

PENGARUH TEKNOLOGI INFORMASI DAN KEAHLIAN PENJUAL TERHADAP KEMITRAAN RANTAI PASOKAN SERTA KAITANNYA DENGAN KINERJA BISNIS

(Studi Empirik pada UMKM Batik di Kampung Batik Laweyan dan Kauman Surakarta)

Ullifah Suci Antarini

Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Jl. Lingka Barat Tamantirto, Bantul, Yogyakarta 55183, Phone (0274) 387656

Email: ullifah.sa@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to investigate the influences of information technology, seller skill to supply chain relationship and its impact to business performance. There are 4 indicators in every variable and there are 4 variables, that are that are information technology, seller skill, supply chain relationship give influence to business performance. The indicators and variables of research based on the previous research. There is a model that have been developed and 7 hypotheses to answer these research problems. Respondent from this research are 114 people, which are the owner or manager of Micro, Small, and Medium Enterprise of Batik in Kampung Batik Laweyan and Kampung Batik Kauman Surakarta. Data analyze tools which used in this research is Structural Equation Modeling (SEM) which is processed with AMOS 20 program. Result of data analyzes shows that the model and the result from research can be accepted. On the other hand that this result research proves that information technology influences positive and significant business performance. Seller skill influences positive and significant to Supply Chain Relationship. This research gives suggestion for company or enterprise to pay more attention in increasing the use of information technology, developing communication skill and maintain well cooperation with supplier, retailer, customer, and others.

Keywords: Information Technology, Seller Skill, Supply Chain Relationship, and Bussiness Performance.

PENDAHULUAN

Kinerja bisnis sangat berperan penting bagi keberlangsungan perusahaan. Dalam menunjang kinerja bisnis perlu adanya peran teknologi informasi dan pemahaman terhadap manajemen rantai pasokan yang telah menjadi persyaratan penting untuk tetap kompetitif dalam persaingan global serta dalam meningkatkan keuntungan. Selain itu, keahlian penjual juga menjadi salah satu hal yang bisa mempengaruhi manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis. Karena pebisnis harus dapat meningkatkan kemampuan seperti selalu membuat

perbaikan untuk usahanya dan menguasai bidang pekerjaan yang sudah menjadi tanggung jawabnya.

Salah satu solusi yang dapat diterapkan oleh perusahaan adalah Kemitraan Rantai Pasokan (KRP). KRP berperan sebagai salah satu penentu utama yang dapat berpengaruh terhadap keberlangsungan proses produksi dalam perusahaan. Selain berkontribusi besar terhadap omset penjualan, alasan peneliti memilih melakukan penelitian mengenai KRP adalah karena diduga KRP memiliki peran besar terkait dengan adanya proses jaringan rantai pasok yang melibatkan banyak pihak.

KRP sangat penting bagi keberlanjutan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Pengusaha lokal terutama dari kalangan UMKM harus dapat bersaing dengan pengusaha-pengusaha besar baik dari kalangan dalam negeri maupun luar negeri sebagai akibat dari diberlakukannya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) pada akhir 2015 lalu. Salah satu UMKM yang memiliki perkembangan yang sangat pesat saat ini adalah industri kreatif, salah satunya seperti UMKM Batik. Setelah industri kreatif terutama batik mendapat pengakuan dari UNESCO (*United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization*) pada tanggal 2 Oktober 2009, Kementerian Perindustrian Indonesia telah mencatat ada sebanyak 47.775 usaha batik pada tahun 2015 yang tersebar di seluruh Indonesia.

Penelitian ini dilakukan di Kota Surakarta atau yang biasa disebut Kota Solo, sebab kota tersebut telah dinobatkan menjadi Kota Ekonomi Kreatif oleh UNESCO pada tahun 2013 dikarenakan oleh keindahan batiknya. Terdapat banyak sekali sentra kain batik disana, diantaranya adalah kawasan Kampung Batik Kauman dan Kampung Batik Laweyan Surakarta dengan berbagai macam motif khasnya seperti Sidomukti, Sidoluhur, dan lain-lain.

Selama beberapa tahun terakhir, tekstil bermotif batik (*batik printing*) dari sejumlah negara seperti Timur Tengah, Malaysia, Cina, Thailand, Singapura, dan sebagainya telah masuk ke Indonesia dan menyebabkan UMKM batik tradisional yang masih memproduksi batik tulis dan batik cap menghadapi beberapa hambatan, baik dari segi produksi maupun dari segi pemasaran. Oleh karena itu pemanfaatan teknologi informasi sangat dibutuhkan dalam meningkatkan kinerja bisnis di kampung Batik Laweyan. Pada 17 Juni 2016, Pemerintah Surakarta juga telah meresmikan Kampung Batik Laweyan sebagai Kampung UMKM Digital ke 133 di seluruh Indonesia yang diinisiasi PT. Telkom dan ditandai dengan penandatanganan piagam bersama antara kerjasama yang ditandai oleh penandatanganan antara Wakil Walikota Achmad Purnomo dengan Direktur Enterprise & Business Services Telkom, Muhammad Awaluddin. Digitalisasi pelaku UKM batik di kawasan tersebut merupakan kebutuhan untuk menuju ke pasar global.

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja Bisnis

Bisnis atau perusahaan yang berhasil dapat dilihat dari kinerjanya. Kinerja bisnis merupakan bentuk dari hasil yang telah dicapai perusahaan maupun organisasi. Menurut Bukhori, I., & Raharja, R. (2012) kinerja bisnis adalah gambaran dari tingkat pencapaian hasil atas terlaksananya suatu kegiatan operasional. Dalam merealisasikan visi dan misi organisasi, perusahaan perlu mempunyai suatu ukuran untuk menganalisa bagaimana pencapaian target dan tujuan dalam periode waktu tertentu. Oleh karena itu, kinerja bisnis sebagai gambaran pencapaian hasil pelaksanaan suatu kegiatan operasional merupakan hal vital dalam mewujudkan visi dan misi organisasi. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing indikator variabel kinerja bisnis yaitu:

- a. Pertumbuhan Penjualan, Hidayat, W. W. (2018) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan menggambarkan kesuksesan investasi pada periode masa lalu dan bisa dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan di masa yang akan datang.
- b. Pertumbuhan Aset, Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan aset tinggi akan tetap bergantung pada dana dari luar perusahaan karena dana dari dalam perusahaan tidak mencukupi dalam mendukung tingkat pertumbuhan yang tinggi (Brigham dan Erhart, 2006).
- c. Pertumbuhan Pangsa Pasar, Menurut Naylah, Maal (2010) pangsa pasar menjelaskan tentang kemampuan dari setiap perusahaan dalam pasar. Semakin tinggi nilai pangsa pasar yang dimiliki oleh perusahaan maka kekuatan pasarnya akan semakin besar.
- d. Pertumbuhan Laba, Gunawan, A., & Wahyuni, S. F. (2014) berpendapat bahwa dalam memaksimalkan laba merupakan tujuan utama dari suatu perusahaan.

Kemitraan Rantai Pasokan

Kemitraan Rantai Pasokan (KRP) merupakan salah satu proses manajemen khusus yang membahas tentang hubungan dalam suatu organisasi atau disebut juga sebagai *relationship management*. Dalam mitra strategis, pengertian saling ketergantungan antar pelaku adalah adanya sikap saling membantu dan percaya (*trust*), dimana kekurangan pada satu pelaku dapat dibantu oleh pelaku lainnya. Berikut merupakan penjelasan dari keempat indikator tersebut yaitu:

- a. Adanya kerjasama antar perusahaan dan *supplier*, Menurut Tarigan, Z. J. H. (2010) adanya manajemen rantai pasokan awalnya dilatarbelakangi oleh aktivitas tradisional yang hanya mengutamakan tingginya keuntungan atau profit, namun dalam manajemen rantai pasokan sudah memperhatikan mitra kerjasama serta perubahan lingkungan bisnis.

- b. Kemudahan perusahaan dalam memperoleh bahan baku, Menurut Nasution (2003) bahan baku adalah *input* dari proses transformasi menjadi output barang jadi.
- c. Adanya hubungan baik antar perusahaan dan *supplier*, Yaqoub, A. M. (2012) mendefinisikan manajemen rantai pasokan berperan dalam serangkaian pendekatan yang digunakan agar bisa berjalan secara efisien, bisa mengkolaborasikan para pemasok, manufaktur, gudang, dan pengecer sehingga dapat memproduksi dan mendistribusikan produk dengan kuantitas yang tepat, lokasi yang benar, dan waktu distribusi yang cepat.
- d. Kualitas bahan baku yang dipasok *supplier*

Menurut Ambardi, D. (2010) dalam bisnis atau industri tidak lepas dari mutu atau kualitas bahan baku maupun barang yang menjadi faktor penting terhadap pelanggan dalam pengambilan keputusan untuk mengkonsumsi produk atau jasa.

Teknologi Informasi

Teknologi informasi merupakan suatu gabungan dari berbagai komunikasi dan informasi yang berupa sistem dari perangkat lunak dan perangkat keras yang digunakan dalam membuat, mengolah, menganalisis, memproses, menyimpan, dan memperoleh data melalui beragam cara untuk menghasilkan informasi yang berkualitas, seperti; informasi yang akurat, lengkap, relevan, dan tepat waktu. Berikut ini merupakan 4 indikator yang ada pada variabel teknologi informasi diantaranya adalah:

- a. Efektivitas Transaksi, Menurut Pradipta, A., Lusanjaya, G., & Setiawan, A., 2017) terdapat 5 kriteria evaluasi sistem yang efektif yaitu kualitas sistem, kualitas informasi, kegunaan yang dirasakan, kemahiran menggunakan komputer, dan kemudahan penggunaan sistem.
- b. Mendukung Aktivitas, Amijaya, G. R., & Rahardjo, S. T. (2010) menyatakan bahwa teknologi informasi berperan penting dalam perekayasaan ulang dalam keperluan aktivitas perusahaan.
- c. Mempercepat layanan pada pelanggan, Setiap organisasi atau perusahaan yang menjalankan bisnisnya harus didukung oleh teknologi informasi yang biasanya dibentuk dengan nama divisi atau bagian IT (*Information Technology*).
- d. Kemudahan dalam mengoperasikan bisnis, Kemudahan dalam penggunaan atau mengoperasikan bisnis melalui teknologi informasi adalah seberapa besar teknologi komputer dirasakan relatif mudah untuk dipahami dan digunakan.

Keahlian Penjual

Keahlian penjual adalah ketrampilan yang ada dalam diri seseorang melalui pemberian kontribusi penting terkait dengan hal-hal yang berhubungan dengan penjualannya seperti pendekatan, pencarian, membutuhkan identifikasi, pengetahuan produk, presentasi, keberatan dan penutupan penjualan (Pettijohn et al., 2007). Berikut indikator-indikator variabel keahlian penjual antara lain:

- a. Keahlian Komunikasi, Keahlian komunikasi merupakan pengetahuan yang harus dimiliki oleh setiap tenaga penjualan dalam rangka mendukung penjualannya seperti pengetahuan tentang desain dan keistimewaan produk (menguasai *product knowledge*), pengetahuan mengenai penggunaan dan fungsi produk, pengetahuan mengenai teknis dan prosedur yang diberlakukan oleh kebijakan perusahaan.
- b. Kemampuan memecahkan masalah, Kemampuan memecahkan masalah atau yang biasa disebut kemampuan interpersonal adalah kemampuan seseorang untuk memberikan solusi untuk menyelesaikan masalah.
- c. Kemampuan untuk memahami dan memuaskan kebutuhan pembeli, Kemampuan ini biasa disebut dengan keahlian dalam strategi penjualan atau *salesmanship skill* yang merupakan keahlian dalam melakukan presentasi dan melakukan penutupan penjualan.
- d. Kemampuan untuk membantu meyakinkan barang secara handal dan cepat, Menurut F. A., & Ferdinand, A. T. (2012) keberhasilan suatu bisnis tentunya merupakan sesuatu hal yang diharapkan oleh semua perusahaan. Namun perusahaan yang sukses, tentunya melalui berbagai proses.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Usaha skala mikro di Indonesia adalah aktivitas usaha non-formal dan belum diusahakan sebagai usaha formal serta masih sangat signifikan jumlahnya dibandingkan dengan usaha skala kecil, menengah, dan besar.

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Penyebaran teknologi informasi seperti halnya internet yang dapat berpengaruh positif pada tiga dimensi kinerja bisnis secara signifikan. Menurut (Tachiki et al., 2004) tiga dimensi tersebut adalah koordinasi, efisiensi, dan perdagangan. Dimensi pertama yaitu koordinasi yang bertujuan untuk mengembangkan koordinasi antar pemasok. Berdasarkan pendapat dan temuan diatas, maka hipotesis 1 dinyatakan sebagai berikut:

H1: Semakin baik teknologi informasi maka semakin baik kinerja bisnis.

Kemitraan pemasok strategis mengidentifikasi praktik-praktik optimal yang dapat memfasilitasi penyelarasan dan integrasi rantai pasokan. Untuk lebih mempercepat kolaborasi, perlu untuk menerapkan sistem informasi kolaboratif terbaru yang mendorong efisiensi, kinerja, dan kualitas di seluruh rantai pasokan (Robinson dan Malhotra, 2005). Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Anggini, N (2018) dapat disimpulkan bahwa variabel *supply chain management* (SCM) berpengaruh terhadap kinerja perusahaan terjadi tidak signifikan. Berdasarkan pendapat tersebut, maka hipotesis 2 dinyatakan sebagai berikut:

H2: Semakin baik kemitraan rantai pasokan maka semakin baik kinerja bisnis

Huang et al (2014) mengatakan bahwa dalam rantai pasokan, untuk membuat distributor dan pemasok berhubungan semakin baik, praktik bisnis harus dirancang berdasarkan berbagai organisasi sehingga dapat membangun hubungan antara pembeli dan pemasok menjadi lebih efektif, elemen hubungan pemasok seperti kerjasama, komitmen jangka panjang dan berbagi informasi telah ditemukan langsung dan positif dengan berbagai dimensi kinerja. Berdasarkan pendapat dan temuan diatas, maka hipotesis 3 dinyatakan sebagai berikut:

H3: Semakin baik keahlian penjual maka semakin baik kinerja bisnis

Di era sekarang ini, teknologi informasi sangat diperlukan di berbagai area rantai pasokan, apalagi rantai pasokan yang membutuhkan koordinasi. Untuk mempermudah dan memperlancar koordinasi rantai pasokan, perusahaan memerlukan peran teknologi informasi agar aliran informasi barang dan keuangan perusahaan semakin lancar, serta informasi tersampaikan dengan lebih baik. Maka dari itu, teknologi informasi sebagai alat bantu dalam proses kemitraan rantai pasokan yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja bisnis perusahaan. Integritas logistik dengan tingkat tinggi untuk pemasok dan pelanggan mengarah pada kinerja bisnis yang superior (Tripathy et.al, 2014). Dalam mempelajari hubungan antara

teknologi informasi dan kemitraan rantai pasokan, serta kinerja bisnis, maka diajukan dua hipotesis sebagai berikut:

H4: Semakin baik teknologi informasi maka semakin baik kemitraan rantai pasokan

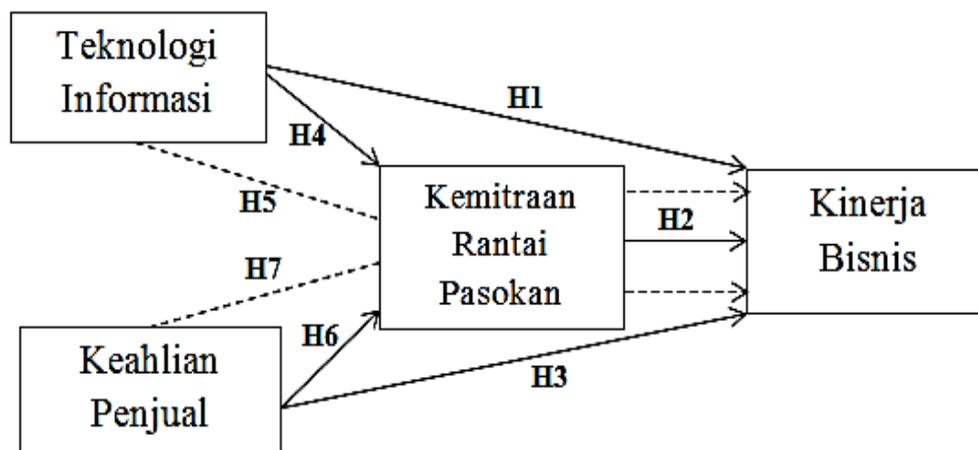
H5: Semakin baik teknologi informasi maka semakin baik kemitraan rantai pasokan yang dimediasi oleh kemitraan rantai pasokan

Ketika penjual itu memiliki keahlian dalam menyediakan atau memasok barang dagangannya, maka akan mempengaruhi kemitraan rantai pasokan yang dapat membuat hubungan jangka panjang yang baik antar *supplier*. Penjual yang memiliki keahlian menyediakan barang yang dibutuhkan oleh perusahaan akan meningkatkan kemitraan rantai pasokan yang bias menjamin konsekuensi kualitas dan kuantitasnya. Berdasarkan pendapat-pendapat tersebut, adapun dua hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H6: Semakin baik keahlian penjual maka semakin baik kemitraan rantai pasokan

H7: Semakin baik keahlian penjual maka semakin baik kinerja bisnis yang dimediasi oleh kemitraan rantai pasokan

Berdasarkan uraian diatas, maka dalam penelitian ini penulis membuat kerangka berfikir atau model penelitian sesuai dengan uraian variabel dan hipotesis diatas. Berikut merupakan gambar model penelitian tersebut.



Gambar 1
Model Penelitian

METODE PENELITIAN

Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah para pemilik/pengelola dari UMKM Batik di Kampung Batik Laweyan dan Kauman Surakarta, sedangkan Objek Penelitian ini akan dilakukan pada UMKM Batik di Kampung Batik Laweyan dan Kauman Surakarta.

Jenis Data

Dalam penelitian ini menggunakan data primer (kuisisioner dan wawancara dari sumbernya) dan data sekunder (data atau publikasi dari lembaga atau badan terkait).

Populasi dan Sampel

Suharsimi (2002) berpendapat bahwa populasi merupakan keseluruhan dari objek penelitian. Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah seluruh pemilik UMKM Batik di Kampung Batik Kauman dan Kampung Batik Laweyan Surakarta. Ada sebanyak 102 pengusaha Batik di Kampung Batik Laweyan Surakarta (Dinas Perindagkoptan Kota Yogyakarta, 2015) dan pada Kampung Batik Kauman terdapat sebanyak 30 pengusaha Batik. Adapun teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode survei. Selanjutnya dilakukan dengan penyebaran kuisisioner yang berisi pernyataan-pernyataan tertulis yang akan ditujuakn kepada pemilik atau pengelola UMKM Batik di Kampung Batik Laweyan dan Kauman Surakarta.

Definisi Operasional Variabel Penelitian

Tabel 1

Definisi Operasional Variabel Penelitian

No	Variabel	Definisi	Indikator & Sumber
a.	Kinerja Bisnis	Kinerja Bisnis yaitu hasil kerja yang bisa dicapai pemilik /pengelola UMKM tentang mutu aktifitas yang berhubungan dengan aliran dan perpindahan barang, dari bahan mentah sampai ke konsumen akhir, termasuk yang berhubungan dengan informasi dan dana.	1) Pertumbuhan penjualan 2) Pertumbuhan aset 3) Pertumbuhan pangsa pasar 4) Pertumbuhan laba (Chandra, Soegiono, & Sugiarto, 2016)
b.	Kemitraan Rantai Pasokan	Kemitraan Rantai Pasokan merupakan Kemitraan yang dilakukan oleh para pemilik /pengelola Usaha Kecil dan	1) Adanya kerjasama antar perusahaan dan supplier 2) Kemudahan perusahaan dalam memperoleh bahan baku

		Menengah dalam kaitannya dengan menawarkan atau melakukan pengadaan barang-barang.	3) Adanya hubungan baik antar perusahaan dan supplier 4) Kualitas bahan baku yang dipasok supplier (Ramadhan & Irawati, 2017)
c.	Teknologi Informasi	Teknologi informasi merupakan pemanfaatan teknologi yang bisa dioperasikan melalui komputer maupun <i>gadget</i> yang bertujuan untuk menyimpan dan mendistribusikan informasi, serta mendukung kegiatan operasional Usaha Kecil dan Menengah.	1) Efektivitas transaksi 2) Mendukung aktivitas 3) Mempercepat layanan kepada pelanggan 4) Kemudahan dalam mengoperasikan bisnis (Amijaya, 2010)
d.	Keahlian Penjual	Keahlian penjual adalah ketrampilan/persepsi para pemilik/pengelola UMKM ketika menawarkan produknya kepada konsumen melalui internet dan bertransaksi dengan mitranya untuk mendapatkan bahan baku yang berkualitas dengan harga yang sangat terjangkau.	1) Keahlian komunikasi 2) Kemampuan memecahkan masalah 3) Kemampuan untuk memahami dan memuaskan kebutuhan pembeli 4) Kemampuan untuk membantu meyakinkan penyampaian barang secara cepat dan handal (Ramadhan & Irawati, 2017)

Uji Kualitas Instrumen

1. Uji Validitas

Uji validitas pada penelitian ini diuji dengan menggunakan program AMOS dengan melihat tabel output estimate dengan cara membandingkan p-value dengan α 0,05, bila hasil dari *p-value* dilambangkan dengan *** atau $\leq 0,05$ maka indikator dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Terdapat dua cara menghitungnya, yaitu dengan *construct reliability* dan *variance extracted*. Pada *cut-off value* dari *construct reliability* adalah minimal 0,7 sementara pada *variance extracted* adalah minimal 0,5 (Ghozali, 2011).

Uji Hipotesis dan Analisis Data

Dalam melakukan analisis data ini menggunakan SEM atau *Struktural Equation Modeling* yang dioperasikan melalui program AMOS. Ada 2 teori analisis yaitu Faktor

Konfirmatori pada SEM dan *Regression Weights*. Menurut Ghozali (2011), terdapat 7 tahap yang harus dilakukan apabila akan menggunakan SEM yaitu:

1. Pengembangan Model Teoritis
2. Pengembangan *Path Diagram* (Diagram Alur)
3. Konversi *Path Diagram* kedalam serangkaian persamaan
4. Pemilihan Estimasi Model dan Matriks Input
5. Menilai Masalah Identifikasi
6. Evaluasi Kriteria *Goodness-of-fit*
7. Interpretasi dan Modifikasi Model.

Uji Sobel

Uji Sobel digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel mediasi yang ada pada model penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Setiap butir pertanyaan akan dikatakan valid jika memiliki nilai Factor Loading $> 0,5$ dan semua indikator pada tabel 2 dinyatakan valid.

Tabel 2
Uji Validitas

Indikator	Nilai P	Faktor Loading	Keterangan
TI1	***	0,973	Valid
TI2	***	0,950	Valid
TI3	***	0,929	Valid
TI4	***	0,901	Valid
KP1	***	0,776	Valid
KP2	***	0,658	Valid
KP3	***	0,971	Valid
KP4	***	0,974	Valid
KRP1	***	0,910	Valid
KRP2	***	0,971	Valid
KRP3	***	0,978	Valid
KRP4	***	0,969	Valid
KB1	***	0,854	Valid
KB2	***	0,952	Valid
KB3	***	0,898	Valid
KB4	***	0,962	Valid

Uji Reliabilitas

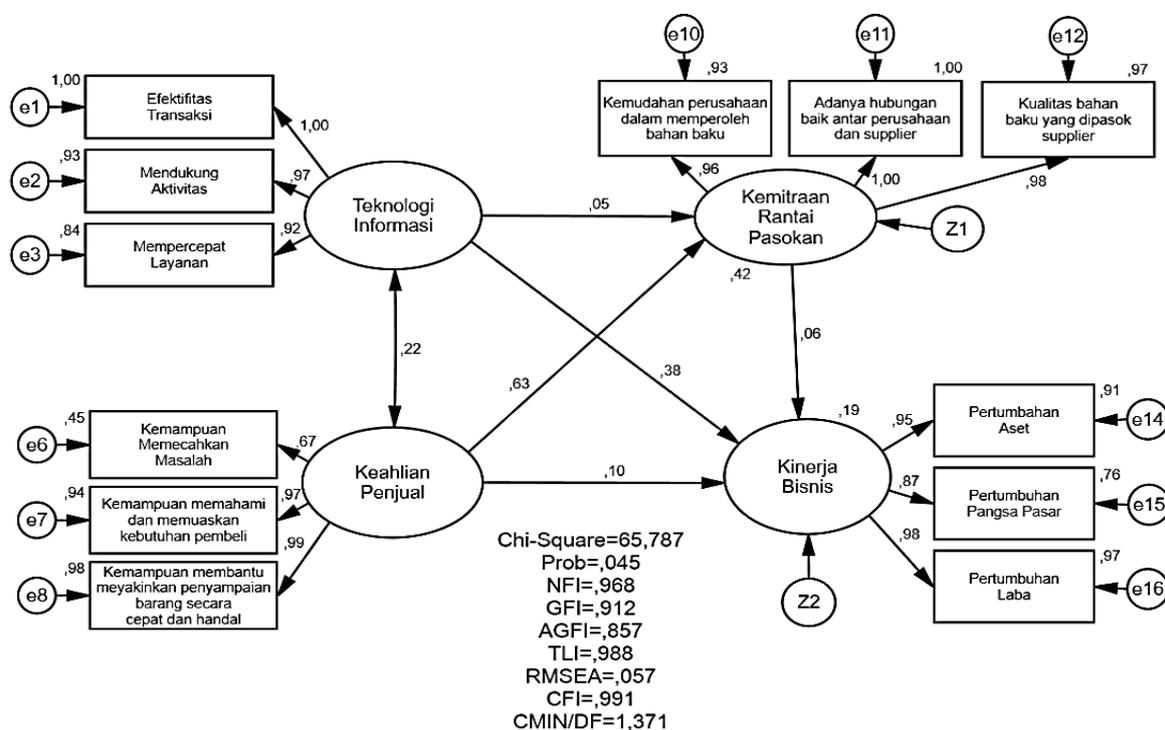
Cutt of value dari *Construct Reliability* adalah sebesar $>0,7$; sementara untuk *Variance Extracted* dan *Discriminant Validity* adalah sebesar $>0,5$. Sehingga hasil yang ditunjukkan pada semua variabel di tabel 3 dinyatakan reliable atau handal.

Tabel 3
Uji Reliabilitas

Indikator	CR	VE	DV	Keterangan
TI	0,967	0,516	0,718	Reliabel
KP	0,914	0,536	0,732	Reliabel
KRP	0,978	0,511	0,715	Reliabel
KB	0,955	0,521	0,722	Reliabel

Full Model SEM

Berikut merupakan full model SEM revisi kedua yang telah diolah menggunakan AMOS 21 dan telah dilakukan pengeliminasian 4 indikator dan pengurangan jumlah kuisisioner.



Gambar 2
Full Model SEM

Adapun hasil *Goodness of Fit Index* beserta hasil evaluasi model yang dihasilkan dari full model SEM diatas dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4
Hasil Goodness of Fit Index

<i>Goodness of Fit Index</i>	<i>Cutt of Value</i>	Hasil Model	Evaluasi Model
<i>Chi Square</i>	Diharapkan kecil ($\leq 65,170$)	65,787	Marginal
	X ² dengan df = 48 adalah 65, 170		
<i>Probability</i>	$\geq 0,05$	0,045	Marginal
CMIN/DF	$\leq 2,00$	1,371	Fit
GFI	$\geq 0,90 \leq 1,00$	0,932	Fit
AGFI	$\geq 0,90 \leq 1,00$	0,857	Fit
TLI	$\geq 0,95 \leq 1,00$	0,988	Fit
CFI	$\geq 0,95 \leq 1,00$	0,991	Fit
RMSEA	$\geq 0,03 \leq 0,05$	0,057	Fit

Hasil Pengujian Hipotesis

Berikut merupakan *Regression Weights* pengujian hipotesis berdasarkan evaluasi full model yang telah dilakukan revisi.

Tabel 5
Regression Weights Pengujian Hipotesis

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
KRP <--- KP	,647	,103	6,281	***	par_10
KRP <--- TI	,048	,069	,687	,492	par_14
KB <--- TI	,514	,122	4,219	***	par_9
KB <--- KP	,150	,173	,867	,386	par_12
KB <--- KRP	,085	,166	,513	,608	par_13
TI3 <--- TI	,918	,039	23,490	***	par_1
TI2 <--- TI	,964	,027	36,214	***	par_2
TI1 <--- TI	1,000				
KP4 <--- KP	1,216	,129	9,391	***	par_3
KP3 <--- KP	1,175	,126	9,319	***	par_4
KP2 <--- KP	1,000				
KB2 <--- KB	1,000				
KB3 <--- KB	,885	,054	16,278	***	par_5
KB4 <--- KB	,988	,038	25,680	***	par_6
KRP3 <--- KRP	1,045	,028	37,556	***	par_7
KRP4 <--- KRP	1,033	,032	32,107	***	par_8
KRP2 <--- KRP	1,000				

Pembahasan

Hipotesis pertama menunjukkan parameter estimasi 0,514, standar error sebesar 0,122, *critical ratio* sebesar 4,219 dengan probabilitas ***. Dari hasil nilai statistik tersebut menunjukkan bahwa probabilitas *** yang berarti sangat signifikan dimana hipotesis nul (H_0) ditolak atau hipotesis alternatif (H_a) diterima. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa semakin baik teknologi informasi (TI) maka semakin baik kinerja bisnis (KB) adalah terbukti dan sangat signifikan.

Hipotesis kedua menunjukkan parameter estimasi 0,085, standar error sebesar 0,166, *critical ratio* sebesar 0,513 dengan probabilitas 0,608. Dari hasil nilai statistik tersebut menunjukkan bahwa probabilitas 0,608 yang berarti tidak signifikan pada $\alpha = 5\%$ dimana hipotesis nul (H_0) diterima atau hipotesis alternatif (H_a) ditolak. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa semakin baik kemitraan rantai pasokan (KRP) maka semakin baik kinerja bisnis (KB) adalah tidak berpengaruh.

Hipotesis ketiga menunjukkan parameter estimasi 0,150, standar error sebesar 0,173, *critical ratio* sebesar 0,867 dengan probabilitas 0,386. Dari hasil nilai statistik tersebut menunjukkan bahwa probabilitas 0,386 yang berarti tidak signifikan pada $\alpha = 5\%$ dimana hipotesis nul (H_0) diterima atau hipotesis alternatif (H_a) ditolak. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa semakin baik keahlian penjual (KP) maka semakin baik kinerja bisnis (KB) adalah tidak berpengaruh.

Hipotesis keempat menunjukkan parameter estimasi 0,048, standar error sebesar 0,069, *critical ratio* sebesar 0,687 dengan probabilitas 0,492. Dari hasil nilai statistik tersebut menunjukkan bahwa probabilitas 0,492 yang berarti tidak signifikan pada $\alpha = 5\%$ dimana hipotesis nul (H_0) diterima atau hipotesis alternatif (H_a) ditolak. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa semakin baik teknologi informasi (TI) maka semakin baik kemitraan rantai pasokan (KRP) adalah tidak berpengaruh.

Hipotesis kelima menunjukkan hasil analisis ini tidak dapat dilakukan uji sobel (*sobel test*) karena hanya teknologi informasi saja yang berpengaruh secara signifikan namun tidak ada pengaruh dari teknologi informasi terhadap kemitraan rantai pasokan sebab hasil probabilitasnya yang terlalu tinggi. Para pemilik atau pengelola UMKM batik kemungkinan cenderung memanfaatkan sarana teknologi informasi yang berupa sosial media tersebut sebagai hal yang berperan dalam meningkatkan jangkauan pasarnya saja atau untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan dari usahanya tersebut.

Hipotesis keenam menunjukkan parameter estimasi 0,647, standar error sebesar 0,103, *critical ratio* sebesar 6,281 dengan probabilitas ***. Dari hasil nilai statistik tersebut

menunjukkan bahwa probabilitas *** yang berarti sangat signifikan dimana hipotesis nul (H_0) ditolak atau hipotesis alternatif (H_a) diterima. Sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa semakin baik keahlian penjual (KP) maka semakin baik kemitraan rantai pasokan (KRP) adalah terbukti dan sangat signifikan.

Hipotesis ketujuh menunjukkan hasil analisis ini tidak dapat dilakukan uji *sobel* (*sobel test*) karena hanya keahlian penjual yang berpengaruh secara signifikan terhadap kemitraan rantai pasokan namun tidak ada pengaruh dari keahlian penjual terhadap kinerja bisnis sebab hasil probabilitasnya yang terlalu tinggi. Hal tersebut bisa saja terjadi karena tidak semua konsumen memiliki karakteristik yang sama, misalnya ada konsumen yang menyukai penjual yang aktif menawarkan barang dan memberikan informasi terkait produk tersebut agar tertarik untuk membelinya, namun ada juga yang lebih ingin melihat atau membeli produk dengan menikmati suasana yang tenang tanpa merasa terganggu oleh penjual yang selalu mempromosikan produknya dan hanya minta dijelaskan ketika konsumen tersebut bertanya saja. Lain halnya dengan menjaga komunikasi yang baik dan lancar dengan rekan kerjasama yang saling membutuhkan bahkan saling menguntungkan sama lain demi memenuhi permintaan atau kebutuhan konsumen yang kemungkinan sering terjadi di UMKM Batik Surakarta ini.

SIMPULAN, SARAN, DAN KETERBATASAN PENELITIAN

a. Simpulan

Hasil penelitian ini dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Teknologi Informasi berpengaruh positif secara signifikan terhadap Kinerja Bisnis.
2. Kemitraan Rantai Pasokan tidak berpengaruh terhadap Kinerja Bisnis.
3. Keahlian penjual tidak berpengaruh terhadap Kinerja Bisnis.
4. Teknologi Informasi tidak berpengaruh terhadap Kemitraan Rantai Pasokan.
5. Teknologi Informasi tidak berpengaruh terhadap Kinerja Bisnis yang dimediasi oleh Kemitraan Rantai Pasokan.
6. Keahlian Penjual berpengaruh positif secara signifikan terhadap Kemitraan Rantai Pasokan.
7. Keahlian Penjual tidak berpengaruh terhadap Kinerja Bisnis yang dimediasi oleh Kemitraan Rantai Pasokan.

b. Saran

Sebaiknya konsisten dalam menentukan responden penelitian agar pengolahan data dapat berjalan maksimal. Selain itu perlu adanya penghimpunan kepada responden dalam

memahami kuisisioner agar hasil data tidak bias. Kemudian bila hendak memakai model penelitian yang sama dengan penelitian ini atau biasa disebut dengan replikasi sebaiknya menambahkan beberapa hipotesis yang sangat berkaitan dengan model penelitian. Hipotesis tambahan yang termasuk pengaruh langsung antar variabel eksogen dengan endogen perlu didukung oleh justifikasi teoritis yang sangat kuat.

c. Keterbatasan Penelitian

Masih ada data penelitian yang kurang spesifik dikarenakan kemungkinan responden yang mengisi kuisisioner sebagian besar bukan pemilik atau hanya pengelola. Responden utama yang dituju adalah pemilik karena pemilik lebih paham dengan usaha yang dikelolanya serta mempunyai kewenangan dalam pembuatan kebijakan. Namun, untuk berjaga-jaga maka pengelola juga bisa menjadi responden. Lalu populasi yang ada dalam penelitian ini hanya sekitar 139 responden, sedangkan beberapa ada yang menolak karena takut salah menjawab atau sedang sibuk, sehingga jumlah kuisisioner yang didapatkan menjadi kurang maksimal, sedangkan alat analisis yang digunakan memiliki batasan minimal tertentu. Dalam penelitian ini menggunakan program AMOS yang minimal datanya adalah 100 responden.

Daftar Pustaka

- Agus, A. 2008. *The Strategic Supplier Partnership in a Supply Chain Management with Quality and Business Performance. International Journal of Business and Management Science, 1(2)*, 129.
- Alter, Steven., 1992. *Information Systems: A Management Perspective*. Benjamin/Cummings, California.
- Amijaya, G. R. 2010. Pengaruh Persepsi Teknologi Informasi, Kemudahan, Resiko dan Fitur Layanan terhadap Minat Ulang Nasabah Bank dalam Menggunakan Internet Banking (Studi pada Nasabah Bank BCA). Semarang: *Diponegoro University*.
- Ambardi, D. 2010). Pemilihan Pemasok Dan Penentuan Kuantitas Pesan Bahan Baku Dengan Menggunakan Metode *Analytical Hierarchy Process dan Multi Objective Linear Programing* (Studi Kasus: Koperasi Jasa Usaha Bersama Puspetasari) (*Doctoral Dissertation*, Universitas Sebelas Maret).
- Andriyani, O., Cangara, H., & S. Sadjad, R. 2014. Penggunaan Teknologi Informasi Online Dalam Kecepatan Pelayanan Dan Pengamanan Pada Bank Bca Makassar (Sebuah Studi Komunikasi Organisasi). *Jurnal Ilmu Komunikasi Kareba*, 60.
- Anggini, N. 2018. Pengaruh Supply Chain Management Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Furniture di Yogyakarta).
- Arifandi, I. 2016. Pengaruh Kinerja Lingkungan terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2013).
- Badan Pusat Statistik. 2010. Perkembangan UMKM Pada Periode 2010. dipetik 12 Desember 2017, dari [Http://bps.go.id/](http://bps.go.id/)

- Brigham, Eugene F. Dan Joel F. Houston. 2006. Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Buku Satu, Edisi Kesepuluh, Alih Bahasa Ali Akbar Yulianto, Salemba Empat, Jakarta.
- Bukhori, I., & Raharja, R. 2012. Pengaruh *Good Corporate Governance* dan Ukuran Perusahaan terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan yang Terdaftar di BEI 2010), (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Chandra Afriedel, Soegiono, & Sugiarto. 2016. Analisis Pengaruh Teknologi dan Rantai Nilai dalam Pencapaian Keunggulan Bersaing Berkelanjutan dalam Upaya Peningkatan Kinerja Usaha di Industri Kulit Manding Yogyakarta. *Diponegoro Journal Of Management*, 4.
- Chopra, S. & Meindl, P. 2007 *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Cooper, Donald R. C., William Emory, 1998. Metode Penelitian Bisnis, Erlangga, Jakarta
- Davis, F.D., Bagozzi, R.P., And Warshaw, P.R., 1989. *User Acceptance of Computer Technology: a Comparison of Two Theoretical Models*. *Management Science (online)*, Vol. 35 Iss. 8, Pg. 982. [http://home.hia.no/fwahid01/thesis/articles/davis%20et%0al%01989\).pdf](http://home.hia.no/fwahid01/thesis/articles/davis%20et%0al%01989).pdf).
- Dinas Perindagkoptan Kota Yogyakarta. 2015. Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan Pertanian Kota Yogyakarta. dipetik Desember 25, 2017, <http://umkm.jogjakota.go.id/Direktori2/?go=links>
- Endraswari, R. M. 2006. Faktor-faktor yang mempengaruhi aplikasi teknologi informasi dan pengaruhnya terhadap kinerja perusahaan (studi pada UKM kerajinan tangan Bantul, Yogyakarta) (*Doctoral dissertation*, Universitas Diponegoro).
- Failasufa, T. 2017. *Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan pada Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan (Studi pada Toko Ritel Modern di Solo Raya (Doctoral dissertation*, Universitas Sebelas Maret).
- Ferdinand, A. T. 2012. Analisis Pengaruh Hard Skill, Soft Skill, dan Motivasi Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan (Studi pada Tenaga Kerja Penjualan PT. Bumiputera Wilayah Semarang) (*Doctoral dissertation*, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro).
- Forum Pengembangan Kampong Batik Laweyan, 2015. Sejarah Batik Laweyan. dipetik 12 Desember 2017, dari <http://kampongbatiklaweyan.org/sejarah-batik-laweyan/>.
- Gunawan, A., & Wahyuni, S. F. 2014 Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Pertumbuhan Laba pada Perusahaan Perdagangan di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 13 (1).
- Ghozali, Imam. 2011. Model Persamaan Struktural. Konsep dan Aplikasi dengan Program AMOS 19.0. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2014. Structural Equation Modeling, Metode Alternatif dengan Partial Least Square (PLS). Edisi 4. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Haag, L. And S. Smey. 2000. A Survey Of Internet Use By Teachers In Three Urban Connecticut Schools. *School Lib. Media Quarterly* 25.
- Hendriyanto, A. 2012. Analisis Pengaruh Keahlian Menjual Tenaga Penjual, dan Kualitas Pelayanan Glaxo Smith Kleine terhadap Kinerja Tenaga Penjual. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan*, 3 (2), 28-34.
- Hidayat, W. W. 2018. Pengaruh Profitabilitas, Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak: Studi Kasus Perusahaan Manufaktur di Indonesia. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 3 (1).
- Huang, et al. 2014. *Hilbert-Huang Transform and Its applications* (Vol. 16). *World Scientific*.
- Jogiyanto. 2014. Pedoman Survei Kuesioner: Mengembangkan Kuesioner, Mengatasi Bias Dan Meningkatkan Respon (Edisi Kedua Ed.). Yogyakarta: BPFE.
- Kadir, A & Triwahyuni, T. C., 2003. Pengenalan Teknologi Informasi, Yogyakarta.

- Kadir, A. (2003). *Pengenalan Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi.
- Kementrian Perindustrian Indonesia 2015. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, dipetik 12 Desember 2017, Jakarta.
- Kraemer, Kenneth L. ; Gibbs, Jennifer dan Dedrick, Jason, 2002. *Impact of Globalization on E-Commerce Adoption and Firm's Performance: a Cross Country Investigation* www.crito.uci.edu.
- Kim, D. 2005. *a Multidimensional Trust Formation Model in B-To-C E-Commerce: a Conceptual Framework and Content Analyses of Academia/Practitioner Perspectives*. *Decision Support Systems*, 40 (2), 143-165.
- Kwon, I.W.G. & Taewon, S. 2004. *Factors Affecting the Level of Trust and Commitment in Supply Chain Relationships*. *Journal of Supply Chain Management*, 40: 4–14.
- Liu, C. Litecky And Leach, L. 2001. *The Paradox of Soft Skills versus Technical Skills n IS Hiring*, *The Journal of Computer Information Systems*, Vol. 45 (1) 69–76.
- LMIS (Lockheed Martin Information Systems). 1999. *Year 2000 Issues*. *Statement Accessed on Company Website During 1999*.
- Lucas, H.C., Jr. 1999. *Information Technology and The Productivity Paradox: Assessing The Value of Investing in IT*. New York: Oxford University Press.
- Maysharah, S. 2018. *Pengaruh Kepercayaan dan Teknologi terhadap Kinerja Operasional dengan Kolaborasi Rantai Pasok Sebagai Variabel Intervening*, Universitas Islam Indonesia.
- Martriyanta Cp, dan Surya 2016. *Profil Dan Karakteristik Pedagang Batik Di Kampung Batik Kauman Surakarta*. Other thesis, Universitas Sebelas Maret.
- Moharana, H. S., Murty, J. S., Senapati, S. K., & Khuntia, K. 2011. *Importance of Information Technology for Effective Supply Chain Management*. *International Journal of Modern Engineering Research (IJMER)*, 1(2), 747-751.
- Munir, M. M., & Dwiyanto, B. M. 2018. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Rantai Pasokan pada Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Bidang Kuliner di Kabupaten Kendal (Doctoral Dissertation, Fakultas Ekonomika Dan Bisnis)*.
- Nasution, Arman Hakim. 2003. *Perencanaan dan Pengendalian Produksi*, Edisi Pertama, Guna Widya, Surabaya.
- Naylah, M. 2010. *Pengaruh Struktur Pasar terhadap Kinerja Industri Perbankan Indonesia (Doctoral Dissertation, Universitas Diponegoro)*.
- Niu, Y. 2010. *The Impact of Information Technology on Supply Chain Performance: a Knowledge Management Perspective (Doctoral dissertation, University of North Carolina at Charlotte)*.
- O'Brian, David And Detmar Straub. 2005 *The Relative Importance of Perceived Ease of Use in IS Adoption: A Study of E-Commerce Adoption Journal of The Association for Information System, Volume I, Article 8*.
- Oxford, Allen & Hamilton, 1995. "Booz- Allen's Worldwide Survey Revealed a Huge Perception Gap Between Japanese and American/European Banks Regarding Internet Banking.
- Palastha, M., & Inayah, S. H. 2018. *Perlindungan Hukum terhadap Hak Merk Produk Kerajinan Batik di Kampung Batik Kauman (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta)*.
- Pelham, A. M. 1999. *Influence of Environment, Strategy, and Market Orientation on Performance in Small Manufacturing Firms*. *Journal of Business Research*, 45 (1), 33-46.
- Pettijohn. Lee, E.M. Trauth, D. Farwell. 2007. *Critical Skills And Knowledge Requirements Of IS Professionals: A Joint Academic/ Industry Investigation*, *MIS Quarterly*, Vol. 19 (3), 313–340.

- Pradipta, A., Lusanjaya, G., & Setiawan, A. 2017. Analisa Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Sistem Informasi pada Situs E-Commerce Terpilih Dan Hubungannya Dengan Kepuasan Konsumen. *Journal of Accounting and Business Studies Vol, 1 (2)*.
- Rahayu, R., 2016. Valuasi Ekonomi Wisata Alam Kebun Teh Nglinggo Kulon Progo: Studi Pengembangan Dan Pelestarian Tempat Wisata, Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Ramadhan, & Irawati, W. 2017. Pengaruh Keahlian Seller terhadap Supply Chain Relationship dan Dampaknya terhadap Kepuasan Pelanggan (Studi pada Usaha Meubel di Kota Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen*, 210-211.
- Ribhan, R., & Yusuf, N. 2016. Pengaruh Moral Kognitif pada Kinerja Keperilakuan dan Kinerja Hasil Tenaga Penjualan. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan, Journal of Theory and Applied Management*, 6 (1).
- Rumengan, G. 2017. Kontribusi Manajemen Talenta, Inovasi dan Keunggulan Kompetitif dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis Perusahaan. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, 4 (4).
- Robinson, D. G., Malhotra, A. K., Kane, J. M., & Correll, C. U. 2013. *Efficacy and Safety of Individual Second-Generation Vs. First-Generation Antipsychotics In First-Episode Psychosis: A Systematic Review And Meta-Analysis. International Journal of Neuropsychopharmacology*, 16 (6), 1205-1218.
- Romney, Marshall B. & Steinbart, Paul J. 2012. *Accounting Information Systems. 12th Edition. Essex: Pearson Education Limited*.
- Sekaran, U. 2006. *Reaserch Methods for Business*. Edisi 4: Salemba Empat, Jakarta.
- Setyawan Hendri dan Sutapa. 2006. Analisis Faktor Penentu Struktur Modal (Studi Empiris pada Emiten Syariah di Bursa Efek Jakarta Tahun 2001- 2004). *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol 5 No.2*.
- Sobarsa., 2009. *Manajemen Operasi Bagian Pertama*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sila, I., Ebrahimpour, M., & Birkholz, C. 2006. *Quality in Supply Chains: an Empirical Analysis. Supply Chain Management: an International Journal*, 11(6), 491-502.
- Simatupang, T. M., Wright, A. C. & Sridharan, R. 2004. *Applying The Theory Of Constraint To Supply Cahin Collaboration. Supply Chain Management: An International Journal*, 9 (1): 57-70.
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. 1991. "Metode Penelitian Survei", Edisi Revisi, Penerbit LP3ES, Jakarta.
- Sugiyono. 2012. *Metodologi Penelitian Kuantitatif kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Stanley, L. L., & Wisner, J. D. 2001. *Service Quality along the Supply Chain: Implications for Purchasing. Journal of Operations Management*, 19(3), 287-306.
- Sumirat, A., Sukresna, I., & Sugiono, S. 2017. Pengaruh Kemampuan Menjual Terhadap Kinerja Penjualan Di Outlet (Studi pada outlet-outlet penjual minuman dalam kemasan (OWP) teh botol Sosro di wilayah Kab. Semarang, Salatiga dan Magelang) (*Doctoral dissertation, Diponegoro University*).
- Tachiki, Dennis; Hamaya, Satoshi dan Yukawa, Koh. 2004. *Diffusion and Impacts of The Internet and E-Commerce in Japan*. www.crito.uci.edu
- Tarigan, Z. J. H. (2010). Dukungan Manajemen Puncak terhadap Strategic Purchasing dalam Berkomunikasi dan Berkolaborasi dengan Supplier untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 11 (2), 126-133.
- Todd, J. D. Mckeen, R. B. Gallupe. 2004. *The Evolution of IS Job Skills: A Content Analysis of IS Job Advertisements from 1970 To 1990*. *MIS Quarterly*, Vol. 19 (1), 1– 27
- Tripathy, S., Aich, S., Chakraborty, A., & Lee, G. M. 2016. Information Technology is an Enabling Factor Affecting Supply Chain Performance in Indian SMES: a Structural

- Equation Modelling Approach. *Journal of Modelling in Management*, 11(1), 269–287.
<https://doi.org/10.1108/JM2-012014-0004>.
- UU. (20). Tahun 2008. Tentang UMKM. Pengertian UMKM Menurut Kementerian Negara Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah.
- Wood, D.J. & Gray, B. 1991 *Toward a Comprehensive Theory of Collaboration*. *Journal of Applied Behavioral Science*, 27(2): 139-162.
- Yaqoub, A. M. 2012. Pengaruh Mediasi Kepercayaan pada Hubungan antara Kolaborasi Supply Chain, dan Kinerja Operasi. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 14 (2), 138-146.
- Zulkieflimansyah Dan Banu Muhammad H. 2003 Refleksi Dinamika Inovasi Teknologi UKM Di Indonesia: Studi Kasus Industri Logam Dan Permesinan. *Usahawan* No. 08 Th. XXXII Agustus