



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 4 No. 3 (2025) pp: 4782-4787

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Manajemen Rantai Pasokan, Keunggulan Bersaing, dan Dampaknya terhadap Kinerja Usaha Toko Roti

Paramesthi Wulan Hapsari¹, Asep Supriadi², Gerry Ganika³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

paramesthiwulan15@gmail.com, asep.research@untirta.ac.id, gega@untirta.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis serta membuktikan bagaimana peran mediasi Keunggulan Bersaing terhadap hubungan Manajemen Rantai Pasokan dengan Kinerja Usaha yang studi pada usaha toko roti yang berada di Jakarta Selatan. Jenis penelitian yang digunakan ialah deskriptif kuantitatif. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data berdasarkan wawancara, studi kepustakaan dan kuesioner. Populasi dalam penelitian ini ialah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi roti dengan jumlah 200 populasi. Sampel yang digunakan pada penelitian ini sebanyak 134 responden dengan menggunakan teknik penarikan purposive sampling. Teknik analisis data yang digunakan ialah Structural Equation Modelling (SEM) dengan alat analisis Smart PLS 4.2.1.1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Manajemen Rantai Pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha, (2) Manajemen Rantai Pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Bersaing, (3) Keunggulan Bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha dan (4) Keunggulan Bersaing mampu memediasi pengaruh Manajemen Rantai Pasokan terhadap Kinerja Usaha.

Kata Kunci: Manajemen Rantai Pasokan, Keunggulan Bersaing, Kinerja Usaha

1. Latar Belakang

Industri makanan dan minuman, termasuk toko roti, telah menjadi salah satu sektor yang paling dinamis dan terus berkembang di Indonesia. Toko roti tidak hanya menyediakan kebutuhan dasar, tetapi juga menawarkan berbagai produk inovatif yang menarik perhatian konsumen. Persaingan yang ketat dalam industri ini memaksa pemilik usaha untuk terus meningkatkan kinerja usaha mereka agar dapat bertahan dan berkembang.

Kinerja usaha adalah tolok ukur utama keberhasilan sebuah bisnis, termasuk toko roti. Kinerja usaha mencakup berbagai aspek seperti profitabilitas, efisiensi operasional, pertumbuhan, dan kepuasan pelanggan [1]. Dalam konteks toko roti, kinerja usaha dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, mulai dari kualitas produk, pelayanan kepada pelanggan, hingga strategi pemasaran yang digunakan [2]. Penting untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja usaha agar pemilik toko roti dapat membuat keputusan yang tepat dan strategis.

Dalam dunia bisnis, manajemen rantai pasokan merupakan konsep penting yang menekankan pada pengawasan aliran barang, informasi, dan keuangan dari fase hulu ke hilir rantai pasokan [3]. Menerapkan manajemen rantai pasokan di toko roti yang berlokasi di Jakarta Selatan sangat penting untuk mencapai peningkatan efisiensi operasional dan daya saing. Hal ini disebabkan oleh tingginya persaingan di industri makanan dan minuman, yang memaksa pelaku usaha untuk terus berinovasi dan memperbaiki proses bisnis mereka agar tetap relevan dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Penelitian sebelumnya menemukan bahwa manajemen rantai pasokan yang efektif dapat meningkatkan proses produksi dan distribusi produk konsumen, sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan [4], [5], [6], [7].

Namun ternyata ditemukan perbedaan hasil penelitian pada hubungan antara manajemen rantai pasokan dengan kinerja usaha, maka dari itu dibutuhkan variabel mediasi untuk menghubungkan kedua variable tersebut yaitu variabel keunggulan bersaing [8], [9].

Pada penelitian sebelumnya [9], [10], [11] ditemukan bahwa keunggulan bersaing dapat memediasi hubungan manajemen rantai pasokan dengan kinerja usaha. Peran mediasi tersebut menunjukkan bahwa keunggulan bersaing sebagai variabel yang mampu meningkatkan pengaruh manajemen rantai pasokan dalam meningkatkan kinerja usaha.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh manajemen rantai pasokan terhadap kinerja usaha toko roti di Jakarta Selatan, dengan mempertimbangkan fungsi mediasi dari keunggulan bersaing. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan kepada pemilik bisnis untuk meningkatkan strategi manajemen rantai pasokan mereka untuk meningkatkan kinerja.

Penelitian ini dapat memberikan wawasan kepada praktisi bisnis tentang bagaimana manajemen rantai pasokan yang efektif dapat meningkatkan kinerja usaha melalui keunggulan bersaing. Hal ini mencakup pengurangan biaya, peningkatan kualitas produk, dan kecepatan layanan.

2. Metode Penelitian

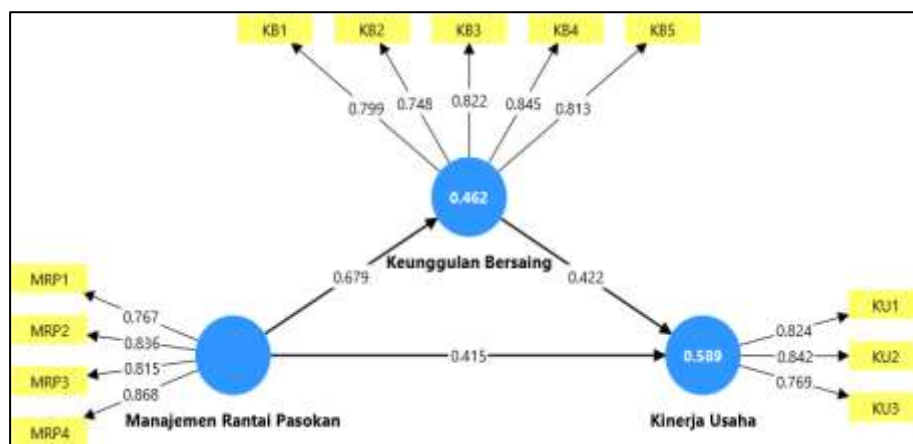
Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Modeling* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS) atau dikenal dengan PLS-SEM, dengan proses pengolahan data yang dibantu menggunakan software SmartPLS versi 4.1.1.2. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, studi kepustakaan, dan kuesioner. Wawancara dilaksanakan dengan pemilik serta karyawan toko roti di Jakarta Selatan untuk memperoleh informasi mengenai variabel penelitian. Studi kepustakaan dilakukan dengan menelaah berbagai literatur, artikel jurnal, buku, serta referensi lain yang relevan. Sementara itu, kuesioner disebarakan kepada responden dalam bentuk daftar pertanyaan dan pernyataan tertulis yang berkaitan dengan variabel Manajemen Rantai Pasokan (X), Keunggulan Bersaing (Z), dan Kinerja Usaha (Y).

Populasi dalam penelitian ini ialah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi roti dengan jumlah 200 usaha toko roti di kota Jakarta Selatan. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* sebagai salah satu dari jenis *non-probability sampling*, *purposive sampling* adalah pengambilan sampel berdasarkan karakteristik tertentu karena dapat memberikan informasi yang sangat berguna dalam populasi. Penentuan jumlah sampel pada penelitian ini dilakukan dengan cara perhitungan statistik yaitu dengan menggunakan rumus Slovin. Jumlah populasi yang diketahui dalam penelitian ini sebanyak 200 usaha toko roti. Sehingga demikian didapatkan hasil 133.33 atau dibulatkan menjadi 134.

3. Hasil dan Diskusi

Uji Validitas Konstruk

Validitas konstruk antara lain terdiri dari validitas konvergen (*convergent validity*). Uji validitas *convergent* dapat dilihat nilai loading faktor yaitu harus >0.70 , nilai AVE harus >0.50 dan *communality* >0.50 untuk tiap indikatornya [12]. Berikut ini hasil output yang memperlihatkan nilai loading factor dalam penelitian:



Gambar 1 Tampilan output model pengukuran (*Outer Model*)

Tabel 1. Skor Outer Loading

	Keunggulan Bersaing	Kinerja Usaha	Manajemen Rantai Pasokan
KB1	0.799	0.585	0.505
KB2	0.748	0.518	0.493

	Keunggulan Bersaing	Kinerja Usaha	Manajemen Rantai Pasokan
KB3	0.822	0.539	0.571
KB4	0.845	0.627	0.551
KB5	0.813	0.566	0.612
KU1	0.627	0.824	0.666
KU2	0.581	0.842	0.532
KU3	0.496	0.769	0.492
MRP1	0.493	0.512	0.767
MRP2	0.637	0.576	0.836
MRP3	0.543	0.599	0.815
MRP4	0.553	0.617	0.868

Sumber: Data yang diolah, 2025

Hasil outer loadings menunjukkan bahwa seluruh indikator pada masing-masing konstruk memiliki nilai di atas 0.70, yang berarti bahwa indikator-indikator tersebut secara konsisten dan signifikan merepresentasikan konstruk laten masing-masing. Hal ini menunjukkan validitas konvergen terpenuhi.

Uji Validitas Diskriminan

Nilai *score loading* pada konstruk yang dituju dengan konstruk lainnya harus lebih besar. Berdasarkan tabel diatas, semua indikator menunjukkan nilai loading tertinggi pada konstraknya masing-masing dibanding konstruk lain. Maka, berdasarkan uji *cross loading* ini, validitas diskriminan dinyatakan terpenuhi.

Uji Reliabilitas

Composite reliability mengukur nilai reliabilitas sesungguhnya dari suatu variabel sedangkan *cronbach's alpha* mengukur nilai terendah reliabilitas suatu variabel sehingga nilai *composite reliability* > 0,7 dan nilai *Cronbach's Alpha* > 0,7. [13]

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_c)
Keunggulan Bersaing	0.865	0.902
Kinerja Usaha	0.744	0.853
Manajemen Rantai Pasokan	0.840	0.893

Sumber: Data yang diolah, 2025

Berdasarkan tabel 4.12 tersebut, dapat dilihat bahwa masing-masing konstruk memiliki nilai *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability* > 0.70, hal ini menunjukkan bahwa masing-masing konstruk dinyatakan reliabel dan memiliki reliabilitas yang baik.

Uji R-Square

Menurut Ichwanudin [14], evaluasi model struktural dilakukan dengan melihat *R-square* (koefisien determinasi) terhadap variabel dependen. *R-square* yang menggambarkan variasi pada variabel dependen seharusnya melebihi 0,10 (semakin tinggi nilainya, semakin baik), yang mengindikasikan kualitas yang baik pada variabel dependennya.

Tabel 3. Hasil Uji R-Square

	R-square	R-square adjusted
Keunggulan Bersaing	0.462	0.458
Kinerja Usaha	0.589	0.583

Sumber: Data yang diolah, 2025

Tabel diatas menunjukkan bahwa sebesar 46.2% dari variasi perubahan dalam variabel keunggulan bersaing dapat dijelaskan oleh manajemen rantai pasokan dan kinerja usaha. Sementara itu, sisanya sebesar 56.8% dijelaskan pada variabel lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini. Sedangkan variabel Kinerja Usaha dapat

dijelaskan oleh variabel Keunggulan Bersaing dan Manajemen Rantai Pasokan sebesar 58.9%, sisanya sebesar 41.1% dijelaskan oleh variabel lain.

Uji Hipotesis

Tabel 4. Hasil Perhitungan Hubungan Langsung Antar Konstruk (*Direct Effect*)

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics ((O/STDEV))	P values
Keunggulan Bersaing -> Kinerja Usaha	0.422	0.422	0.076	5.574	0.000
Manajemen Rantai Pasokan -> Keunggulan Bersaing	0.679	0.683	0.052	12.994	0.000
Manajemen Rantai Pasokan -> Kinerja Usaha	0.702	0.706	0.042	16.875	0.000
Manajemen Rantai Pasokan -> Keunggulan Bersaing -> Kinerja Usaha	0.287	0.288	0.056	5.146	0.000

Sumber: Data yang diolah, 2025

Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha yang ditunjukkan dengan nilai koefisien parameter sebesar 0.702, nilai t-statistik lebih besar dari 1.96 yaitu sebesar 16.875 dengan nilai p-value sebesar 0.000. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin baik praktik manajemen rantai pasokan semakin baik pula kinerja usaha di usaha toko roti tersebut. Sehingga hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa manajemen rantai pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha diterima.

Manajemen rantai pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Artinya semakin baik praktik manajemen rantai pasokan semakin baik pula kinerja usaha di usaha toko roti tersebut. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya [4], [5], [6], [7], [15].

Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Bersaing

Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing yang ditunjukkan dengan nilai koefisien parameter sebesar 0.679, nilai t-statistik lebih besar dari 1.96 yaitu sebesar 12.994 dengan nilai p-value sebesar 0.000. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin baik toko roti dalam mengelola rantai pasokannya semakin tinggi juga kemampuannya untuk menciptakan keunggulan bersaing. Sehingga hipotesis kedua (H2) yang menyatakan bahwa manajemen rantai pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing diterima.

Manajemen rantai pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing. Artinya semakin baik toko roti dalam mengelola rantai pasokannya semakin tinggi juga kemampuannya untuk menciptakan keunggulan bersaing. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya [6], [7], [8], [15], [16].

Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha yang ditunjukkan dengan nilai koefisien parameter sebesar 0.422, nilai t-statistik lebih besar dari 1.96 yaitu sebesar 5.574 dengan nilai p-value sebesar 0.000. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin tinggi keunggulan bersaing maka semakin tinggi juga kinerja usaha pada toko roti. Sehingga hipotesis ketiga (H3) yang menyatakan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha diterima.

Keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Artinya semakin tinggi keunggulan bersaing maka semakin tinggi juga kinerja usaha pada toko roti. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya [4], [7], [16], [17], [18].

Peran Mediasi Keunggulan Bersaing Terhadap Hubungan Manajemen Rantai Pasokan dan Kinerja Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap manajemen rantai pasokan dan kinerja usaha ditunjukkan dengan nilai koefisien parameter sebesar 0.287, nilai t-statistik lebih besar dari 1.96 yaitu sebesar 5.146 dengan nilai p-value sebesar 0.000. Hal ini mengindikasikan bahwa hubungan antara manajemen rantai pasokan dan kinerja usaha akan semakin baik jika dimediasi oleh keunggulan bersaing. Sehingga hipotesis keempat (H4) yang menyatakan bahwa keunggulan bersaing memediasi hubungan manajemen rantai pasokan dan kinerja usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha diterima.

Keunggulan bersaing memediasi hubungan manajemen rantai pasokan dengan kinerja usaha. Artinya keunggulan bersaing dapat memediasi hubungan manajemen rantai pasokan dengan kinerja usaha. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya [7], [9], [11], [15], [19].

3. Kesimpulan

Praktik manajemen rantai pasokan yang mencakup pengelolaan hubungan dengan pemasok, membangun basis pelanggan yang kuat, dan pertukaran informasi yang akurat dan kredibel akan mampu meningkatkan berbagai indikator kinerja usaha, seperti peningkatan penjualan, peningkatan profit, dan kemampuan menarik pelanggan baru. Artinya manajemen rantai pasokan yang strategis pada toko roti akan mendorong peningkatan penjualan, pertumbuhan profit yang berkelanjutan, serta memperluas basis pelanggan baru di tengah persaingan pasar yang semakin dinamis. Hal yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha toko roti antara lain dengan memanfaatkan media digital seperti Instagram dan Whatsapp untuk memberikan pesan promosi kepada para pelanggan dan agar pelanggan dapat melakukan pemesanan dengan lebih mudah serta mendapatkan promo khusus sehingga hubungan dengan pelanggan juga akan tetap terjalin dengan baik. Kemudian memastikan memilih pemasok yang sesuai dengan kebutuhan toko dan dapat menjalin kerja sama jangka panjang dengan pemasok sehingga mendapatkan kualitas bahan baku yang stabil dan harga kompetitif. Untuk dapat memastikan hubungan tersebut, pelaku usaha perlu memberikan informasi pada pemasok secara konsisten, dapat dengan membuat grup Whatsapp dengan pemasok agar mereka dapat terus *up-to-date* dengan bahan baku yang dibutuhkan terutama pada saat permintaan musiman seperti lebaran atau natal agar stok bahan baku selalu siap. Selain itu, menggunakan aplikasi sederhana (misalnya Google Sheet atau software kasir) untuk mencatat kebutuhan bahan harian secara akurat yang bisa diakses bersama pemasok utama, sehingga meminimalisir kesalahan pengiriman. Manajemen rantai pasokan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing memberikan arahan strategis yang penting bagi para pelaku usaha toko roti untuk meningkatkan keunggulan bersaing. Penerapan praktik manajemen rantai pasokan yang efektif tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperkuat posisi kompetitif toko roti di tengah persaingan industri yang semakin dinamis. Hal yang dapat dilakukan pelaku usaha roti antara lain adalah dengan menyediakan layanan online pada aplikasi seperti Gojek, Grab, ataupun Shopee agar tetap cepat tanggap melayani permintaan pelanggan. Kemudian pihak toko roti membuat perjanjian kerja sama tahunan dengan pemasok utama agar harga bahan lebih stabil dan risiko keterlambatan berkurang. Selain itu, bekerja sama dengan pemasok untuk mendapatkan bahan baku baru (contoh: coklat premium, tepung *gluten-free*) agar toko bisa menghadirkan varian roti unik yang tidak dijual pesaing. Keunggulan bersaing berdampak positif dan signifikan terhadap kinerja usaha mengindikasikan pentingnya strategi bersaing yang terfokus dan terarah dalam pengelolaan toko roti. Keunggulan bersaing akan mendorong peningkatan penjualan, pertumbuhan profit yang berkelanjutan, dan kemampuan untuk menjangkau pelanggan baru, sehingga memperkuat posisi toko roti dalam persaingan industri makanan yang sangat kompetitif. Hal yang dapat dilakukan oleh toko roti antara lain dengan membuat konten di sosial media seperti membuat konten seputar pembuatan roti, atau promosi harian untuk menggaet segmen pasar baru. Kemudian menawarkan paket hemat pada pelanggan untuk meningkatkan volume penjualan. Selain itu, melakukan inovasi dan diferensiasi produk seperti meluncurkan rasa baru sesuai dengan tren atau menawarkan varian rasa lokal seperti rasa klepon atau pisang madu. Agar pengiriman cepat tanggap, toko roti dapat membuat jadwal pengiriman atau menawarkan pelayanan pesan antar dengan minimal pembelian sehingga pelayanan cepat tanggap yang pada akhirnya akan meningkatkan kepuasan pelanggan. Keunggulan bersaing secara signifikan memediasi hubungan antara manajemen rantai pasokan dan kinerja usaha, yang berarti bahwa praktik manajemen rantai pasokan yang baik akan lebih efektif meningkatkan kinerja usaha jika diikuti oleh peningkatan keunggulan bersaing. Hal ini membuktikan bahwa pemilik usaha tidak cukup hanya membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, menjalin kemitraan strategis dengan pemasok, serta berbagi informasi secara intensif dan berkualitas dalam rantai pasok namun semua itu harus diarahkan untuk menciptakan nilai tambah kompetitif. Nilai tambah tersebut dapat berupa harga produk yang bersaing yang bisa dilakukan dengan melakukan survei kecil dengan harga pasar, kualitas roti yang konsisten dan unggul, pengiriman atau layanan yang dapat diandalkan, inovasi produk yang menarik, serta kemampuan untuk mempercepat waktu peluncuran produk ke pasar (*time to market*). Ketika toko roti mampu membedakan dirinya dari pesaing melalui aspek-aspek ini, maka manajemen rantai pasokan tidak hanya menjadi efisien secara internal, tetapi juga menghasilkan hasil strategis yang mendorong peningkatan penjualan, pertumbuhan laba, dan daya tarik terhadap pelanggan baru. Oleh karena itu, pemilik dan pengelola toko roti harus mengintegrasikan praktik rantai pasokan dengan strategi diferensiasi dan inovasi agar manfaatnya terasa secara menyeluruh pada kinerja bisnis mereka.

Referensi

- [1] M. M. Munawar, R. Hurriyati, D. Disman, and V. Gaffar, "Improving business performance through entrepreneurial orientation, product innovation, and co-creation value," *Int. J. Innov. Res. Sci. Stud.*, vol. 6, no. 3, pp. 618–625, 2023, doi: 10.53894/ijrss.v6i3.1694.

- [2] L. Jabłońska-Porzuczek and J. Smoluk-Sikorska, "Factors of Competitiveness of Enterprises Operating in the Confectionary-Bakery Industry in Wielkopolska Voivodship," *Optimum. Stud. Ekon.*, vol. 6, no. 6(84), pp. 99–110, 2016, doi: 10.15290/ose.2016.06.84.08.
- [3] L. X. Lu and J. M. Swaminathan, *Supply Chain Management*, Second Edi., vol. 22. Elsevier, 2015. doi: 10.1016/B978-0-08-097086-8.73032-7.
- [4] A. Attia, "Effect of Sustainable Supply Chain Management and Customer Relationship Management on Organizational Performance in the Context of the Egyptian Textile Industry," *Sustain.*, vol. 15, no. 5, 2023, doi: 10.3390/su15054072.
- [5] M. J. Chileshe and J. Phiri, "The Impact of Supply Chain Management Practices on Performance of Small and Medium Enterprises in Developing Countries: A Case of Agro-Dealers in Zambia," *Open J. Bus. Manag.*, vol. 10, no. 02, pp. 591–605, 2022, doi: 10.4236/ojbm.2022.102033.
- [6] E. N. Shebeshe and D. Sharma, "Sustainable supply chain management and organizational performance: the mediating role of competitive advantage in Ethiopian manufacturing industry," *Futur. Bus. J.*, vol. 10, no. 1, 2024, doi: 10.1186/s43093-024-00332-6.
- [7] I. K. K. Utarayana and G. Mertha Sudiarta, "Competitive Advantages in Mediating Supply Chain Management on Company Performance (Empirical Study at Agro-technology SME in Tabanan, Bali, Indonesia)," *Am. J. Humanit. Soc. Sci. Res.*, vol. 5, no. 4, pp. 355–360, 2021, [Online]. Available: www.ajhssr.com
- [8] M. Adeeleh and Á. Peiró Signes, "The Impact of Supply Chain Management on Competitive Advantage and Organizational Performance at Starwood Industries," pp. 1–128, 2020. <https://riunet.upv.es/handle/10251/146764>
- [9] Duong Vu Xuan Quynh and Nguyen Hoang Huy, "Supply Chain Management Practices, Competitive Advantages and Firm Performance: A Case of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Vietnam," *J. Mod. Account. Audit.*, vol. 14, no. 3, pp. 136–146, 2018, doi: 10.17265/1548-6583/2018.03.004.
- [10] A. Ilmiyati and M. Munawaroh, "Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Kompetitif Dan Kinerja Operasional (Studi pada Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Bantul)," *J. Manaj. Bisnis*, vol. 7, no. 2, pp. 226–251, 2016. <https://journal.umy.ac.id/index.php/mb/article/view/3914>
- [11] M. Jamaludin, T. H. Fauzi, D. N. S. Nugraha, and L. Adnani, "Service Supply Chain Management In The Performance Of National Logistics Agency In National Food Security," *Int. J. Supply Chain Manag.*, vol. 9, no. 3, pp. 1080–1084, 2020.
- [12] I. Ghazali, *Partial Least Squares Konsep, Teknik, dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.2.9 untuk Penelitian Empiris*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2021.
- [13] I. Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016.
- [14] W. Ichwanudin, *Modul Praktikum Partial Least Square (PLS) Menggunakan SmartPLS*. Serang: CV Rizmar Berkarya Bersama, 2018.
- [15] M. Zulkarnain, U. Salim, and Sumiati, "Effect Analysis of Supply Chain Management on Competitive Advantage and Company Performance (Study At New Djombang Sugar Factory)," *South East Asia J. Contemp. Bus.*, vol. 15, no. 5, pp. 63–69, 2018. https://seajbel.com/wp-content/uploads/2018/05/K13_214.pdf
- [16] R. Suharto and Devie, "Analisa Pengaruh Supply Chain Management terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan," *J. Bus. Account. Rev.*, vol. 1, no. 2, pp. 1–10, 2018, [Online]. Available: <https://publication.petra.ac.id/index.php/akuntansi-bisnis/article/view/857/753>
- [17] S. Y. Kuo, P. C. Lin, and C. S. Lu, "The effects of dynamic capabilities, service capabilities, competitive advantage, and organizational performance in container shipping," *Transp. Res. Part A Policy Pract.*, vol. 95, pp. 356–371, 2017, doi: 10.1016/j.tr.2016.11.015.
- [18] D. L. Saputri, T. Ichwani, and N. Nawasiah, "Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing sebagai Variabel Intervening Pada PT Mukti Lintas Media," *Jimp*, vol. 4, no. 1, pp. 24–31, 2024. <https://doi.org/10.35814/jimp.v4i1.6332>
- [19] M. Jamaludin, "The influence of supply chain management on competitive advantage and company performance," *Uncertain Supply Chain Manag.*, vol. 9, no. 3, pp. 696–704, 2021, doi: 10.5267/j.uscm.2021.4.009.