo*). Biola kayu “Japrak” dibuat secara manual, biola ini diminati oleh musisi ataupun warga biasa. Biola kayu Japrak juga di ekspor ke beberapa negara seperti Rusia, Italia, dan Ukraina. Selain beberapa kerajinan kayu yang diminati di luar negeri Kulon Progo juga memiliki berbagai kerajinan kayu lainnya seperti mabel kebutuhan rumah tangga.

Semakin berkembangnya pasar global saat ini berdampak pada persaingan perusahaan yang semakin luas termasuk dalam jaringan manajemen rantai pasokan (Anatan, 2010). Oleh karena itu pelaku UKM harus memperhatikan integrasi rantai pasokan perusahaan (Lambert & Cooper, 2000; Wisner & Tan, 2000).

Berdasarkan latar belakang tersebut maka dilakukan penelitian untuk menganalisis hubungan antara inovasi dan manajemen rantai pasokan dengan keunggulan bersaing dan kinerja organisasi yang ada di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo, dengan judul Analisis Hubungan Inovasi Dan Manajemen Rantai Pasokan Untuk Menciptakan Kinerja Organisasi Dengan Variabel Mediasi Keunggulan Bersaing Pada Industri Kerajinan Kayu Di Kulon Progo.

## **B. Rumusan Masalah**

Penelitian ini memiliki rumusan masalah antara lain adalah:

1. Apakah inovasi berpengaruh terhadap keunggulan bersaing di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo?
2. Apakah manajemen rantai pasokan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo?
3. Apakah inovasi berpengaruh terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo?
4. Apakah manajemen rantai pasokan berpengaruh terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo?
5. Apakah keunggulan bersaing berpengaruh terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo?
6. Apakah keunggulan bersaing memediasi hubungan antara inovasi terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo?
7. Apakah keunggulan bersaing memediasi hubungan antara manajemen rantai pasokan terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo?

## **C. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini memiliki tujuan penelitian yaitu:

1. Menganalisis pengaruh inovasi terhadap keunggulan bersaing di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo
2. Menganalisis pengaruh manajemen rantai pasokan terhadap keunggulan bersaing di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo

3. Menganalisis pengaruh inovasi terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo
4. Menganalisis pengaruh manajemen rantai pasokan terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo
5. Menganalisis pengaruh keunggulan bersaing terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo
6. Menganalisis pengaruh Keunggulan bersaing memediasi hubungan antara inovasi terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo
7. Menganalisis pengaruh keunggulan bersaing memediasi hubungan antara manajemen rantai pasokan terhadap kinerja organisasi di UKM kerajinan kayu di Kulon Progo

#### **D. Kontribusi Penelitian**

Penelitian ini memiliki beberapa manfaat baik manfaat praktis maupun manfaat teoritis, yaitu:

1. Kontribusi Praktis
  - a. Agar para usaha UKM dapat mengetahui pasar dan pesaing mereka melalui hasil penelitian ini sehingga mereka bisa meningkatkan usaha mereka
  - b. Sebagai dokumen tambahan tentang UKM kerajinan kayu di Kulon Progo
2. Kontribusi Empiris

Diharapkan bisa berguna sebagai acuan, pedoman dan pertimbangan bagi penelitian selanjutnya untuk memperoleh kerangka berfikir mengenai hubungan inovasi dan manajemen rantai pasokan terhadap kinerja organisasi melalui variabel intervening keunggulan bersaing.

### 3. Kontribusi Teoritis

Penelitian ini diharapkan akan memberikan wawasan kepada ilmu pendidikan yang khususnya ilmu manajemen operasi mengenai inovasi, manajemen rantai pasokan, keunggulan bersaing untuk menciptakan kinerja organisasi pada industri kerajinan kayu di Kulon Progo.

