

## **Mediasi Keunggulan Bersaing : Pengaruh Supply Chain Management terhadap Kinerja Perusahaan: Studi Kasus pada Pelaku Usaha Jasa Titip Gacoan**

**Muhammad Zakky Rosaely<sup>1</sup>, Moh.Mukhsin<sup>2</sup>, Enok Nurhayati<sup>3</sup>**

Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

rosaelyzakky@gmail.com<sup>1</sup>, moh.mukhsin@untirta.ac.id<sup>2</sup>,

enok.nurhayati@untirta.ac.id<sup>3</sup>

### **ABSTRACT**

*This research seeks to examine, evaluate, and confirm how supply chain management impacts company performance, using competitive advantage as a mediating factor, focusing on gacoan noodle consignment service providers who apply official gacoan noodle supply chain management practices. A quantitative research method is utilized, collecting data through participatory observations, literature reviews, and surveys with questionnaires distributed to gacoan noodle consignment service providers. The study's participants are a micro-enterprise engaged in delivery services related to the retail distribution of gacoan noodle consignment services, comprising 45 individuals. A saturated sampling method was employed, meaning all 45 respondents were included in the study. Structural Equation Modeling (SEM) analysis was conducted with the SmartPLS 4 tool for data analysis. The findings of this research reveal: (1) Supply Chain Management positively and significantly influences Company Performance, where supply chain management's role in enhancing company performance is moderate, (2) Supply Chain Management positively and significantly impacts Competitive Advantage, with a notable large effect of supply chain management on competitive advantage, (3) Competitive Advantage positively and significantly affects Company Performance, where competitive advantage's role in improving company performance is moderate, and (4) Supply Chain Management positively and significantly affects Company Performance through Competitive Advantage as a mediator, revealing that the competitive advantage serves as a medium-level mediation between supply chain management and company performance.*

**Keywords: Supply Chain Management, Competitive Advantage, Company Performance**

### **ABSTRAK**

Penelitian ini berupaya memeriksa, mengevaluasi, dan mengkonfirmasi bagaimana manajemen rantai pasokan memengaruhi kinerja perusahaan, menggunakan keunggulan kompetitif sebagai faktor mediasi, dengan fokus pada penyedia layanan jasa titip (jastip) mie gacoan yang memanfaatkan praktik manajemen rantai pasokan mie gacoan resmi. Metode penelitian kuantitatif digunakan, mengumpulkan data melalui observasi partisipatif, tinjauan literatur, dan survei dengan kuesioner yang didistribusikan kepada penyedia jasa jasa titip (jastip) mie gacoan. Peserta penelitian ini adalah usaha mikro yang bergerak di bidang layanan pengiriman terkait distribusi ritel layanan jasa titip (jastip) mie gacoan, yang terdiri dari 45 orang. Metode pengambilan sampel jenuh digunakan, yang berarti semua 45 responden dimasukkan dalam penelitian ini. Analisis Structural Equation Modeling (SEM) dilakukan dengan alat SmartPLS 4 untuk analisis data. Temuan penelitian ini mengungkapkan: (1) Manajemen Rantai Pasokan secara positif dan signifikan mempengaruhi Kinerja Perusahaan,

di mana peran manajemen rantai pasokan dalam meningkatkan kinerja perusahaan moderat, (2) Manajemen Rantai Pasokan berdampak positif dan signifikan pada Keunggulan Kompetitif, dengan efek besar yang signifikan dari manajemen rantai pasokan terhadap keunggulan kompetitif, (3) Keunggulan Kompetitif berdampak positif dan signifikan pada Kinerja Perusahaan, di mana peran keunggulan kompetitif dalam meningkatkan kinerja perusahaan moderat, dan (4) Manajemen Rantai Pasokan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Perusahaan melalui Keunggulan Kompetitif sebagai mediator, mengungkapkan bahwa keunggulan kompetitif berfungsi sebagai mediasi tingkat menengah antara manajemen rantai pasokan dan kinerja perusahaan.

**Kata Kunci:** Manajemen Rantai Pasokan, Keunggulan Bersaing, Kinerja Perusahaan

## **PENDAHULUAN**

Perusahaan menerapkan strategi kompetitif dalam upaya untuk mendapatkan keunggulan kompetitif. Salah satu strategi tersebut adalah dengan berfokus pada pengurangan biaya produksi hingga tingkat terendah sambil tetap mampu memenuhi permintaan pelanggan, yang dapat dicapai dengan menerapkan manajemen rantai pasokan dalam bisnis. (Pramana, 2015).

Proses integrasi di setiap tahap rantai pasokan, termasuk aliran informasi, kemitraan jangka panjang dengan pemasok, dan kerja sama dengan pemangku kepentingan, berkontribusi pada kinerja bisnis. Akibatnya, bisnis harus berjuang untuk menemukan cara untuk memperkuat keunggulan mereka atas pesaing. Karena tujuan rantai pasokan adalah untuk memenuhi permintaan pelanggan dan meningkatkan keuntungan. Manajemen rantai pasokan sangat penting bagi bisnis untuk berhasil dan bersaing. (Regina dan Device, 2013).

Manajemen rantai pasokan, menurut Jay Heizer dan Barry Render (2015), adalah koordinasi semua kegiatan rantai pasokan, dimulai dengan bahan baku dan diakhiri dengan pelanggan yang puas. Tujuan manajemen rantai pasokan adalah untuk mengintegrasikan manajemen penawaran dan permintaan dengan mengoordinasikan operasi bisnis secara strategis baik di dalam perusahaan maupun di seluruh rantai pasokannya.

Pasar cenderung meninggalkan bisnis yang kurang kompetitif karena kurangnya daya saing sama dengan kurangnya keuntungan, dan tanpa keunggulan, bisnis tidak memiliki insentif untuk bertahan dalam jangka panjang di pasar yang kompetitif. (Makalew *et al.*, 2019). Kemampuan bisnis untuk membangun dan mempertahankan keunggulan kompetitif atas saingan di pasar dikenal sebagai keunggulan kompetitif. Kemampuan perusahaan untuk bekerja sama dengan mitra bisnisnya tampaknya menjadi kunci untuk mendongkrak kinerja perusahaan, berdasarkan fenomena yang terjadi di negara-negara industri. (Jumady dan Fajriah, 2020).

Intinya, keunggulan kompetitif perusahaan berasal dari nilai atau keuntungan yang diberikannya kepada kliennya. Akibatnya, bisnis perlu bersaing untuk menemukan cara menjadi lebih kompetitif. Mengelola manajemen rantai pasokan untuk meningkatkan kesuksesan dan daya saing bisnis adalah salah satu faktor yang

mendukung hal tersebut. Untuk bertahan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, manajemen rantai pasokan merupakan keunggulan kompetitif penting bagi bisnis yang menawarkan layanan cepat, berbagai macam produk, dan harga yang terjangkau. Inisiatif manajemen rantai pasokan perusahaan dimaksudkan untuk membantunya menjadi kompetitif secara strategis. (Makalew *et al.*, 2019).

Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), kontribusi industri makanan dan minuman terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sektor makanan dan minuman mencapai Rp 813,06 triliun pada tahun 2022, menunjukkan potensi industri yang sangat besar. Dibandingkan dengan Rp 775,10 triliun tahun sebelumnya, ini naik 4,90%. Selain itu, PDB sektor makanan dan minuman menyumbang 33,92% dari PDB sektor pengolahan secara keseluruhan. Selain itu, data ini menunjukkan bahwa industri makanan dan minuman telah berkembang dengan signifikan selama sepuluh tahun terakhir.

Semua orang Indonesia menyukai mie pedas. Rempah-rempah mereka yang memikat bukan satu-satunya hal yang memicu tren ini; Sejumlah variabel lain juga berkontribusi pada meningkatnya daya tariknya. Masakan Indonesia, yang memiliki reputasi kuat sebagai makanan pedas, adalah salah satu komponen penting. Karena banyak jenis sambal dan hidangan panas lainnya sudah terkenal di kalangan masyarakat Indonesia, ketersediaan mie pedas dalam berbagai rasa sangat menarik.

Indonesia telah melihat peningkatan tajam dalam permintaan makanan cepat saji dalam beberapa tahun terakhir. Mie Gacoan adalah salah satu merek yang mengalami peningkatan tajam dalam popularitas. Di tengah pesatnya pertumbuhan industri kuliner, banyak kuliner yang menjadi incaran jastip (jasa pengadaan), khususnya di Cilegon, Serang, Pandeglang, Rangkasbitung, dan sekitarnya, berkat strategi penetapan harga yang wajar dan rasa yang memenuhi preferensi pasar. Hal ini memungkinkan orang yang tidak ingin mengantre untuk menikmati makanan yang mereka dambakan. Mie Gacoan saat ini menjadi salah satu hidangan Banten yang paling disukai. Mie ini enak, murah, dan cocok untuk semua kalangan.

Fenomena ini mendorong munculnya pelaku jasa titipan (jastip) Gacoan, yaitu individu atau kelompok yang membeli produk Mie Gacoan dari daerah tertentu untuk dijual kembali di daerah lain. Pelaku jastip ini secara tidak langsung membentuk suatu sistem rantai pasok sederhana dari proses pemesanan, pembelian, pengemasan, hingga pengiriman ke konsumen akhir. Meskipun bukan merupakan bagian dari perusahaan resmi, pelaku jastip menjalankan aktivitas bisnis yang serupa dengan *Supply Chain Management* (SCM).

Dengan permintaan pasar yang tinggi bisnis jasa titip (jastip) menawarkan potensi keuntungan yang signifikan terlebih lagi untuk daerah Banten khususnya Kota Cilegon, Kota Serang, Kabupaten Pandeglang, Rangkasbitung dan sekitarnya. Sebelum adanya *outlet* Mie Gacoan di wilayah Cilegon, Serang, Pandeglang, Rangkasbitung dan sekitarnya. Masyarakat di daerah tersebut belum memiliki akses langsung untuk membeli produk Mie Gacoan. *outlet* terdekat yang sudah beroperasi pada waktu itu sebelum bulan Mei tahun 2025 berada di Citra Raya (Kabupaten

Tangerang). Akibatnya, konsumen yang ingin menikmati produk mie gacoan harus menempuh jarak yang cukup jauh.

Masyarakat saat ini menyukai layanan pesan antar Jastip Gacoan. Mengingat pertumbuhan eksplosif industri kuliner Indonesia, jastip gacoan telah muncul sebagai prospek bisnis yang menguntungkan. Pecinta mie dapat memesan dari tempat favorit mereka dan mengirimkannya langsung ke rumah atau tempat bisnis mereka berkat inovasi layanan pengiriman ini. Ide di balik Jastip Gacoan adalah untuk membuatnya sederhana dan nyaman bagi orang untuk mendapatkan mie favorit mereka tanpa meninggalkan rumah. Pelanggan dapat menghindari membuang-buang waktu dan tenaga bepergian ke restoran mie pilihan mereka dengan menggunakan layanan ini.

Dalam konteks jastip gacoan, keunggulan bersaing dapat dilihat dari kemampuan pelaku dalam menawarkan harga kompetitif, kecepatan pengiriman, kualitas layanan, serta kemudahan pemesanan melalui media sosial atau aplikasi digital. Beberapa pelaku jastip mampu memberikan layanan pengiriman di hari yang sama (*same – day delivery*), sistem *pre-order* yang efisien, dan promosi menarik seperti diskon ongkir atau paket *bundling*. Sementara itu pelaku lain yang tidak menawarkan diferensiasi layanan sering kali kalah bersaing, terutama dalam menghadapi kompetitor yang lebih aktif secara digital atau yang memiliki sistem operasional yang lebih efisien.

Tidak hanya bersaing antar sesama pelaku jastip, pelaku usaha ini juga menghadapi kompetitor tidak langsung seperti restoran lokal menyediakan makanan serupa misalnya (Mie Goyang, wizzme, Mie Gacorin, Mie Ayam dan Mie Ramen), serta jastip dari brand makanan lain. Oleh karena itu, keberhasilan usaha jastip tidak hanya di tentukan oleh akses terhadap produk, tetapi juga oleh strategi dan praktek manajemen yang dijalankan, termasuk dalam membangun dan mempertahankan keunggulan bersaing. Pelaku usaha Jasa Titip Gacoan Cilegon, Serang, pandeglang dan Rangkasbitung.

Mie Gacoan merupakan salah satu perusahaan restoran yang terkenal dan viral saat ini. Konsumen sering mengeluh dan kecewa karena makanan yang mereka pesan terlalu lama baru diantarkan oleh karyawan. Artinya untuk menikmati menu makanan dan minuman yang di tawarkan perusahaan, konsumen harus antri panjang. Konsumen juga merasa kecewa karena mendapatkan pelayanan yang tidak ramah oleh karyawan terutama bagian kasir. Pelayanan *take away* terhadap tempat dan wadah untuk menyajikan hidangan mie gacoan tersebut cukup buruk dikarenakan tempat makanan yang diberikan dengan kondisi kotor. Konsumen juga sering kecewa dengan kinerja karyawan, hal ini terlihat dari kurangnya kuantitas dan kualitas makanan maupun minuman yang di sajikan, rasanya tidak sesuai yang di harapkan (Sitepu *et al.*, 2024).

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, menemukan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi kepuasan konsumen mie gacoan cabang citra raya Tangerang adalah kualitas produk yang ditawarkan yang ditentukan dari beberapa aspek seperti rasa, tekstur, porsi, *topping* dan juga kebersihan dari wadah-wadah

makanan sehat berupa kukusan dimsum bambu dan piring mie gacoan di *outlet* Citra Raya cabang tanggerang kurang memperhatikan kebersihan dari wadah yang tidak dicuci melainkan hanya dibersihkan begitu saja dalam kualitas rasa makanan terkadang tidak sesuai dengan citra rasa yang ditetapkan oleh standar perusahaan (Vanit *et al.*, 2025).

Dalam praktiknya, pelaku usaha jasa titip gacoan tidak terlibat dalam pengelolaan internal perusahaan mie gacoan melainkan hanya memanfaatkan rantai pasokan resmi yang telah disediakan oleh pihak mie gacoan seperti sistem pemesanan di *outlet* dan ketersediaan produk. Oleh karena itu penelitian ini secara tegas membatasi pembahasan *supply chain management* hanya pada bagaimana pelaku usaha jasa titip gacoan mengelola proses pemesanan, pengambilan, dan pendistribusian produk dari rantai pasokan resmi mie gacoan kepada konsumen akhir. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa *supply chain management* sendiri masih belum mencerminkan hasil yang sejalan dengan penelitian-penelitian lain terhadap kinerja perusahaan.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini mengambil pendekatan kuantitatif, mendukung hipotesisnya menggunakan perhitungan statistik dan data numerik. Data dasar yang digunakan dalam penelitian ini dikumpulkan melalui pendistribusian kuesioner kepada peserta dengan berpedoman pada kaidah skala likert. Data primer adalah jenis informasi utama yang dikumpulkan langsung dari sumbernya, yang bisa berupa seseorang, kelompok, atau subjek penelitian. Populasi dari penelitian ini seluruh pelaku usaha jasa titipan gacoan, secara tidak langsung terlibat pada proses pengiriman produk kepada konsumen akhir dan ditemukan beredar di sosial media seperti Instagram, Tiktok, Facebook dan WA. Berikut beberapa pelaku usaha jasa titipan gacoan yang terdapat di Kota Cilegon, Serang, Pandeglang dan Lebak. penelitian ini menggunakan populasi pelaku usaha jasa titipan Gacoan yang berada di daerah Provinsi Banten dan sangat membantu bagi masyarakat Kota Cilegon, Serang, Pandeglang dan sekitarnya dalam mengonsumsi produk Mie Gacoan. Maka peneliti mengambil total populasi dari seluruh para pelaku usaha jasa titipan Gacoan, dan konsumen dari Mie Gacoan itu sendiri adalah 45 populasi. Sampling jenuh digunakan dalam penyelidikan ini untuk mengumpulkan data. Sampling jenuh, menurut Abdullah *et al.* (2021), adalah metode pengambilan sampel yang memilih sampel dari total populasi. Akibatnya, populasi sebanyak 45 responden dari bisnis layanan pramutamu Gacoan dipilih sebagai sampel yang digunakan dalam penelitian ini.

Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan kuesioner yang berisi formulir survei mencakup pertanyaan tentang efektivitas manajemen rantai pasokan pada keunggulan kompetitif Mie Gacoan. Observasi dilakukan peneliti dengan cara terlibat langsung sebagai pelaku dalam kegiatan jasa titip gacoan, observasi ini bertujuan untuk mengamati secara mendalam proses rantai pasok, strategi bersaing, dan dampak operasional terhadap kinerja usaha dari perspektif pelaku langsung. Hal

ini dilakukan untuk mengumpulkan informasi tentang keadaan fisik objek, seperti fasilitas yang ada di area perusahaan.

Pada penelitian ini teknik analisis data yang digunakan adalah data statistik deskriptif dan analisis partial (*Partial Least Square*) dengan menggunakan perangkat lunak SmartPLS 4. Mode PLS dipilih karena memiliki beberapa keunggulan, antara lain : tidak mengharuskan data berdistribusi normal, mampu digunakan untuk jumlah sampel kecil (<100 responden), serta efektif dalam menganalisis model yang kompleks dan melibatkan variabel mediasi. Pada intinya dalam analisis data penelitian ini juga terdapat uji mediasi, uji outer model, inner model dan uji hipotesis.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Observasi**

Peneliti sudah melakukan observasi dalam rentang waktu 14 Juli 2024 – 27 April 2025 di salah satu Mie Gacoan cabang Citra Raya Cikupa, peneliti melakukan observasi di *outlet* tersebut dikarenakan banyak pelaku jastip gacoan terutama jastip gacoan Cilegon, Serang, Pandeglang dan Lebak yang mengambil produk untuk diantarkan kembali atau menjual kembali kepada konsumen daerah sekitar tempat tinggalnya. Pada saat observasi berlangsung belum ada Mie Gacoan *outlet* Cilegon, Serang, Pandeglang dan Lebak, observasi dilakukan dalam seminggu sekali dan durasi setiap sesi selama 1 – 2 Jam menemukan beberapa karyawan terutama bagian kasir yang tidak ramah dalam melayani pelanggannya, ditemukan pelanggan membayar *cash* dalam pembelian produk harus dengan uang pas karena tidak menyediakan uang kembalian, ditemukan juga pembelian maksimal 10 Pcs Mie dan 5 Dimsum karena ditentukan oleh pihak kasir, peneliti menemukan juga pelanggan yang ingin *takeaway* harus mengantri terlebih dahulu untuk memesan produk selama  $\leq 15$  Menit dan setelah dipesan pelanggan harus menunggu selama  $\leq 45$  Menit karena menunggu berbarengan bersama dengan *Dine in*. Peneliti juga menemukan saat *Dine in* harus mengantri dan menunggu nomor meja terlebih dahulu untuk memesan mendapatkan produknya dan sering ditemukan kondisi gelas, wadah dimsum maupun wadah *package* saat *takeaway* dengan kondisi dipegang berminyak lengket sehingga pekerja kurang memperhatikan kebersihan terhadap wadah produk yang disajikan. Peneliti masih menemukan kesalahan atau kekurangan pesanan oleh mie gacoan dalam jumlah pembelian banyak dan menyebabkan penghambatan pengiriman oleh pelaku usaha jastip gacoan.

Peneliti dalam rentang waktu 28 April – 20 September 2025 observasi dilakukan dalam satu minggu dua kali dihari minggu dan selasa menemukan perbedaan kualitas produk mulai dari rasa pedas, asin dan gurih yang disajikan berbeda karena produk yang disajikan dihari minggu lebih kerasa pedas, asin dan gurih dibandingkan dihari lain. Peneliti melihat beberapa fasilitas diantaranya lahan parkir yang luas namun diharuskan untuk membayar parkir, terdapat kipas angin yang menyejukan ruangan supaya tidak panas dan menyediakan meja kursi yang banyak sesuai dengan kebutuhan pelanggan membawa temannya untuk menikmati

produk dengan nyaman dimeja dan kursi yang sudah disediakan. Terdapat fasilitas seperti *toilet* dan mushola cukup bersih dan nyaman untuk digunakan dalam beribadah dengan menyediakan sejadah dan sarung didalam mushola tersebut. Sangat diharapkan oleh peneliti untuk memperbaiki dalam hal ketepatan waktu dengan mempertahankan konsistensi rasa , menambahkan menu lebih bervariasi dan kebersihan pada wadah.

Peneliti melakukan wawancara kepada beberapa pelaku usaha jasa titip gacoan yang ada di Kota dan Kabupaten Cilegon, Serang, Pandeglang dan Lebak menemukan jumlah pembelian mereka paling banyak dalam membeli produk mie gacoan menyentuh 500 Pcs dan peneliti menemukan beberapa pelaku jastip yang ada di sekitar Cikande Modern ,ada yang mampu menjualkan kembali produk sekitar 2.500 Pcs. Peneliti sampai melihat secara langsung 1-5 box dari pihak mie gacoan yang dituliskan di box tersebut 500Pcs dan box tersebut dimiliki oleh pelaku usaha Jasa titipan Mie Gacoan. Mie Gacoan mempunyai kesempatan memberikan apresiasi kepada pelaku usaha jasa titipan mie gacoan di daerah sekitar, yang mampu menjualkan kembali produknya lebih dari 499Pcs dalam sekali pembelian. Dengan adanya kerjasama kedua belah pihak mampu memberikan keuntungan timbal balik.

## Analisis Data

### Hasil Pengujian Hipotesis

Tabel 1. Hasil Output Direct & Indirect Effect

	Original Sampel	Sampel Mean	Standar Deviasi	T Statistik	P Values	F Square
Supply Chain Management -> Kinerja Perusahaan	0,368	0,365	0,177	2,774	0,038	0,191
Supply Chain Management -> Keunggulan Bersaing	0,620	0,628	0,103	6,033	0,000	0,625
Keunggulan Bersaing -> Kinerja Perusahaan	0,465	0,471	0,167	2,774	0,006	0,304
Supply Chain Management -> Keungguln Bersaing -> Kinerja Peusahaan	0,288	0,298	0,126	2,278	0,023	

Sumber : Data Primer, diolah 2025

Terbukti dari tabel di atas bahwa nilai sampel awal untuk variabel manajemen rantai pasokan pada kinerja bisnis adalah 0,368. Nilai P adalah  $0,038 < 0,05$ , dan nilai T yang dihitung,  $2,774 > 2,00$ , lebih tinggi dari tabel T. Ini menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kesuksesan bisnis. Pada tingkat struktural, kehadiran manajemen rantai pasokan memiliki dampak kecil dalam meningkatkan kinerja bisnis ( $f$  kuadrat = 0,191). Variabel manajemen rantai pasokan pada keunggulan kompetitif memiliki nilai sampel awal 0,620. Nilai P adalah  $0,000 < 0,05$ , dan nilai T yang dihitung lebih tinggi dari tabel T ( $6,033 > 2,00$ ). Ini menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, dimungkinkan untuk mengadopsi hipotesis kedua (H2) dalam penyelidikan ini.

Meskipun demikian, manajemen rantai pasokan memiliki peran penting dalam keunggulan kompetitif pada tingkat struktural ( $f$  kuadrat = 0,625). Nilai sampel awal variabel keunggulan kompetitif pada kinerja bisnis adalah 0,465. Nilai  $P$  adalah 0,06 dan nilai  $T$  yang dihitung lebih tinggi dari tabel  $T$  ( $2,774 > 2,00$ ). Hal ini menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh keunggulan kompetitif. Dengan demikian, dimungkinkan untuk mengadopsi hipotesis ketiga ( $H_3$ ) dalam penyelidikan ini. Namun, pada tingkat struktural, adanya keunggulan kompetitif dalam kinerja bisnis memiliki dampak moderat ( $f$  kuadrat = 0,304).

**Tabel 2. Ringkasan Hasil Pengujian Hipotesis *Direct Effect***

Hipotesis	Hasil	Keterangan
Supply Chain Managemnt Terhadap Kinerja Perusahaan	Diterima	Berpengaruh positif dan signifikan dengan mempunyai pengaruh sedang
<i>Supply Chain Management</i> Terhadap Keunggulan Bersaing	Diterima	Berpengaruh positif dan signifikan dengan mempunyai pengaruh besar
Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan	Diterima	Berpengaruh positif dan signifikan dengan mempunyai pengaruh sedang
<i>Supply Chain Management</i> Terhadap Kinerja Perusahaan dengan dimediasi oleh Keunggulan Bersaing	Diterima	Berpengaruh positif dan signifikan

Sumber : Data Primer, 2025

### Uji Mediasi

Variabel intervensi, juga dikenal sebagai variabel mediasi, adalah variabel yang mempengaruhi hubungan antara dua variabel, yaitu variabel independen dan dependen, menyebabkan hubungan tersebut dipengaruhi secara tidak langsung. Mediasi penuh, mediasi parsial, dan ummediasi adalah tiga model analisis yang menggunakan variabel mediator. Nilai ukuran efek mediasi ( $v$ ) Upsilon dapat ditafsirkan sebagai berikut: 0,01 untuk efek mediasi rendah, 0,075 untuk efek mediasi sedang, dan 0,175 untuk efek mediasi tinggi.

Berikut dibawah ini hasil dari uji mediasi (*Indirect Effect*):

**Tabel 3. Hasil Perhitungan *Indirect Effect***

	Original Sampel	Sampel Mean	Standar Deviasi	T Statistik	P Values
<i>Supply Chain Management</i> -> Keungguln Bersaing -> Kinerja Peursahaan	0,288	0,298	0,126	2,278	0,023

Sumber : Data Primer, diolah 2025

Terbukti dari tabel di atas bahwa nilai sampel pertama dari variabel manajemen rantai pasokan pada kinerja bisnis yang dimediasi oleh keunggulan kompetitif adalah 0,288 berdasarkan hasil perhitungan dari hubungan efek tidak langsung antara konstruksi yang disebutkan di atas. Nilai  $P$  adalah  $0,023 < 0,05$ , dan

nilai T yang dihitung,  $2,278 > 2,00$ , lebih tinggi dari tabel T. Hal ini menunjukkan bahwa faktor manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis dapat dimediasi oleh keunggulan kompetitif. Hasilnya, hipotesis keempat penelitian (H4) dapat disetujui.

**Tabel 4. Tabel Effect Mediasi**

Hipotesis	Statistik Upsional (v)	Upsional (v)	Keterangan
<i>Supply Chain Management</i> -> Keungguln Bersaing -> Kinerja Peusahaan	$(0,620)^2 \times (0,465)^2$	0,083	Pengaruh Mediasi Medium

Sumber : Data Primer, diolah 2025

Keunggulan kompetitif sebagai variabel mediator dapat secara menguntungkan dan signifikan memediasi hubungan antara manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis, menurut hasil pemrosesan data dari uji mediasi menggunakan perangkat lunak SmartPLS. Karena pengaruh langsung antara manajemen rantai pasok dan kinerja perusahaan sudah positif dan signifikan, maka peran mediasi variabel keunggulan kompetitif masih tergolong sebagai pengaruh mediasi sedang pada tingkat struktural. Hal ini ditunjukkan dengan prosedur analisis mediasi, yang menunjukkan jenis mediasi variabel keunggulan kompetitif dalam memediasi hubungan antara manajemen rantai pasok dan kinerja perusahaan secara positif dan signifikan mencakup jenis mediasi (mediasi parsial).

## Pembahasan

Melalui brand Mie Gacoan, PT Pesta Pora Abadi menunjukkan keberhasilan perusahaan, yang dipengaruhi oleh manajemen rantai pasokan yang efisien, terutama dalam hal menjaga ketersediaan produk, kecepatan layanan, dan konsistensi harga. Temuan studi menunjukkan bahwa teknik manajemen rantai pasokan yang efektif tidak hanya memiliki efek langsung pada kinerja bisnis tetapi juga memberi bisnis keunggulan kompetitif yang dirasakan di mata pelanggan.

Fenomena munculnya pelaku usaha jasa titip gacoan dipahami sebagai aktor eksternal yang berperan secara tidak langsung dalam rantai pasok perusahaan, terutama pada tahap distribusi dan pelayanan konsumen. Pesatnya perkembangan industri kuliner di Indonesia mendorong meningkatnya permintaan terhadap produk makanan yang memiliki karakteristik harga terjangkau, rasa khas, dan citra merek yang kuat. Mie gacoan merupakan salah satu merek kuliner dengan tingkat permintaan yang tinggi, sehingga memunculkan peluang usaha jasa titip (jastip) gacoan yang dijalankan secara mandiri. Hal ini tercermin dari kemampuan jasa titip gacoan dalam mengagregasi pesanan, mempercepat pemenuhan permintaan, serta memperluas jangkauan distribusi tanpa menambah beban operasional perusahaan.

Keterkaitan antara *supply chain management* dan keunggulan bersaing tercermin melalui peran jasa titip gacoan dalam menciptakan nilai tambah bagi konsumen. Keunggulan bersaing mie gacoan terbentuk melalui kemudahan akses

produk, fleksibilitas pemesanan, serta kecepatan layanan yang ditawarkan secara tidak langsung oleh pelaku usaha jasa titip gacoan. Dengan demikian, hasil penelitian ini mendukung hubungan *supply chain management* terhadap keunggulan bersaing, dimana praktik *supply chain management* yang efektif memungkinkan terbentuknya diferensiasi layanan dan peningkatan nilai bagi pelanggan jasa titip gacoan.

Selain itu, hubungan antara manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis dimediasi oleh keunggulan kompetitif. Akses yang mudah dan distribusi yang efektif memberikan keunggulan kompetitif yang memengaruhi kinerja bisnis yang diukur dengan volume penjualan yang lebih tinggi, frekuensi pembelian, dan kepuasan pelanggan. Penyedia layanan belanja online dalam situasi ini berfungsi sebagai mekanisme tidak langsung yang hanya menggunakan manajemen rantai pasokan resmi untuk meningkatkan kinerja bisnis dengan mendapatkan keunggulan kompetitif.

Evaluasi responden terhadap strategi manajemen rantai pasokan yang digunakan, keunggulan kompetitif mereka, dan keberhasilan perusahaan asisten pribadi mereka sebagian besar menguntungkan, menurut hasil pemrosesan data. Ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mempekerjakan asisten pribadi cukup mahir dalam menangani pemesanan, pembelian, dan pengiriman barang ke pelanggan akhir. Akibatnya, teori mediasi yang disarankan penelitian ini disetujui.

Praktik manajemen rantai pasokan yang baik tercermin dari kemampuan pelaku usaha dalam mengatur pembelian, menjaga ketersediaan produk sesuai pesanan, serta mengelola hubungan dengan konsumtif secara efektif. Pengelolaan rantai pasokan yang terencana membantu pelaku usaha meminimalkan kesalahan pemesanan, mengurangi keterlambatan pengiriman, dan meningkatkan kepuasan konsumen.

Pelaku usaha jasa titip gacoan yang mampu mengelola proses pemesanan, pembelian dan pengantaran secara efisiensi cenderung memiliki keunggulan dibandingkan pelaku usaha lain. Keunggulan bersaing tersebut tercermin dari harga jasa yang kompetitif, kecepatan layanan, serta kemampuan memenuhi pesanan sesuai dengan preferensi konsumen. *Supply chain management* yang efektif memungkinkan pelaku usaha jasa titip gacoan memberikan nilai tambah kepada konsumen, sehingga meningkatkan daya saing usaha jasa titip gacoan di tengah persaingan yang semakin ketat.

Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif dalam hal harga, layanan, dan keandalan pengiriman biasanya lebih baik dalam menarik klien baru dan mempertahankan klien yang sudah ada. Keberhasilan perusahaan dipengaruhi secara positif oleh keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, terutama dalam hal peningkatan volume pesanan, loyalitas pelanggan, dan reputasi. Akibatnya, salah satu faktor terpenting yang mempengaruhi kelangsungan hidup dan perluasan layanan pembelian online adalah keunggulan kompetitif.

Berdasarkan pertanyaan terbuka responden pelaku usaha jasa titip gacoan terkait pelaksanaan *supply chain management* pada mie gacoan sebagai salah satu hal

yang telah berjalan cukup baik, terutama terkait kepastian menu dan harga produk. Namun demikian, responden mengungkapkan bahwa informasi mengenai ketersediaan produk dan estimasi waktu pelayanan masih perlu ditingkatkan agar pelaku usaha jasa titip gacoan dapat mengelola pesanan konsumen secara lebih efisien. Responden menilai bahwa konsistensi operasional dan stabilitas pasokan menunjukkan adanya upaya pelaku usaha jasa titip gacoan dalam menjaga keberlanjutan hubungan dengan pihak pendukung diluar perusahaan. Meskipun demikian, responden menyatakan bahwa belum adanya mekanisme komunikasi yang terstruktur menyebabkan hubungan tersebut masih bersifat informal, sehingga peluang kerjasama jangka panjang belum dimanfaatkan secara optimal. Responden menyampaikan bahwa aktivitas pemesanan dan pengambilan produk berjalan dengan relatif lancar, namun masih terdapat kendala pada jam sibuk, seperti antrean panjang dan keterbatasan kapasitas pelayanan. Kondisi ini menunjukkan perlunya peningkatan koordinasi operasional agar kerjasama dalam proses distribusi dapat berjalan lebih efektif. Responden menilai bahwa kualitas rasa dan porsi produk mie gacoan telah memenuhi harapan konsumen dan menjadi salah satu kekuatan utama perusahaan. Akan tetapi responden mengungkapkan perlunya menjaga konsistensi kualitas produk pada waktu permintaan tinggi dan pembelian skala besar agar tidak menurunkan kepuasan pelanggan.

Berdasarkan pertanyaan terbuka responden pelaku usaha jasa titip gacoan terkait Keunggulan bersaing yang harus dimiliki oleh mie gacoan. Harga dinilai sebagai faktor utama yang perlu dipertahankan. Responden menyatakan harapan agar produsen mempertimbangkan skema harga yang lebih ekonomis untuk pembelian skala besar. Kebijakan ini dinilai krusial dalam menumbuhkan inisiatif wirausaha mikro, terutama layanan jasa titip gacoan. Responden menekankan pentingnya menjaga konsistensi rasa, menjaga kualitas pelayanan di *outlet* mie gacoan. Kualitas produk yang stabil dan layanan yang cepat dinilai mampu memperkuat daya saing perusahaan. Responden mengharapkan adanya pengembangan menu atau variasi produk secara berkala agar perusahaan tetap relevan dengan selera konsumen. Responden menilai Inovasi produk dipandang sebagai strategi untuk mempertahankan minat pasar dan menghadapi persaingan pasar semakin ketat.

Berdasarkan pertanyaan terbuka responden pelaku usaha jasa titip gacoan terkait kinerja perusahaan yang harus dimiliki oleh mie gacoan. Responden menekankan pentingnya kelancaran proses operasional, kecepatan pelayanan, serta ketepatan pemenuhan pesanan agar aktivitas penjualan dan distribusi dapat berjalan secara efektif terutama pada jam dengan tingkat permintaan yang tinggi. Responden mengungkapkan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya secara efisien dan kebersihan pada wadah produk menjadi tolak ukur kinerja yang penting. Produktivitas yang baik tercermin dari tingginya volume penjualan yang dapat dicapai tanpa mengorbankan kualitas produk dan layanan. Responden menilai bahwa mie gacoan perlu mempertahankan dan memperluas jangkauan pasarnya.

Tingginya minat konsumen serta meningkatnya permintaan, termasuk melalui jasa titip gacoan dipandang sebagai keberhasilan perusahaan dalam menguasai pasar dan bersaing dengan pelaku usaha sejenis. Responden menilai bahwa tingginya minat konsumen serta meluaskan jangkauan pembelian termasuk melalui jasa titip gacoan menunjukkan kinerja perusahaan yang positif.

Tujuan dari pembahasan dan hasil penelitian untuk memperjelas data yang telah diperoleh dari data yang telah diolah. Selain itu untuk memperjelas hasil dengan baik dan lebih rinci, guna untuk membantu peneliti dalam memaparkan pesan tentang hasil yang didapat pada penelitian yang telah dilakukan.

### **Pengaruh *Supply Chain Management* terhadap Kinerja Perusahaan**

Temuan studi menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kinerja bisnis di sektor jasa jasa titip (jastip). Hal ini mendukung hipotesis pertama peneliti, yang menyatakan bahwa manajemen rantai pasokan secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kinerja bisnis. Dampak manajemen rantai pasokan terhadap keberhasilan bisnis sedang. Kesimpulan studi menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan sangat penting untuk meningkatkan kinerja perusahaan jasa jasa titip (jastip). Hal ini konsisten dengan teori manajemen rantai pasokan, yang menegaskan bahwa pergerakan produk, informasi, dan waktu yang efisien dapat meningkatkan produksi dan efisiensi perusahaan. Kapasitas pelaku usaha dalam merencanakan jadwal pembelian, menangani pesanan pelanggan, dan menjamin barang tiba dalam kondisi baik merupakan kriteria keberhasilan penting dalam industri jasa jasa titip (jastip). Akibatnya, hipotesis pertama penelitian (H1) disetujui. Hal ini dikuatkan oleh studi oleh Wahyuningsih et al. (2022) dan Omoush (2025), yang menemukan bahwa manajemen rantai pasokan secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kinerja bisnis.

### **Pengaruh *Supply Chain Management* terhadap Keunggulan Bersaing**

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan memiliki dampak positif dan signifikan bagi pemilik bisnis. Hal ini sejalan dengan dua hipotesis yang telah diajukan oleh para peneliti, yaitu manajemen rantai pasokan berdampak positif dan signifikan terhadap bersaing keunggulan. Manajemen Rantai Pasokan memiliki dampak positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing. Temuan studi ini mendukung gagasan bahwa manajemen rantai pasokan dapat menjadi komponen kunci dari bersaing. Bisnis jasa titip gacoan yang dapat berjualan rantai pasokan secara efisien dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat, harga yang lebih kompetitif, dan kualitas pelayanan yang lebih baik dibandingkan dengan pesaing. Ini juga bermanfaat bagi konsumen dan memengaruhi preferensi mereka terhadap bisnis yang bersangkutan. Dengan cara ini, manajemen rantai pasokan memainkan peran strategis dalam membedakan bisnis titip. Dengan cara ini, hipotesis kedua (H2) dalam penelitian ini ditetapkan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Hadi dan

Heriangningrum (2020) dan Mukhsin dan Suryanto (2022), manajemen rantai pasok memiliki dampak positif dan signifikan terhadap bersaing.

### **Pengaruh Keunggulan Bersaing terhadap Kinerja Perusahaan**

Temuan studi menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kinerja perusahaan jasa jasa titip (jastip) Gacoan. Hal ini mendukung hipotesis ketiga peneliti, yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kinerja bisnis. Dampak keunggulan kompetitif terhadap kesuksesan bisnis sedang. Telah ditunjukkan bahwa memiliki keunggulan kompetitif membantu perusahaan jasa jasa titip (jastip) Gacoan berfungsi lebih baik. Karena dapat terus memenuhi kebutuhan pelanggan, pelaku usaha yang mampu mempertahankan keunggulan kompetitif biasanya berkinerja lebih baik. Ini menunjukkan bahwa mendapatkan keunggulan kompetitif adalah tujuan dan cara untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Akibatnya, pelaku usaha harus terus mencari cara untuk menjaga keunggulan ini. Akibatnya, hipotesis ketiga penelitian ini (H3) disetujui. Penelitian oleh Hafi (2021) dan Wardana and Kusmantini (2024) mendukung hal ini, menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kesuksesan bisnis.

### **Pengaruh *Supply Chain Management* terhadap Kinerja Perusahaan melalui Keunggulan Bersaing sebagai Variabel Mediasi**

Temuan studi menunjukkan bahwa manajemen rantai pasokan dan keberhasilan perusahaan jasa jasa titip (jastip) Gacoan dimediasi oleh keunggulan kompetitif. Hal ini mendukung hipotesis keempat peneliti, yang menyatakan bahwa manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis dimediasi oleh keunggulan kompetitif. Ada efek mediasi sedang antara manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis ketika ada keunggulan kompetitif. Ketika pelaku usaha mampu mengubah teknik manajemen rantai pasok menjadi keunggulan kompetitif, maka dampak manajemen rantai pasok terhadap kinerja perusahaan menjadi lebih optimal, sesuai dengan peran keunggulan kompetitif sebagai variabel mediasi. Dengan kata lain, manajemen rantai pasokan dan kesuksesan bisnis berkorelasi positif dengan keunggulan kompetitif. Hasil ini menunjukkan bahwa peningkatan kinerja industri jasa jasa titip (jastip) Gacoan membutuhkan efektivitas operasional dan kapasitas pelaku usaha untuk memberikan nilai tambah kepada pelanggan. Akibatnya, hipotesis keempat penelitian (H4) disetujui. Hal ini dikuatkan oleh studi oleh Saputri et al. (2024) dan Hidayat dan Purwoko (2022), yang menemukan bahwa manajemen rantai pasokan secara signifikan dan menguntungkan mempengaruhi kinerja bisnis dengan bertindak sebagai mediator keunggulan kompetitif.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Konstruksi hipotesis yang mapan dapat menjawab pertanyaan yang diajukan oleh penulis dalam penelitian ini, sesuai dengan temuan analisis dan diskusi yang disajikan dalam bab sebelumnya. Berikut ini adalah beberapa temuan yang berasal dari masing-masing hipotesis: 1) Kinerja bisnis dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh manajemen rantai pasokan. Kehadiran manajemen rantai pasokan berdampak moderat pada kinerja bisnis. Hal ini menyiratkan bahwa kinerja bisnis akan meningkat dengan kualitas metode manajemen rantai pasok yang digunakan oleh pelaku usaha jasa titip Gacoan. Akibatnya, Hipotesis 1 (H1) disetujui. 2) Keunggulan kompetitif dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh manajemen rantai pasokan. Manajemen rantai pasokan memiliki dampak yang signifikan pada keunggulan kompetitif. Hal ini menyiratkan bahwa keunggulan kompetitif pelaku usaha jasa titip Gacoan meningkat dengan kualitas prosedur manajemen rantai pasok. Akibatnya, Hipotesis 2 (H2) disetujui. 3) Keunggulan kompetitif secara signifikan dan menguntungkan berdampak pada kinerja bisnis. Dampak keunggulan kompetitif terhadap kesuksesan bisnis sedang. Hal ini menyiratkan bahwa pelaku usaha jasa titip (jastip) akan berkinerja lebih baik jika memiliki keunggulan kompetitif yang lebih besar dibandingkan bisnis lain. Akibatnya, Hipotesis 3 (H3) disetujui. 4) Keunggulan kompetitif bertindak sebagai variabel mediasi dalam dampak positif dan cukup besar yang dimiliki manajemen rantai pasokan terhadap kesuksesan bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa manajemen rantai pasok dan kinerja bisnis dapat dipengaruhi oleh keunggulan kompetitif baik secara langsung maupun tidak langsung (Mediasi Parsial). Ada efek mediasi moderat antara keunggulan kompetitif manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis. Akibatnya, Hipotesis 4 (H4) disetujui.

Berdasarkan hasil analisis *direct effect* dan *effect* mediasi *Supply Chain Management* terbukti memiliki pengaruh sedang terhadap kinerja perusahaan dan pengaruh yang besar terhadap keunggulan bersaing. Di sisi lain, keunggulan bersaing juga ditemukan memiliki pengaruh sedang terhadap kinerja perusahaan. Terakhir, analisis mediasi menunjukkan bahwa keunggulan bersaing secara signifikan mampu memediasi hubungan antara *Supply Chain Management* terhadap kinerja perusahaan.

### **Saran**

Pelaku usaha jasa titip gacoan perlu menjaga konsistensi keunggulan bersaing yang dimiliki dengan cara meningkatkan kualitas layanan dan responsivitas terhadap pelanggan. Selain itu pelaku usaha jasa titip perlu memastikan bahwa setiap perbaikan dalam pengelolaan rantai pasokan diarahkan untuk menciptakan nilai tambah layanan. Dengan demikian pengelolaan rantai pasokan tidak hanya berfungsi sebagai aktivitas operasional, tetapi juga sebagai strategi untuk membangun keunggulan bersaing yang berkelanjutan dan meningkatkan kinerja usaha secara menyeluruh. Pelaku usaha Jasa titip juga perlu meningkatkan keteraturan dan ketepatan dalam pengelolaan rantai pasokan, khususnya melalui perencanaan sistem

*pre-order* yang terstruktur serta pengaturan waktu pengambilan dan distribusi produk secara efisien. Upaya ini diharapkan mampu meningkatkan pendapatan usaha, menekan kesalahan operasional, dan menjaga keberlanjutan usaha jasa titip gacoan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Adeeleh, M., & Peiró Signes, Á. (2020). The Impact of *Supply Chain Management* on Competitive Advantage and Organizational Performance at Starwood Industries. Universitas Politecnica de Valencia.
- Akbar, E. R. V. (2019). Analisa Pengaruh Inovasi Produk dan Kualitas Produk terhadap Keunggulan Bersaing (Studi Kasus Pada MC Donald's Yogyakarta). Universitas Islam Indonesia.
- Apriadi, A., Mukhsin, Moh., & Satyanegara, D. (2024). Pengaruh Kepercayaan, Komitmen, Kerja Sama, dan Berbagi Informasi terhadap Kinerja Supply Chain. *Economic Reviews Journal*, 3(2). <https://doi.org/10.56709/mrj.v3i2.185>
- Arsi, A. (2024). Langkah-langkah Uji Validitas Realibilitas Instrumen dengan Menggunakan SPSS.
- Darmawan, D., Retnowati, E., Nur Halizah, S., Issalillah, F., Khan Khayru, R., Hardyansah, R., & Rachman Putra, A. (2023). Studi Tentang Pengaruh Keunggulan Kompetitif dan Manajemen Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Perusahaan. *Journal of Management and Economics Research*, 1(3), 85.
- Dasil Vanit, F., Zevanka Separgo, F., & Tanadi, L. (2025). Consumer Perception of Healthy Food Quality and Service Quality: Case Study at Mie Gacoan Citra Raya Tangerang *outlet*. *International Journal of Health*, 3(1), 24–29.
- Dwiastuti, M. (2022). Pengaruh Kepercayaan dan Komitmen Terhadap Kinerja Rantai Pasokan yang dimediasi oleh Information Sharing. Jaringan SRC.
- Febri Pratama, A., Mahsun, A., Rendra R, G. F., Dora Safitri, K., & Reanita, E. (2023). Analisis Pengaruh *Supply Chain Management* (SCM) Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode Structural Equation Modelling. Prosiding Seminar Nasional Teknologi Industri Berkelanjutan III, Structural Equation Modelling, 1–7.
- Hadi, N. H. H., & Herianingrum, S. (2020). The Influence of Supply-Chain Resilience on Competitive Advantage and Firm Performance. *Int. J Sup. Chain. Mgt*, 9(4), 440–446. <http://excelingtech.co.uk/>
- Hafi, M. (2021). The Influence Of *Supply Chain Management* On Company Performance Through Competitive Advantage As An Intervening Variable. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen*, 12(PT Berlian Gresik-- Indonesia), 50–60. <http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/die/index>
- Herman, B., & Nohong, M. (2022). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*, 19(1), 1–19.

<https://doi.org/10.26487/jbmi.v19i1.18575>

- Hidayat, A. C., & Purwoko. (2022). Peran Keunggulan Kompetitif Pada Pengaruh Praktik Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja Organisasi. *Jurnal Manajemen*, 16(2), 234–246.
- Huda, M., & Hartati, N. (2022). Implementasi Strategi Terhadap Supply Chain Management, Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan. *Jurnal Soshum Insentif*, 5(1), 28–35. <https://doi.org/10.36787/jsi.v5i1.646>
- Huda, M., & Syahrudin. (2023). Analisis Pengaruh Supply Chain Management (SCM) Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui Keunggulan Bersaing Sebagai Mediasi Pada Shopee Distributor. *Jurnal Doktor Manajemen*, 6(2), 217–226.
- Ilmiyati, A., & Munawaroh, M. (2016). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Keunggulan Kompetitif dan Kinerja Perusahaan (Studi pada Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Bantul). 7(*Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Bantul*), 226–251.
- Jamaludin, M. (2021). The influence of *supply chain management* on competitive advantage and company performance. *Uncertain Supply Chain Management*, 9(3), 696–704. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2021.4.009>
- Jumady, E., & Fajriah, Y. (2020). Green Supply Chain Management : Mediasi Daya Saing Dan Kinerja Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 8(1), 43–55.
- Jumady, E., & Hasbiyadi. (2020). Peran Mediasi Keunggulan Bersaing Pada Pengaruh Integrasi Internal dan Eksternal Supply Chain dalam Upaya Peningkatan Kinerja Usaha Kecil Menengah. 8, 8(2), 123–133.
- Lachowicz, M., Preacher, K., Sterba, S., Cho, S.-J., & Tomarken, A. (2018). A General Measure of Effect Size for Mediation Analysis.
- Makalew, A. G., Jan, A. B. H., & Karuntu, M. M. (2019). Analisis Peran Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Bersaing Pada PT. Mitra Kencana Distribusindo Manado. *Jurnal EMBA*, 7(4), 5446–5455.
- Mukhsin, SE. , M. M. Dr. Moh. M. (2021). Kerjasama dan Berbagi Informasi dalam Kinerja Rantai Pasokan. *Media Sains Indonesia, Studi Kasus pada para pedagang telur ayam ras di kabupaten pandeglang provinsi banten*, 65–77.
- Mukhsin, & Suryanto, T. (2022). The Effect of Sustainable *Supply Chain Management* on Company Performance Mediated by Competitive Advantage. *Sustainability (Switzerland)*, 14(2), 1–18. <https://doi.org/10.3390/su14020818>
- Nainggolan, A. (2018). STIE LMII MEDAN. 4(Competitive advantage, laba perusahaan, lingkungan eksternal, lingkungan iinternal), 1–14. <http://ejournal.lmiimedan.net>
- Nisa Aulia, S. (2019). Analisis Pengaruh Praktek Manajemen Rantai Pasok dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Industri Kecil dan Menengah (IKM) Kerupuk di Kota Payakumbuh. Universitas Andalas.
- Nurdianti, A. R., Prastawa, H., & Budiawan, W. (2017). Analisa Pengaruh Praktek Manajemen Rantai Pasok Terhadap Keunggulan Kompetitif dan

- Kinerja Organisasi Pada UMKM Handycraft dan Tas DI Semarang. [ejournal3.undip.ac.id](http://ejournal3.undip.ac.id).
- Ogbeibu, S., & Gaskin, J. (2023). Back from the Future: Mediation and Prediction of Events Uncertainty through Event-Driven Models (EDMs). *FIIB Business Review*, 12(1), 10–19. <https://doi.org/10.1177/23197145221121084>
- Omoush, M. (2025). The Impact of Supply Chain Integration via Mediator—Supply Chain Resilience—on Improvement in the Performance of Manufacturing Sectors. *International Review of Management and Marketing*, 15(2), 157–170. <https://doi.org/10.32479/irmm.18191>
- Pramana, Y. K. (2015). Analisa Pengaruh *Supply Chain Management* terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan Manufaktur di Jawa Timur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 4(2).
- Quynh, D. V. X., & Huy, N. (2018). *Supply Chain Management* Practices, Competitive Advantages and Firm Performance: A Case of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Vietnam. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 14(3), 136. <https://doi.org/10.17265/1548-6583/2018.03.004>
- Rahmasari, L. (2011). Pengaruh *Supply Chain Management* Terhadap Kinerja perusahaan dan Keunggulan Bersaing (Studi Kasus pada Industri Kreatif di Provinsi Jawa Tengah). *Majalah Ilmiah Informatika*, 2(Industri kreatif di Provinsi Jawa Tengah), 89–103.
- Rahmasari, L. (2018). Analisis Pengaruh Penerapan Teknologi Informasi dan Inovasi Terhadap Keunggulan Bersaing Serta Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan Freight Forwarding. *Jurnal Saintek Maritim*, 1(1), 65–75. <https://swa.co.id>
- Santi, S. M. (2018). Pengaruh *Supply Chain Management* (SCM) Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan Pada UKM Industri Kuliner Kabupaten Sleman. *UKM Industri Kuliner Kabupaten Sleman*, 1-`16.
- Saputri, D. L., Ichwani, T., & Nawasih, N. (2024). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja Perusahaan dan Keunggulan Bersaing Sebagai Variabel Intervening Pada PT Mukti Lintas Media. *JIMP*, 4(1), 24–31. : <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/JIMP/>
- Setiawan, E. B., & Setiyadi, A. (2017). Implementasi Supplay Chain Management (SCM) dalam sitem informasi gudang untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi proses pergudangan.
- Sibarani, M. M., Jayamahe, J., Staf, S. S., Tni, K., & Laut, A. (2022). Peran Corporate Social Responsibility dan Manajemen Rantai Pasok Terhadap Kinerja Perusahaan Industri Pertahanan. *Journal of Industrial Engineering & Management Research*, 3(6), 51–60. <https://doi.org/10.7777/jiemar>
- Sidhu, A., Bhalla, P., & Zafar, S. (2021). Mediating Effect and Review of its Statistical Measures. *Empirical Economics Letters*, 20(4), 30–40. <https://www.researchgate.net/publication/355376494>
- Sitepu, R. A. D., Vina, ) ;, Ompusungu, M., Lasma, ), Siahaan, M., Rikawati, ), Munthe, G.,

- & Sitepu, J. (2024). Prosiding Seminar Nasional Pendidikan, Saintek, Sosial dan Hukum (PSSH) Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kinerja Karyawan Terhadap Kepuasan Konsumen di Mie Gacoan Cabang usu Kota Medan The Influence Of Service Quality And Employee Performance On Consumer Satisfaction In Mie Gacoan Usu Branch Medan City. Pendidikan, Saintek, Sosial Dan Hukum, 3(Mie Gacoan), 196.1-196.20. <https://jurnal.semnapssh.com/index.php/pssh>
- Sudiro, T. (2019). Pengaruh *Supply Chain Management* Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan Pada Restoran Ayam di Area Condong Catur Yogyakarta. Restoran ayam, 1–113.
- Suryana, A., Mukhsin, M., & Satyanegara, D. (2023). Peran Mediasi Keunggulan Bersaing Dalam Pengaruh Hubungan Pengelolaan Rantai Pasokan Terhadap Kinerja Usaha UKM Penjual Pakaian di Kabupaten Serang PANDEGLANG. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen, 8(UKM Penjual Pakaian), 224–236. <http://jim.unsyiah.ac.id/ekm>
- Ulum, N. M. (2025). Pengaruh Perceived Organizational Support terhadap Affective Commitment dengan Job Satisf Action Sebagai Variabel Mediasi.
- Wahyuningsih, T., Liestyana, Y., & Pamungkas, G. J. (2022). The Analysis of Supply Chain Management, Competitive Advantage, and Company Performance: A Study on SMEs in Sleman Regency, Indonesia. Journal of Business and Organization Management, 1(2), 181–192.
- Wardana, A., & Kusmantini, T. (2024). Pengaruh *Supply Chain Management* terhadap Kinerja UKM yang dimediasi oleh Keunggulan Bersaing. Jurnal Ekonomi Bisnis, 23(2), 125–134.
- Yustifa, K. W., Indriana, K., Soedarmanto, & Dian, A. (2024). Pengaruh Penerapan *Supply Chain Management* Terhadap Kinerja Perusahaan melalui Keunggulan Bersaing pada CV Surya Sejati Motor. Jurnal Administrasi Bisnis (JUTRANIS), 01(02).