

LAMPIRAN 1
SURAT IZIN PENELITIAN DAN KUISIONER



PEMERINTAH KOTA YOGYAKARTA
DINAS PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
Jln. Pabringan No. 1 Yogyakarta Telp. (0274) 515871 & (0274) 561510 Fax. (0274) 515871 Kode Pos 55122
EMAIL : perindag@logjakota; HOTLINE SMS 08122780001 ; 2740 ; HOTLINE TELP ; (0274) 555242 ; HOTLINE
UPIK : upik@logja.go.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 070 / 0021

Berdasarkan Surat Izin dari Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta Nomor : 070/0005 tanggal 2 Januari 2018.

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : AZMI MUHAMMAD ISLAM
NIM : 20140410039
Pekerjaan : Mahasiswa Fak. Ekonomi dan Bisnis UMY Yogyakarta
Pada : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Alamat : Jl. Lingkar Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta
Maksud : Melakukan Penelitian dengan judul Proposal : Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Organisasi (Studi pada IKM Batik di Kota Yogyakarta)
Lokasi / Responden : Pasar Beringharjo
Waktu : 2 Januari 2018 sampai dengan 2 April 2018
Rekomendasi dari : Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Yogyakarta

Demikian Surat Keterangan ini disampaikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 4 Januari 2018

a.n. KEPALA

Sekretaris



SEGORO AMARTO
SEMANGAT GOTONG ROYONG AGAWE MAJUNE NGAYOGYOKARTO
KEMANDIRIAN - KEDISIPLINAN - KEPEDULIAN - KEBERSAMAAN



PEMERINTAHAN KOTA YOGYAKARTA
DINAS PENANAMAN-MODAL DAN PERIZINAN

Jl. Kenari No. 56 Yogyakarta 55165 Telepon 555241, 515865, 562682
 Fax (0274) 555241
 E-MAIL : pmpertzinan@jogjakota.go.id
 HOTLINE SMS : 081227625000 HOT LINE EMAIL : upik@jogjakota.go.id
 WEBSITE : www.pmpertzinan.jogjakota.go.id

SURAT IZIN

NOMOR : 070/0005
0023/34

Membaca Surat : Dari Wakil Dekan Fak. Ekonomi & Bisnis - UMY
 Nomor : 0978/A/4/II/MNJ/XII/2017
 Tanggal : 30 Desember 2017

- Mengingat :
1. Peraturan Gubernur Daerah istimewa Yogyakarta Nomor : 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perizinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pendataan, Pengembangan, Pengkajian dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta.
 2. Peraturan Daerah Kota Yogyakarta Nomor 5 Tahun 2016 tentang Pembentukan dan Susunan Perangkat Daerah Kota Yogyakarta;
 3. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 29 Tahun 2007 tentang Pemberian Izin Penelitian, Praktek Kerja Lapangan dan Kuliah Kerja Nyata di Wilayah Kota Yogyakarta;
 4. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 77 Tahun 2016 tentang Susunan Organisasi, Kedudukan, Tugas Fungsi dan Tata Kerja Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta;
 5. Peraturan Walikota Yogyakarta Nomor 14 Tahun 2016 tentang Penyelenggaraan Perizinan pada Pemerintah Kota Yogyakarta;

Dijijinkan Kepada :

Nama : AZMI MUHAMMAD ISLAM
 No. Mhs/ NIM : 20140410039
 Pekerjaan : Mahasiswa Fak. Ekonomi & Bisnis - UMY
 Alamat : Jl. Lingkar Selatan, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yk
 Penanggungjawab : Ika Nurul Qomari, SE., M.Si
 Keperluan : Melakukan Penelitian dengan judul Proposal : PENGARUH MANAJEMEN RANTAI PASOKAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING DAN KINERJA ORGANISASI (Studi Pada IKM Batik di Kota Yogyakarta)

Lokasi/Responden : Kota Yogyakarta
 Waktu : 2 Januari 2018 s/d 2 April 2018
 Lampiran : Proposal dan Daftar Pertanyaan
 Dengan Ketentuan :

1. Wajib Memberikan Laporan hasil Penelitian berupa CD kepada Walikota Yogyakarta (Cq. Dinas Penanaman Modal dan Perizinan Kota Yogyakarta)
2. Wajib Menjaga Tata tertib dan menaati ketentuan-ketentuan yang berlaku setempat
3. Izin ini tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu kesetabilan pemerintahan dan hanya diperlukan untuk keperluan ilmiah
4. Surat izin ini sewaktu-waktu dapat dibatalkan apabila tidak dipenuhinya ketentuan-ketentuan tersebut diatas

Kemudian diharap para Pejabat Pemerintahan setempat dapat memberikan bantuan seperlunya

Tanda Tangan Pemegang Izin

AZMI MUHAMMAD ISLAM

Dikeluarkan di : Yogyakarta
 Pada Tanggal : 02-01-2018
 An. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Perizinan
 Sekretaris

Dra. CHRISTY DEWATANI, MM
 NIP. 198304081986032019

Tembusan Kepada :

1. Walikota Yogyakarta (sebagai laporan)
2. Ka. Dinas Perindustrian & Perdagangan Kota Yogyakarta
3. Wakil Dekan Fak. Ekonomi & Bisnis - UMY
4. Ybs.

KUISIONER PENELITIAN

PENGARUH MANAJEMEN RANTAI PASOKAN
TERHADAP KINERJA ORGANISASI
DAN KEUNGGULAN BERSAING



OLEH:
AZMI MUHAMMAD ISLAM

PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAN BISNIS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

LAMPIRAN
Kuesioner Penelitian

Kepada :

Yth: Bapak/Ibu/Saudara/i/Pemilik/Pimpinan/Manajer IKM Batik

di Yogyakarta

Salam, perkenalkan nama saya Azmi Muhammad Islam, mahasiswa S1 jurusan Manajemen dan Bisnis, konsentrasi Manajemen Operasional, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Saat ini saya sedang melakukan penelitian untuk tugas akhir (skripsi) dengan judul “**Analisis Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Organisasi**”.

Berkaitan dengan hal tersebut, saya mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i/Pemilik/Pimpinan/Manajer untuk meluangkan waktu melengkapi kuesioner ini sehingga dapat membantu melengkapi data yang saya perlukan.

Demikian, atas partisipasi dan kerjasama Bapak/Ibu/Saudara/i/Pemilik/Pimpinan/Manajer, saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

Azmi Muhammad Islam

Petunjuk pengisian kuesioner:

1. Isilah data diri anda sesuai dengan keadaan yang sebenarnya pada identitas responden.
2. Berilah tanda (√) pada pilihan di dalam kolom tersebut. Pilih salah satu jawaban yang tersedia sesuai dengan apa yang terjadi di unit usaha masing-masing. Masing-masing jawaban memiliki makna sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju nilainya 5

S : Setuju nilainya 4

R : Ragu-ragu nilainya 3

KS : Kurang Setuju nilainya 2

STS : Sangat Tidak Setuju nilainya 1

3. Diharapkan untuk tidak menjawab lebih dari satu pilihan jawaban.

Identitas Responden:

Nama :

(boleh tidak diisi)

Jenis Kelamin : (____) L/P

Umur : Tahun

Umur Usaha : Tahun

Jumlah Karyawan :

Total Nilai Investasi :

Alamat Email :

Kontak :

Status pegawai/jabatan: Saat ini sebagai pemilik usaha

Saat ini sebagai pimpinan usaha

Saat ini sebagai manajer fungsional

CP : 082226354536

Kinerja Organisasi

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Usaha kami mampu mencapai tingkat pengembalian keuntungan terhadap penjualan (<i>return on sales</i>) yang telah ditargetkan					
2.	Usaha kami mampu mencapai keuntungan (profit) yang telah ditargetkan.					
3.	Usaha kami mampu mencapai tingkat pertumbuhan penjualan yang telah ditargetkan.					
4.	Usaha kami mampu mencapai tingkat produktivitas yang telah ditargetkan					
5.	Usaha kami mampu mencapai biaya produksi yang telah ditargetkan atau bahkan lebih rendah.					
6.	Usaha kami mampu menggunakan sumber daya produksi yang minimum.					
7.	Usaha kami mempunyai inovasi baru yang membuat produk lebih disukai konsumen.					

8.	Usaha kami mampu menawarkan produk dan pelayanan yang sesuai dengan ekspektasi pelanggan.					
9.	Usaha kami mampu mencapai pangsa pasar (<i>market share</i>) yang telah ditargetkan.					
10.	Usaha kami mampu memenuhi kebutuhan pelanggan.					

Manajemen Rantai Pasokan

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Usaha kami senantiasa mengutamakan kualitas sebagai kriteria utama dalam memilih pemasok.					
2.	Usaha kami membantu (memberi masukan) kepada pemasok dalam meningkatkan kualitas produk pasokan.					
3.	Usaha kami memiliki program perbaikan yang berkelanjutan (<i>continuous improvement</i>) yang melibatkan pemasok.					
4.	Usaha kami senantiasa					

	mengikutsertakan pemasok dalam membuat sebuah peranan strategi.					
5.	Usaha kami senantiasa berinteraksi dengan pelanggan untuk menetapkan standar (standar pelayanan, standar rasa dalam makanan yang disajikan).					
6.	Usaha kami senantiasa mengukur dan mengevaluasi kepuasan pelanggan.					
7.	Usaha kami senantiasa menyelesaikan masalah bersama-sama dengan pemasok.					
8.	Usaha kami senantiasa mencari tahu apa keinginan pasar dimasa depan (<i>future expectation</i>).					
9.	Usaha kami senantiasa memfasilitasi pelanggan yang membutuhkan bantuan atau mengajukan komplain.					
10.	Mitra usaha kami senantiasa menginformasikan isu-isu yang dapat mempengaruhi bisnis kami.					
11.	Usaha kami senantiasa melakukan pertukaran informasi dengan mitra usaha dalam membuat perencanaan bisnis.					
12.	Usaha kami senantiasa bekerjasama dengan mitra usaha dalam					

	menginformasikan keadaan atau perubahan yang mungkin akan mempengaruhi bisnis kedua belah pihak.					
13.	Usaha kami senantiasa melakukan pertukaran informasi dengan mitra dagang dalam memberikan data yang lengkap.					
14.	Usaha kami senantiasa melakukan pertukaran informasi dengan mitra usaha dalam memberikan data yang akurat.					
15.	Usaha kami mempunyai hubungan yang sangat krusial dengan mitra usaha atau pemasok.					
16.	Usaha kami dapat menunda aktifitas produksi sampai kami benar-benar menerima pesananan dari pelanggan.					
17.	Usaha kami dapat menunda aktivitas produksi sampai bahan baku dari pemasok sampai pada tahap akhir pengiriman.					



Keunggulan Bersaing

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Usaha kami senantiasa menawarkan harga yang kompetitif dibandingkan dengan pesaing.					
2.	Usaha kami dapat menawarkan harga yang lebih rendah dibandingkan pesaing.					
3.	Usaha kami senantiasa menawarkan produk yang berkualitas tinggi dibandingkan dengan pesaing.					
4.	Usaha kami senantiasa melakukan pelayanan yang memuaskan terhadap pelanggan dibandingkan pesaing.					
5.	Usaha kami senantiasa tepat waktu dalam melakukan pengiriman produk kepada konsumen dibandingkan dengan pesaing.					
6.	Usaha kami senantiasa melakukan pengiriman yang sesuai dengan jumlah dan pesanan dibandingkan					

	dengan pesaing.					
7.	Usaha kami senantiasa melakukan inovasi sesuai dengan perubahan kebutuhan pelanggan dibandingkan pesaing.					
8.	Usaha kami merespon dengan baik terhadap permintaan pasar untuk desain yang baru.					
9.	Usaha kami menyediakan produk sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan dibandingkan dengan pesaing.					
10.	Usaha kami bergerak cepat dalam mengembangkan produk baru dibandingkan dengan pesaing					
11.	Usaha kami merupakan pioneer dalam memperkenalkan produk kepada pelanggan dibandingkan pesaing.					

Lampiran 2 Data Demografi Responden

KUISIONER

	Frequency	Percent	Valid Percent	Commulative Percent
Kuisioner Tersebar	56	71,8%	71,8%	71,8%
Kuisioner Tidak Tersebar	22	28,2%	28,2%	28,2%
TOTAL	78	100%	100%	100%

JABATAN KEPEGAWAIAN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Commulative Percent
Pemilik dan Pengelola	38	67,86%	67,86%	67,86%
Pengelola	18	32,14%	32,14%	32,14%
TOTAL	56	100%	100%	100%

LAMA USAHA

Lama Usaha	Frequency	Percent	Valid Percent	Commulative Percent
0-4,99 Tahun	9	16,07%	16,07%	16,07%
5-9,99 Tahun	18	32,14%	32,14%	32,14%
>10 Tahun	29	51,79%	51,79%	51,79%
TOTAL	78	100%	100%	100%

LAMPIRAN III

UJI VALIDITAS DAN REABILITAS

Discriminant Validity

	KB	KO	MRP
KB	0.876		
KO	0.931	0.858	
MRP	0.423	0.521	0.802

Construct Reliability and Validity

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted ...
KB		0.971	0.973	0.767
KO		0.967	0.965	0.736
MRP		0.969	0.968	0.643

Latent Variable

	KB	KO	MRP
KB	1.000		
KO	0.931	1.000	
MRP	0.423	0.521	1.000

LAMPIRAN III

PENGUJIAN MODEL STRUKTURAL

Path Coefficients

	Original Sampl...	Sample Mean (...)	Standard Devia...	T Statistics (O...	P Values
KB -> KO	0.865	0.867	0.045	19.284	0.000
MRP -> KB	0.423	0.444	0.154	2.738	0.006
MRP -> KO	0.156	0.153	0.050	3.094	0.002

R Square

	Original Sampl...	Sample Mean (...)	Standard Devia...	T Statistics (O...	P Values
KB	0.179	0.221	0.136	1.317	0.189
KO	0.887	0.896	0.032	28.061	0.000

Total Effects

	Original Sampl...	Sample Mean (...)	Standard Devia...	T Statistics (O...	P Values
KB -> KO	0.865	0.867	0.045	19.284	0.000
MRP -> KB	0.423	0.444	0.154	2.738	0.006
MRP -> KO	0.521	0.534	0.135	3.858	0.000