



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini semakin banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baru dalam industri sejenis, sehingga berpotensi meningkatnya daya saing pada industri. Untuk itu diperlukan adanya pengelolaan perusahaan, baik dan profesional secara internal ataupun eksternal. Hubungan antara *supplier*, *customer*, dan perusahaan itu sendiri, harus dijaga sebaik-baiknya, dengan sistem yang diharapkan *supplier* ikut bertanggungjawab terhadap kualitas produk dan hubungan yang baik untuk jangka panjang, diharapkan agar distribusi produk dari hulu ke hilir tepat pada waktunya sampai ke pengguna akhir. Disinilah pengelolaan dengan baik dan profesional perlu dilakukan, sehingga kesalahan pada distribusi barang dan jasa tidak terjadi, karena mengakibatkan barang dan jasa menurun. Dan dapat berakibat daya saing melemah. Guna meningkatkan distribusi barang dan jasa, serta berbagi informasi dan *financial* dari hulu ke hilir pada sektor industri, disamping perlunya pengelolaan dengan baik dan profesional serta komprehensif, untuk pemenuhan tuntutan ini, perusahaan dituntut menerapkan konsep *Supply Chain Management*.

Penerapan dan praktek *supply chain management* untuk penyediaan barang dan jasa ini sangat diperlukan bagi sektor industri, dalam rangka meningkatkan daya saing industri yang akan memberikan

dampak pada kinerja usaha. Dalam mendukung pengembangan, perusahaan sangat diperlukan dalam menempatkan rantai pasokan terpisah daripada membangun suatu organisasi yang individu. Rantai pasokan tersebut mempunyai beberapa komponen yang harus dipenuhi yaitu *supplier*, *distributor*, dan *retailer*. Guna tercapainya integrasi antar perusahaan dalam pengukuran dan pengendalian agar kompetitif.

Di Indonesia, *supply chain management* ini menjadi sorotan yang penting dalam dunia industri. Integrasi dalam *supply chain management* dimulai dari dalam perusahaan yang kemudian menjamin berkembang integrasi antar perusahaan dalam rantai pasokan. Salah satu mekanisme penting dalam berkoordinasi adalah mengalirnya informasi yang berdampak langsung kepada produksi, penjadwalan, pengendalian persediaan, dan pengiriman ke masing-masing anggota rantai pasokan.

Dengan cara *Information Sharing*, intensitas dan kapasitas perusahaan berinteraksi untuk saling berbagi informasi kepada anggota rantai pasokan, yang sangat berkaitan erat dengan strategi perusahaan. Pada kolaborasi antar perusahaan, informasi yang didapat harus akurat dan faktual yaitu kunci tercapainya kinerja perusahaan. Dengan demikian, anggota rantai pasokan tersebut dimungkinkan dapat menjaga, dan menyampaikan informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan serta mempererat berbagai elemen kolaborasi jangka panjang. *Information sharing* merupakan salah satu faktor penting dalam implementasi manajemen rantai pasokan. *Information sharing* pada dasarnya memiliki

dua aspek penting yaitu kuantitas dan kualitas. Informasi yang dibagikan bisa bervariasi dari level strategik hingga taktis, baik informasi tentang aktivitas logistik maupun informasi pelanggan. Pengguna informasi yang relevan dan tepat waktu oleh elemen-elemen fungsional dalam rantai pasokan merupakan kunci daya saing perusahaan.

Namun, dalam implementasi koordinasi antar perusahaan satu dengan yang lainnya terkadang mengalami distorsi informasi. Hendriks (2010) dalam jurnal "*Information Distortion Influencing the Supply Chain*" mengatakan "*The (reverse) bullwhip effect can be a serious problem for supply chains because it decreases the profitability and performance of the supply chain. The main cause of this bullwhip effect can be found in the distortion of information. Information distortion can lead to amplifications of demand in the upstream supply chain. The (reversed) bullwhip effect works in contrast to the bullwhip effect from the upstream, due to inventory management or scarce resources, to de downstream of the supply chain*" dapat diartikan bahwa distorsi informasi ini menjadi salah satu masalah, adanya fluktuasi hasil permintaan ke *upstream suppliers* semakin besar atau kecil sedangkan permintaan di retail cukup stabil. Atau sebaliknya, *downstream suppliers* mengalami *over capacity* atau *down capacity* sehingga akan menghambat proses operasinya. Fenomena ini biasa disebut dengan *Bullwhip Effect*. Pemakaian istilah *Bullwhip Effect* pertama kali diperkenalkan oleh perusahaan *Procter & Gamble (P&G)* pada permintaan popok bayi

“Pampers” yang mengalami amplifikasi permintaan, dimana tingkat konsumsi “Pampers” berjalan konstan tetapi P&G menemukan bahwa di distributor tingkat permintaan produk tersebut mengalami perubahan yang sangat cepat. *Bullwhip effect* merupakan istilah yang digunakan dalam dunia *inventory* yang mendefinisikan bagaimana pergerakan *demand* dalam *supply chain*. Sedangkan Davids Simchi-levi, *et al.*, (2000) dalam buku “*Designing and Managing the Supply Chain*” mengatakan definisi *bullwhip effect* adalah sebagai berikut: “Peningkatan variability dari level bawah menuju level atas dan dalam suatu *network supply chain*”, Jadi dapat didefinisikan bahwa *bullwhip effect* sebagai peningkatan variabilitas permintaan yang terjadi pada setiap level *supply chain* sebagai akibat adanya distorsi informasi. Keberadaan *bullwhip effect* akan menyebabkan inefisiensi pada *supply chain*, misalnya bertambahnya *inventory* pada setiap *channel supply chain* sehingga akan menambah beban *inventory cost* yang harus ditanggung tiap *channel supply chain* tersebut. Disamping itu, perencanaan produksi juga menjadi semakin sulit. Intinya, *bullwhip effect* yang tinggi akan mengganggu optimasi kinerja dari suatu *supply chain*.

Pembagian informasi yang buruk akan mengakibatkan turunnya kinerja terhadap *supply chain management* tersebut. Untuk itu, perlu adanya antisipasi atau penekanan dalam aspek komunikasi rantai pasokan. Hal ini dilakukan untuk menjaga efektifitas suatu *supply chain* yang dibangun. Aliran informasi dan koordinasi diantara *trading partners*

haruslah berjalan dengan baik. Kelemahan pada aliran informasi dan koordinasi tersebut seringkali menimbulkan distorsi informasi yang salah satunya berupa terjadinya amplifikasi permintaan yang semakin besar pada *upstream channel* dibandingkan *downstream channel*.

Supplier berperan penting dalam menentukan mutu produk, biaya, pengembangan produk, dan akses pembiayaan bagi perusahaan. Mutu produk dan layanan, sebagai penentu kepuasan pelanggan, salah satunya bergantung kepada kualitas *supplier* yang dipilih. Dengan *supplier* yang berkualitas tentu memudahkan perusahaan menghasilkan produk dan layanan berkualitas. Yang pada gilirannya, hal ini berdampak positif pada kinerja dan daya saing perusahaan. Demikian pula sebaliknya. Maka tidak heran jika perusahaan-perusahaan besar selalu menerapkan syarat-syarat yang ketat dalam hal spesifikasi bahan baku. Hal ini demi menjaga standar mutu produk. Kemampuan *supplier* menyediakan bahan baku tepat waktu akan membantu perusahaan mengurangi tumpukan persediaan sehingga biaya penyimpanan dapat ditekan. *Supplier* juga dapat berperan bagi pengembangan produk perusahaan. Hal ini karena *supplier* kerap melakukan inovasi produk, proses produksi, dan distribusi sehingga dapat menginspirasi perusahaan untuk melakukan hal serupa bagi produk dan layanannya.

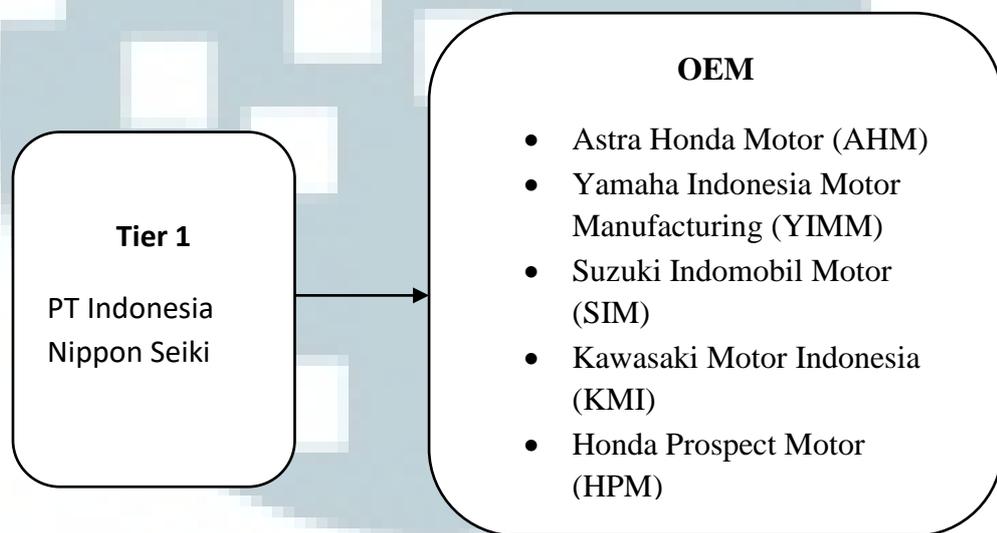
Perusahaan harus cermat dalam memilih *supplier* yang sesuai. Tentu yang terpenting bukan jumlah, melainkan mutu. Hubungan produsen dengan *supplier* harus sehat dan tetap terpelihara, karena tingkat

ketergantungan perusahaan dengan *supplier* sangat tinggi dan bersifat jangka panjang. Karena baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil selalu melakukan kegiatan logistik. Hubungan *supplier* dan konsumen sebagai bagian dari *supply chain management* perlu diintegrasikan dengan benar sehingga dapat meningkatkan keunggulan kompetitif terhadap produk yang dihasilkan.

Pada penelitian ini menjadikan PT Indonesia Nippon Seiki menjadi objek penelitian yang lokasi pabriknya terletak di Kawasan Industri Modern Cikande Serang Banten. Perusahaan ini adalah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang produksi komponen elektronik kendaraan bermotor roda dua dan roda empat. Komponen elektronik tersebut berupa produk seperti: *speedometer*, *fuel unit sender*, dan *speed sensor*. PT Indonesia Nippon Seiki mengirimkan komponen tersebut ke *Original Equipment Manufacturing* (OEM) seperti Astra Honda Motor (AHM), Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM), Suzuki Indomobil Motor (SIM), Kawasaki Motor Indonesia (KMI), Honda Prospect Motor (HPM). Dengan melakukan koordinasi dan komunikasi yang baik dan profesional terhadap distributor dan konsumen, maka perusahaan akan mendapatkan sebuah informasi untuk memutuskan ramalan jumlah produk yang harus diorder dan yang ingin dipakai produksi agar produksi perusahaan dapat dilakukan secara optimal.

Pada PT Indonesia Nippon Seiki sistem produksi yang digunakan yaitu sistem tarik, artinya produksi PT Indonesia Nippon Seiki

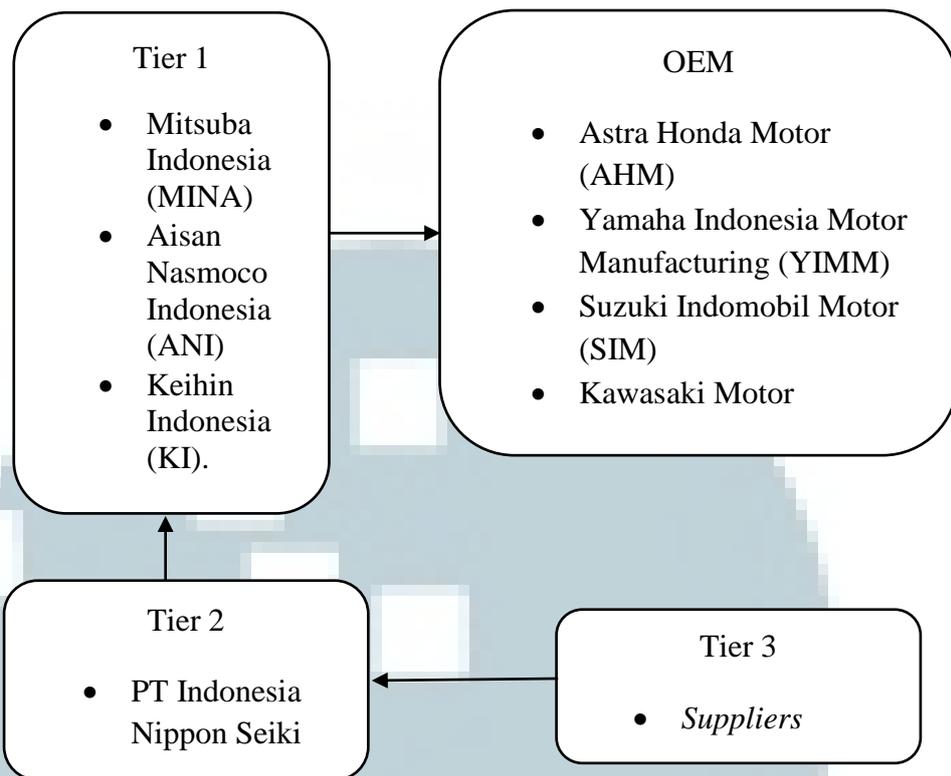
berdasarkan permintaan *customer*. Salah satu *bullwhip effect* yang terjadi ketika *customer* (OEM) menambah permintaan maka PT Indonesia Nippon Seiki ikut menambah produksinya, begitu juga sebaliknya. Ketika *customer* mengurangi permintaan maka akan berdampak kepada Tier 1, Tier 2, dan Tier 3 (*Supplier*), karena bahan baku yang tersedia tidak selalu dapat memenuhi produksi tersebut.



Gambar 1.1 Posisi PT Indonesia Nippon Seiki sebagai Rantai Pasok

Langsung

(Sumber : PT Indonesia Nippon Seiki)



Gambar 1.2 Posisi PT Indonesia Nippon Seiki sebagai Tier 2 / Rantai Pasok Tidak Langsung

(Sumber : PT Indonesia Nippon Seiki)

Gambar diatas menjelaskan bahwa PT Indonesia Nippon Seiki menjadi Tier 2 atau rantai pasok yang tidak berhubungan langsung dengan *customer*. Ketika *part* dikirim oleh *supplier* pada PT Indonesia Nippon Seiki, *part* tersebut kemudian diproduksi oleh PT Indonesia Nippon Seiki dan jika sudah siap dipakai, maka akan dikirimkan kepada Tier 1 kemudian Tier 1 melakukan *finishing* setelah itu barulah dikirim kepada *customer* (OEM).

Pada PT Indonesia Nippon Seiki khususnya seksi *purchasing import* dalam melakukan *basic order* berdasarkan *schedule* yang sudah ada yaitu per 3bulan sekali. Berikut merupakan *basic order* yang diduga dapat memenuhi produksi untuk 3bulan ke depan. Distorsi informasi yang sering terjadi pada PT Indonesia Nippon Seiki, ketika *customer* meminta kenaikan *order* yang cukup tinggi secara mendadak. Seksi *purchasing* tidak mengetahui bahwa adanya kenaikan *order*, sehingga stok *part* tersebut habis. Maka perusahaan sama sekali tidak dapat melakukan produksi, kasus ini dapat mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian yang cukup besar. Pada PT Indonesia Nippon Seiki memiliki skala standar stok tersendiri yaitu batas *Max* 1.5 , Standar 1.0 , dan *Min* 0.7. Jika sudah melewati batas standar maka seksi harus segera melakukan *order part* atau merubah sistem pengiriman *part*.

Jika kasus kenaikan *order* telah *urgent* atau stok level sudah melewati batas standar. Maka seksi *purchasing* PT Indonesia Nippon Seiki mengecek terlebih dahulu *basic order* yang sudah diorder sebelumnya, jika *part* tersebut benar-benar tidak ada dalam *basic order* sebelum-sebelumnya, maka seksi *purchasing* segera merubah sistem *shipping part* yang awalnya *by sea* menjadi *by air*. Untuk perubahan *shipping* tersebut, membutuhkan biaya tambahan yang akan ditanggung oleh *customer*.

Untuk penjelasan gambar dibawah jika perusahaan mengalami kenaikan *order* secara mendadak ditandai oleh *Shading* Kuning dengan

Font Color Merah. Ketika *stock diline* terjadi kekurangan ditandai dengan Font Color Merah. Setelah *shipping* dirubah maka *stock* yang baru ditambahkan ditandai dengan *Shading Kuning* dengan Font Color Hitam.

Issued Date : 27-Feb-17

NO	ITEM	LOT	1704-1707	1708-1711	1712-1715	1716-1720	1721-1724	1725-1728	1729-1732
			MONTH	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL
34	PT02360006590F600 RESISTER ASSY T94	PROD.	9,440	11,025	14,700	17,325	14,462	14,462	14,462
		ORDER	3,000	18,000	15,000	21,000	15,000	12,000	12,000
		Stock End	13220	6,780	13,755	14,055	17,730	18,268	15,806
1 SH, 5D7	Stock Level	1.40	0.61	0.94	0.81	1.23	1.26	1.09	0.92
34	PT02360006590F600 RESISTER ASSY T94	PROD.	9,440	24,600	33,621	23,625	21,000	21,847	21,847
		ORDER	3,000	18,000	15,000	21,000	15,000	12,000	12,000
		Stock End	13220	6,780	180	-18,441	-21,066	-27,066	-36,913
1 SH, 5D7	Stock Level	1.40	0.28	0.01	-0.78	-1.00	-1.24	-1.69	-2.03
34	PT02360006590F600 RESISTER ASSY T94	PROD.	9,200	24,600	33,621	23,625	21,000	21,847	23,017
		ORDER	3,000	18,000	45,000	33,000	24,000	24,000	24,000
		Stock End	13220	7,020	420	11,799	21,174	24,174	26,327
1 SH, 5D7	Stock Level	1.44	0.29	0.01	0.50	1.01	1.11	1.14	1.19

Gambar 1.3 Basic Order PT Indonesia Nippon Seiki

(Sumber : PT Indonesia Nippon Seiki)

Berikut merupakan *history* perubahan *shipping* yang dilakukan oleh seksi *purchasing* PT Indonesia Nippon Seiki, dengan ditandai oleh *Shading Kuning* tetapi tetap dikurangi oleh standar *order* sebanyak 6000. Jadi jika pada *purchase order* 36000 maka perubahan *shipping* yang dilakukan hanya 30000 saja. Sisanya tetap dikirim pada waktu yang telah ditentukan.

#Shipping Schedule

		PO									
		APR				MAY					
MONTH		07/03/17	14/03/17	21/03/17		04/04/17	11/04/17		18/04/17		
JPN W/H		07/03/17	14/03/17	21/03/17		04/04/17	11/04/17		18/04/17		
ETD JPN		21/03/17	27/03/17	03/04/17		17/04/17	24/04/17		08/05/17		
ETA JKT		04/04/17	11/04/17	18/04/17		02/05/17	09/05/17		23/05/17		
LOT		1712	1713	1714	1715	1716	1717	1718	1719	1720	
34	PT02360006590F600		6000	6000	3000	0	9000	6000	0	6000	0
BEFORE											
34	PT02360006590F600		36000	6000	3000	0	9000	6000	0	18000	0
AFTER ADD ORDER											

Gambar 1.4 Shipping Schedule PT Indonesia Nippon Seiki

(Sumber : PT Indonesia Nippon Seiki)

Maka matome atau ringkasan kasus diatas dapat digambarkan sebagai berikut :

#Matome PO ANI2 (1SH)										
No	Revision 2017	Issued PO Date	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG
1	Rev 1.1	23/12/2016	10680	12800	10000	10000	10670			
2	Rev 1.2	11/01/2017	11360	13440	10500	10500	11080			
3	Rev 2.1	27/01/2017	11360	9400	8400	14700	14700	12677		
4	Rev 2.2	10/02/2017	11360	8960	8400	14700	14700	12677		
5	Rev 3.1	24/02/2017	11360	8960	23520	33621	21000	21000	21191	
#Matome PO ANI2 (5D7)										
No	Revision 2017	Issued PO Date	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG
1	Rev 1.1	23/12/2016	1600	0	2500	0	1124			
2	Rev 1.2	11/01/2017	1600	0	2625	0	1155			
3	Rev 2.1	27/01/2017	1600	480	2625	0	2625	1785		
4	Rev 2.2	10/02/2017	1600	480	2625	0	2625	1785		
5	Rev 3.1	24/02/2017	1600	480	1080	0	2625	0	656	
Total Use of Resister Assy T94					24600	33621	23625	21000	21847	

Gambar 1.5 Matome Purchase Order PT Indonesia Nippon Seiki

(Sumber : PT Indonesia Nippon Seiki)

Untuk *Shading* Kuning dengan *Font Color* merah diatas, artinya terjadi penurunan atas *order type* tersebut.

Lain halnya jika *customer* mendadak mengajukan *stopline*, maka perusahaan mengalami *overcapacity*.. Ini salah satu distorsi informasi yang membuat perusahaan mengalami kerugian yang cukup besar. Karena stok yang berlebihan juga membuat *space* gudang menjadi penuh. Berikut merupakan tabel *basic order* PT Indonesia Nippon Seiki yang mengalami *overcapacity*

Issued: 14 Sep 2016		SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	BEFORE
PROD		14,200	15,950	19,600	18,100	18,100	18,100	
ORDER		0	10,000	30,000	14,000	18,000	18,000	
STOCK	29,223	15,023	9,073	19,473	15,373	15,273	15,173	
LEVEL	2.11	0.94	0.46	1.08	0.85	0.84	0.84	

Issued: 29 Sep 2016		SEP	OCT	NOV	DEC	JAN	FEB	AFTER
PROD		13,850	13,410	14,440	16,400	16,800	13,500	
ORDER		0	10,000	30,000	14,000	8,000	0	
STOCK	29,223	15,373	11,963	27,523	25,123	16,323	2,823	
LEVEL	2.11	1.15	0.83	1.68	1.50	1.21	5.65	

Gambar 1.6 Basic Order PT Indonesia Nippon Seiki

(Sumber : PT Indonesia Nippon Seiki)

Bullwhip effect lain yang terjadi antara *supplier*, seksi *purchasing*, dengan *PSI* yaitu sering terjadinya *double shipment*, sebenarnya perusahaan hanya memesan 1 part pada *purchase order* yang telah dikirim tetapi *supplier* menerimanya 2. Sehingga ketika barang datang mau tidak mau perusahaan harus menutupi *cost* tersebut terlebih dahulu.

ATTACHEDPRICE

ITEM NO	CARTON NO.	P/O NO	COUNTRY OF ORIGIN	PARTS NO.	PARTS NAME	ORDER QTY	C&F INDONESIA (USD)		TYPE
							PRICE	TOTAL	
1	090718-090756	N753-NSJ-DEC-16	CHINA	053708017900001	YA1191001 MAIN PCB	15,600	1.8200	28,392.00	PCB
2	90825	N729-NSJ-DEC-16	THAILAND	0708002519RR000	MCR03EZJ000	5,000	0.0008	4.00	CHIP RESISTOR
3	550010	N729-NSJ-DEC-16	PHILIPPINES	0708107439RR000	RC LTR18EIPP56RO	15,000	0.0084	126.00	CHIP RESISTOR
4	100001	N064-NSJ-JAN-17	PHILIPPINES	0708204979RR000	MCR25JZHJ511	4,000	0.0066	26.40	CHIP RESISTOR

ATTACHEDPRICE

ITEM NO	CARTON NO.	P/O NO	COUNTRY OF ORIGIN	PARTS NO.	PARTS NAME	ORDER QTY	C&F INDONESIA (USD)		TYPE
							PRICE	TOTAL	
1	051272-051289	N670-NSJ-NOV-16	CHINA	053707948900000	HP1103001 MAIN PCB	2,664	2.3520	6,265,73	PCB
2	100002	N064-NSJ-JAN-17	PHILIPPINES	0708204979RR000	MCR25JZHJ511	4,000	0.0066	26.40	CHIP RESISTOR

Gambar 1.7 Rincian Harga pada Purchase Order PT Indonesia Nippon Seiki

(Sumber : PT Indonesia Nippon Seiki)

Bullwhip effect lain yang terjadi pada PT Indonesia Nippon Seiki yaitu terjadinya penggunaan part PCB yang melebihi perkiraan, karena part tersebut *common* untuk tipe lainnya. *Order* untuk LED Rank hanya untuk part utama sehingga kebutuhan part khusus sering terjadi keterlambatan dalam hal pemasok stok. Dan juga seksi perusahaan kurang memahami pola pengiriman *supplier*.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik mengambil judul penelitian mengenai “**Pengaruh Linkages dan Information Sharing terhadap Kinerja Supply Chain Management pada PT Indonesia Nippon Seiki**”,

1.2 Batasan Masalah

Karena keterbatasan waktu dan akses penelitian, maka penelitian ini hanya berfokus pada *linkages* dan *information sharing* sebagai variabel independen, dan kinerja *supply chain management* sebagai variabel dependen. Berbeda dengan jurnal utama (Sherwat Elman Ibrahim, 2011) yang menunjukkan 3 variabel pada penelitiannya (variabel independen, variabel dependen, dan variabel intervening).

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas penulis merumuskanlah yang terjadi, yaitu “bagaimana pengaruh *linkages* dan *information sharing* terhadap kinerja *supply chain management*”. Berdasarkan rumusan masalah penelitian tersebut selanjutnya dijabarkan dalam bentuk pertanyaan penelitian, sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pengaruh *customer linkages* dan *supplier linkages* terhadap kinerja *supply chain management* dalam hal fleksibilitas dan efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki?
2. Bagaimanakah pengaruh *customer linkages* dan *supplier linkages* terhadap kinerja *supply chain management* dalam hal fleksibilitas pada PT Indonesia Nippon Seiki?
3. Bagaimanakah pengaruh *customer linkages* dan *supplier linkages* terhadap kinerja *supply chain management* dalam hal efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki?

4. Bagaimanakah pengaruh *level of information sharing* dan *quality of information sharing* terhadap *supply chain management* dalam hal fleksibilitas dan efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki?
5. Bagaimanakah pengaruh *level of information sharing* dan *quality of information sharing* terhadap *supply chain management* dalam hal fleksibilitas pada PT Indonesia Nippon Seiki?
6. Bagaimanakah pengaruh *level of information sharing* dan *quality of information sharing* terhadap *supply chain management* dalam hal efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *customer linkages* dan *supplier linkages* terhadap kinerja *supply chain management* dalam hal fleksibilitas dan efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki
2. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *customer linkages* dan *supplier linkages* terhadap kinerja *supply chain management* dalam hal fleksibilitas pada PT Indonesia Nippon Seiki
3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *customer linkages* dan *supplier linkages* terhadap kinerja *supply chain management* dalam hal efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki

4. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *level of information sharing* dan *quality of information sharing* terhadap *supply chain management* dalam hal fleksibilitas dan efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki
5. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *level of information sharing* dan *quality of information sharing* terhadap *supply chain management* dalam hal fleksibilitas pada PT Indonesia Nippon Seiki
6. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *level of information sharing* dan *quality of information sharing* terhadap *supply chain management* dalam hal efisiensi pada PT Indonesia Nippon Seiki

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

1. Menambah pengetahuan dan wawasan tentang manajemen operasional yang didapat selama berada di bangku perkuliahan serta dapat mengaplikasikannya di dalam kehidupan sehari-hari dan dunia kerja.
2. Sebagai bahan referensi dan masukan untuk mengembangkan penelitian dengan alat atau variabel yang berbeda pada penelitian selanjutnya.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang manajemen operasional di dalam perusahaan, khususnya berada dalam rantai pasokan

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan pertimbangan dalam meningkatkan komunikasi dan koordinasi yang baik.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan jenis penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir.

BAB II TELAAH LITERATUR

Bab ini menguraikan tentang tinjauan kepustakaan mengenai landasan teori dalam penelitian, penelitian-penelitian terdahulu yang berhubungan dengan penelitian ini, hipotesis didapat dari landasan teori-teori tersebut, serta kerangka penelitian yang dibuat untuk menjelaskan alur penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang variabel penelitian, populasi dan sampel yang menjadi obyek penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta kerangka dalam pemecahan masalah dan penjelasan secara garis besar bagaimana langkah pemecahan masalah dengan menggunakan metode yang digunakan.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang analisis hasil penelitian yang telah dilakukan dan membahas tentang hasil penelitian tersebut.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan tentang simpulan dan saran dalam penelitian. Dimana simpulan merupakan jawaban atas batasan masalah serta tujuan penelitian yang dikemukakan di awal bab beserta informasi tambahan atas dasar temuan penelitian.

UMMN