

Dampak Supplier Relationship Management Atas Kinerja Ekspor (Studi Kasus PT Pundi Alam Perkasa)

Muhammad Fakhrizal Amri¹⁾, Christine Widilestari²⁾, Lia Retian Asfirah³⁾

^{1,2,3)}Jurusan Bisnis Maritim, Prodi D4 Transportasi Laut, Politeknik Maritim Negeri Indonesia,
Jl. PTP Ngobo, Desa Wringinputih, Kecamatan Bergas, Kabupaten Semarang.

Email : amreefakhrizal@gmail.com

Abstrak

PT Pundi Alam Perkasa adalah perusahaan yang beroperasi di sektor industri pengolahan kayu (*woodworking*) dengan orientasi utama pada pasar ekspor dan menghasilkan produk *barecore*. Pada penelitian ini mengidentifikasi adanya kondisi perusahaan mengalami penurunan pasokan bahan baku kayu pada periode tertentu, sementara kegiatan ekspor tetap dapat berlangsung dengan baik. Fenomena tersebut menjadi dasar untuk dilakukan kajian lebih mendalam guna menelaah kemungkinan adanya pengaruh pengelolaan hubungan dengan pemasok terhadap ketersediaan bahan baku yang berdampak pada kelancaran proses produksi. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis pengaruh penerapan *Supplier Relationship Management* (SRM) terhadap kinerja ekspor PT Pundi Alam Perkasa, sekaligus mengkaji strategi yang diterapkan perusahaan dalam menghadapi keterbatasan pasokan bahan baku. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode campuran (*mixed methods*) dengan desain *Exploratory Sequential*. Temuan penelitian menunjukkan bahwa SRM memiliki pengaruh positif terhadap kinerja ekspor perusahaan. Hubungan yang terbangun secara kuat dan efektif dengan pemasok berkontribusi pada peningkatan mutu produk, peningkatan efisiensi operasional, serta kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar internasional. Adapun strategi yang diterapkan dalam mengatasi kekurangan pasokan bahan baku meliputi: penyesuaian atau peningkatan harga bahan baku kayu, tetap menjalankan proses produksi dengan melakukan penyesuaian terhadap volume ekspor, memperkuat komunikasi dan koordinasi secara berkelanjutan dengan pemasok, serta menjalin kerja sama dengan pemasok alternatif. Melalui penerapan strategi tersebut, perusahaan dapat menjaga keberlangsungan produksi dan memastikan pemenuhan komitmen ekspor secara tepat waktu.

Kata Kunci: kekurangan pasokan bahan baku, kinerja ekspor, supplier relationship management

Abstract

PT Pundi Alam Perkasa is a company operating in the woodworking industry, with a primary focus on the export market and producing barecore products. This study identified that the company experienced a decline in the supply of wood raw materials during a certain period, while export activities continued to run smoothly. This phenomenon became the basis for conducting a more in-depth study to examine the possible influence of supplier relationship management on the availability of raw materials, which affects the smooth running of the production process. The purpose of this study is to analyse the effect of Supplier Relationship Management (SRM) implementation on the export performance of PT Pundi Alam Perkasa, as well as to examine the strategies applied by the company in dealing with raw material supply constraints. The research approach used is a mixed methods approach with an Exploratory Sequential Design. The findings show that SRM has a positive effect on the company's export performance. Strong and effective relationships with suppliers contribute to improved product quality, increased operational efficiency, and the company's ability to meet international market demand. The strategies implemented to overcome raw material supply shortages include: adjusting or increasing the price of wood raw materials, continuing the production process by making adjustments, and seeking alternative raw material suppliers.

Keywords: raw material supply shortage, export performance, supplier relationship management

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi suatu negara dalam era globalisasi dipengaruhi oleh banyak faktor, diantaranya faktor ekspor yang dilakukan. Ekspor memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara, terutama dalam era globalisasi ini. Indonesia sebagai negara berkembang yang memiliki potensi ekspor cukup besar diharapkan dapat memanfaatkan potensi tersebut untuk mendorong peningkatan pertumbuhan ekonomi negara. Sebagai negara berkembang, Indonesia memiliki potensi besar untuk meningkatkan ekspor sebagai pendorong utama pertumbuhan ekonominya. Ekspor merupakan proses pengiriman barang/jasa antar negara (Asmoro & Meirinaldi, 2021). Melalui kegiatan ekspor, perdagangan internasional dapat dilaksanakan, sehingga perusahaan mampu menaikkan penjualannya dan memperoleh laba lebih banyak serta dapat meningkatkan daya saing di pasar domestik dan pasar global. Ekspor merujuk pada pengiriman barang atau jasa antar negara, menjadi elemen penting dalam perdagangan internasional. Dengan ekspor, perusahaan bisa meningkatkan penjualan, mendapatkan keuntungan lebih besar, dan memperkuat daya saing di pasar lokal dan internasional. Ekspor juga mendorong perusahaan untuk meningkatkan kegiatan *research and development* yang lebih berkualitas. Hal tersebut perlu dilakukan, demi memenuhi kebutuhan pasar yang selalu berkembang, baik dalam persyaratan, teknologi dan kualitas produk/jasa layanan yang dihasilkan. Selain itu, melalui ekspor, perusahaan dapat terlibat dalam kegiatan riset dan pengembangan yang lebih intensif. Untuk memenuhi persyaratan pasar internasional yang beragam, perusahaan perlu berinovasi dan meningkatkan kualitas produk serta layanan.

Perkembangan grafik ekspor dan impor Indonesia dari tahun ke tahun menunjukkan angka yang cukup fluktuatif. Dalam (Hanifah, 2022) disampaikan bahwa antara tahun 1995 dan 2015 terjadi peningkatan nilai ekspor Indonesia karena berbagai faktor. Indonesia saat ini memiliki sepuluh komoditas ekspor utama antara lain Tekstil dan Produk Tekstil (TPT), produk hasil hutan, elektronik, karet dan produk karet, sawit dan produk sawit, otomotif, alas kaki, udang, kakao, dan kopi (Putra, 2022). Menurut (Hanifah, 2022) grafik nilai ekspor dan impor Indonesia dari tahun 1987 hingga 2019 menunjukkan fluktuasi atau perubahan. Antara tahun 1995 dan 2015, nilai ekspor Indonesia mengalami peningkatan. Peningkatan ekspor tersebut merujuk pada situasi di mana nilai ekspor suatu negara meningkat dari waktu ke waktu. Peningkatan ini bisa terjadi karena beberapa faktor. (Putra, 2022) mengatakan bahwa Indonesia memiliki sepuluh komoditas ekspor utama, seperti Tekstil dan Produk Tekstil (TPT), produk hasil hutan, elektronik, karet dan produk karet, sawit dan produk sawit, otomotif, alas kaki, udang, kakao, dan kopi. Saat ini Indonesia mulai meningkatkan jenis komoditas ekspornya dengan menambahkan produk lain dalam bentuk olahan makanan, perhiasan, ikan dan produk olahan ikan, kerajinan, rempah-rempah, kulit dan produk kulit, peralatan medis, minyak atsiri, peralatan kantor, juga tanaman obat. Dengan persaingan pasar internasional yang semakin ketat, Indonesia mulai menambah diversifikasi komoditas ekspor dengan memasukkan produk lain seperti makanan olahan, perhiasan, ikan dan produk ikan, kerajinan dan rempah-rempah, kulit dan produk kulit, peralatan medis, minyak atsiri, peralatan kantor, dan tanaman obat.

PT Pundi Alam Perkasa merupakan perusahaan yang beroperasi dalam sektor industri pengolahan kayu (*woodworking*) dengan orientasi utama pada pasar ekspor. Produk unggulan yang dihasilkan adalah *barecore*, yaitu material berbentuk papan yang tersusun dari beberapa potongan kayu berukuran kecil yang disebut *core* yang kemudian disatukan melalui proses perekatan (Raymond, 2014). Hasil penelitian menunjukkan adanya kondisi perusahaan mengalami penurunan jumlah pasokan bahan baku kayu pada periode tertentu, namun aktivitas ekspor tetap dapat dilaksanakan tanpa hambatan yang berarti. Fenomena tersebut mengindikasikan bahwa ketersediaan bahan baku memegang peranan penting dalam menjaga kesinambungan proses produksi dan aktivitas ekspor perusahaan. Pada musim hujan, pasokan kayu di wilayah Kabupaten Temanggung cenderung mengalami kelangkaan akibat keterbatasan jumlah bahan baku serta kondisi cuaca yang kurang mendukung, sehingga menghambat aktivitas penebangan yang dilakukan oleh pemasok.

Berkurangnya pasokan bahan baku pada waktu-waktu tertentu berpotensi menimbulkan permasalahan yang serius karena dapat berdampak pada kelancaran proses produksi, ketersediaan produk, serta hubungan perusahaan dengan pelanggan. Ketersediaan bahan baku menjadi elemen strategis dalam menjamin keberlangsungan produksi secara berkelanjutan, mengingat bahan baku secara langsung memengaruhi proses produksi dan kesiapan produk untuk memenuhi kebutuhan pasar. Paragony et al. (2020) menegaskan bahwa ketergantungan perusahaan terhadap pemasok dalam pemenuhan bahan baku menunjukkan pentingnya membangun dan memelihara hubungan yang harmonis antara perusahaan dan pemasok. Penelitian ini memusatkan perhatian pada hubungan antara pengelolaan hubungan dengan pemasok atau *Supplier Relationship Management* (SRM) dan kinerja ekspor perusahaan. SRM didefinisikan sebagai seperangkat strategi dan praktik yang digunakan perusahaan untuk mengelola hubungan dengan pemasok, yang mencakup pengembangan kemitraan jangka panjang, penerapan komunikasi yang transparan, serta kerja sama yang bersifat kolaboratif. Penerapan SRM berpotensi memberikan berbagai manfaat, antara lain peningkatan mutu produk, efisiensi operasional, mitigasi risiko, serta terciptanya inovasi bersama (Sari et al., 2022). Namun demikian, kajian empiris yang mengulas keterkaitan antara SRM dan kinerja ekspor masih relatif terbatas. Kinerja ekspor dipahami sebagai ukuran keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk atau jasa ke pasar internasional, yang dapat dilihat

dari indikator seperti volume ekspor, pangsa pasar, tingkat keuntungan, serta kepuasan pelanggan luar negeri (Ural, 2019).

Penelitian-penelitian terdahulu masih menunjukkan keterbatasan dalam mengkaji secara spesifik hubungan antara SRM dan kinerja ekspor, khususnya pada PT Pundi Alam Perkasa maupun perusahaan dengan karakteristik serupa. Meskipun sejumlah studi telah mengemukakan peran penting SRM dalam meningkatkan kinerja perusahaan secara umum, pembahasan yang mendalam mengenai pengaruh SRM terhadap kinerja ekspor pada PT Pundi Alam Perkasa belum banyak dilakukan. Oleh karena itu, adanya celah penelitian tersebut menegaskan pentingnya dilakukan kajian yang secara khusus meneliti hubungan antara SRM dan kinerja ekspor pada perusahaan tersebut.

2. METODE

Penelitian ini menerapkan pendekatan metode campuran (*mixed methods*), yaitu suatu rancangan penelitian yang memadukan metode kualitatif dan kuantitatif dalam satu kajian. Dengan pendekatan ini, satu topik penelitian dianalisis secara komprehensif melalui penggunaan kedua metode tersebut secara terpadu dan saling melengkapi (Sugiyono, 2020).

Rancangan yang digunakan adalah desain metode Campuran Sekuensial Eksplanatori (*Exploratory Sequential Mixed Methods Design*), yang mengombinasikan pendekatan kualitatif dan kuantitatif secara berurutan. Tahap awal penelitian dilakukan melalui pengumpulan dan analisis data kualitatif, yang selanjutnya dijadikan dasar untuk pelaksanaan dan pengujian secara kuantitatif pada tahap berikutnya (Sugiyono, 2020).

Objek penelitian ini adalah PT Pundi Alam Perkasa, dengan fokus kajian pada keterkaitan antara penerapan *Supplier Relationship Management* (SRM) dan kinerja ekspor perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji sejauh mana pengelolaan hubungan dengan pemasok berpengaruh terhadap kinerja ekspor, yang mencakup aspek strategi, proses operasional, serta capaian ekspor yang berpotensi ditingkatkan melalui hubungan yang efektif dengan pemasok.

Pengumpulan data dilakukan melalui beberapa teknik, yaitu wawancara terstruktur kepada lima informan, observasi lapangan yang dituangkan dalam catatan penelitian, serta penyebaran kuesioner kepada dua belas responden yang menjalin kemitraan dengan perusahaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data primer, yakni data yang diperoleh secara langsung dari sumber penelitian.

Populasi penelitian mencakup seluruh perusahaan pemasok bahan baku yang secara aktif bekerja sama dengan PT Pundi Alam Perkasa, berjumlah 12 perusahaan. Seluruh anggota populasi tersebut dijadikan sampel penelitian dengan menggunakan metode sensus atau sampling jenuh, yaitu teknik pengambilan sampel yang melibatkan seluruh elemen populasi sebagai responden. Metode ini dipilih karena jumlah populasi relatif kecil, yaitu kurang dari 30 responden, sehingga memungkinkan seluruh populasi untuk diteliti guna menjamin keterwakilan sampel (Sugiyono, 2020).

Instrumen penelitian menggunakan skala Likert, yang berfungsi untuk mengukur sikap, pandangan, dan persepsi individu maupun kelompok terhadap suatu fenomena sosial. Dalam penerapannya, variabel penelitian dijabarkan ke dalam sejumlah indikator, yang selanjutnya dijadikan dasar dalam penyusunan butir-butir instrumen berupa pernyataan atau pertanyaan penelitian (Sugiyono, 2020).

Penelitian ini melibatkan dua variabel utama, yaitu *Supplier Relationship Management* sebagai variabel independen (bebas) dan kinerja ekspor sebagai variabel dependen (terikat). Analisis data dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif. Analisis data kualitatif meliputi tahapan pengorganisasian data, penafsiran, penyajian data, serta triangulasi untuk menjamin keabsahan temuan. Sementara itu, analisis data kuantitatif diolah menggunakan perangkat lunak IBM SPSS versi 25, dengan tahapan pengujian yang mencakup uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji linearitas, uji heteroskedastisitas, serta analisis regresi linear sederhana.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil Olah Data Kualitatif

Menurut beberapa informan yang meliputi staf ekspor, staf logistik, dan perusahaan pemasok, dapat disimpulkan bahwa manajemen hubungan pemasok memiliki dampak besar terhadap kinerja ekspor perusahaan. Menjaga hubungan yang baik dengan pemasok untuk memastikan pasokan bahan baku yang konsisten dan berkualitas sangat penting dalam menjaga kelancaran produksi dan meningkatkan hasil ekspor. Komunikasi yang jujur, terbuka, dan saling percaya antara perusahaan dan pemasok tidak hanya mengurangi risiko miskomunikasi dan ketidakpastian, tetapi juga memperkuat integritas perusahaan dan mendorong terbentuknya kemitraan jangka panjang yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Dengan demikian, manajemen yang efektif dalam hubungan dengan pemasok tidak hanya berdampak pada efisiensi operasional perusahaan, tetapi juga mendukung pertumbuhan dan reputasi perusahaan dalam konteks ekspor.

Untuk mengatasi kekurangan pasokan bahan baku, perusahaan mempunyai berbagai strategi termasuk menekan atau menaikkan harga bahan baku, melanjutkan produksi meskipun volume ekspor dikurangi, dan memastikan pasar ekspor serta kontrak berjalan dengan baik. Komunikasi dan koordinasi yang intensif dengan pemasok sangat penting untuk memahami kebutuhan dan jadwal perusahaan, mengurangi risiko keterlambatan, serta mendapatkan wawasan berharga tentang tren pasar. Selama musim hujan dan kondisi pasar yang tidak stabil, perusahaan juga mencari pemasok alternatif

untuk memastikan ketersediaan bahan baku. Pemasok berkomitmen untuk memenuhi kontrak dan menjaga hubungan baik dengan perusahaan guna memastikan kemitraan jangka panjang yang positif dan menumbuhkan kepercayaan antara kedua belah pihak.

Hasil observasi disimpulkan bahwa Penggunaan kayu jenis ini menunjukkan pilihan bahan baku yang tepat untuk memenuhi standar kualitas produksi. Namun, tantangan yang dihadapi perusahaan seperti kekurangan bahan baku selama musim hujan terungkap dalam wawancara dengan informan. Produksi *barecore* diamati secara intensif melalui observasi langsung dan wawancara dengan informan. Proses produksi melibatkan pemisahan bahan baku ke dalam beberapa grade untuk memastikan kualitas yang sesuai dengan standar. Pemisahan ini krusial untuk menentukan kualitas akhir produk yang akan diekspor. Selain itu, pengamatan juga mencakup proses loading yang merupakan tahap akhir sebelum produk dikirim ke pasar internasional. Proses loading diawasi dengan ketat untuk memastikan produk dikemas dan dimuat dengan baik, sehingga mengurangi risiko kerusakan selama pengiriman. Melalui observasi ini, diperoleh pemahaman yang mendalam tentang tahapan penting dalam produksi dan ekspor *barecore*, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengiriman akhir ke luar negeri.

3.2 Hasil Olah Data Kuantitatif

Tabel 1. Uji Validitas

Item	Pearson Correlation	r table	Keterangan
X P1	0,840	0,5760	Valid
X P2	0,957	0,5760	Valid
X P3	0,768	0,5760	Valid
X P4	0,911	0,5760	Valid
X P5	0,740	0,5760	Valid
X P6	0,703	0,5760	Valid
X P7	0,736	0,5760	Valid
X P8	0,761	0,5760	Valid

Item	Pearson Correlation	r table	Keterangan
Y P9	0,858	0,5760	Valid
Y P10	0,761	0,5760	Valid
Y P11	0,764	0,5760	Valid
Y P12	0,793	0,5760	Valid
Y P13	0,767	0,5760	Valid
Y P14	0,737	0,5760	Valid
Y P15	0,834	0,5760	Valid

Pada tabel 1. Nilai *pearson correlation* (r hitung) lebih besar dari r tabel = 0,5760 dan nilai signifikan $< 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa butir – butir pertanyaan dalam kuesioner *supplier relationship management* dan kinerja ekspor pada penelitian ini dinyatakan valid.

Tabel 2. Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Independen <i>Supplier Relationship Management</i> (X)	0,915	Reliabel
Dependen Kinerja Ekspor (Y)	0,895	Reliabel

Pada tabel 2. Uji reliabilitas instrumen pada penelitian ini dinyatakan reliabel karena nilai *Cronbach's Alpha* masing – masing instrumen tersebut lebih besar dari 0,60 sehingga instrumen penelitian ini dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian atau menguji hipotesis penelitian berikutnya.

Tabel 3. Uji Normalitas

	Kolmogorov-Smirnov		Shapiro-Wilk	
	df	Sig.	df	Sig.
Supplier Relationship Management (X)	12	0,200	12	0,227
Kinerja Ekspor (Y)	12	0,200	12	0,205

Tabel 3. hasil *test of normality Shapiro-Wilk* dari kedua variabel data yaitu > 0,05 karena jumlah sampel dalam penelitian ini < 50 responden (n=12). Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal.

Tabel 4. Uji Linieritas

Pengaruh <i>supplier relationship management</i> terhadap kinerja ekspor	Mean Square	F	Sig.
Deviation from Linearity	7,562	3,025	0,152

Tabel 4, hasil uji linieritas nilai Sig. deviation from linearity sebesar 0,152 > 0,05, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat hubungan yang linear antara *supplier relationship management* terhadap kinerja ekspor pada PT. Pundi Alam Perkasa.

Tabel 5. Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig.	Kesimpulan
Supplier Relationship Management (X)	0,299	Lolos uji heterokedastisitas

Tabel 5, nilai signifikansi variabel *Supplier Relationship Management* (X) yaitu 0,299 > 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pada penelitian tidak terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain.

Tabel 6. Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.687 ^a	.472	.419	2.35316

a. Predictors: (Constant), Supplier Relationship Management

b. Dependent Variable: Kinerja Ekspor

Tabel 6 diketahui nilai *R Square* sebesar 0,472 maka dapat di simpulkan bahwa sumbangan pengaruh variabel independent terhadap variabel dependen sebesar 47,2% dan 53,8% dipengaruhi oleh variabel lainnya.

Tabel 7. Uji t

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	14.569	5.563		2.619 .026
	Supplier Relationship Management	.486	.162	.687	2.991 .014

a. Dependent Variable: Kinerja Ekspor

Tabel 7, Nilai signifikansi sebesar 0,014 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel *Supplier Relationship Management* (X) berpengaruh terhadap variabel Kinerja Ekspor (Y). Hal ini juga dapat diketahui melalui nilai *t* hitung sebesar 2,991 > *t* tabel sebesar 2,228, sehingga dapat di simpulkan bahwa variabel *Supplier Relationship Management* (X) berpengaruh terhadap variabel Kinerja Ekspor (Y).

Persamaan Regresi, Nilai *Constant* (a) sebesar 14,569 sedangkan nilai *Supplier Relationship Management* (b) sebesar 0,486, sehingga didapatkan persamaan regresi:

$$Y = a + bX$$

$$Y = 14,569 + 0,486X$$

dari persamaan tersebut, dapat disimpulkan :

- Konstanta sebesar 14,569 mengandung arti bahwa nilai konsisten variabel Kinerja Ekspor adalah sebesar 14,569
- Koefisien regresi X sebesar 0,472 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% nilai *Supplier Relationship Management*, maka nilai Kinerja Ekspor bertambah sebanyak 0,472. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel *Supplier Relationship Management* (X) terhadap variabel Kinerja Ekspor (Y) adalah positif.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat diambil simpulan sebagai berikut: Terdapat pengaruh hubungan antara SRM dengan kinerja ekspor pada PT Pundi Alam Perkasa dibuktikan dengan hasil olah data wawancara terstruktur, observasi, dan diperkuat dengan hasil olah data kuantitatif dibuktikan dengan nilai *t* hitung sebesar

2,991 > t_{tabel} sebesar 2,228. Strategi perusahaan dalam mengatasi kekurangan pasokan bahan baku kayu dengan cara meningkatkan harga bahan baku kayu, melanjutkan produksi dengan mengurangi volume ekspor, komunikasi dan koordinasi lebih intensif dengan pemasok, dan menjalin kerjasama dengan pemasok alternatif.

Perlu adanya penelitian lanjutan terkait faktor lain yang dapat mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan selain dari supplier relationship management dibuktikan dengan nilai R Square sebesar 0,472 maka dapat disimpulkan bahwa sumbangan pengaruh variabel independent terhadap variabel dependen sebesar 47,2% dan 53,8% dipengaruhi oleh variabel lainnya. Sebaiknya perusahaan meningkatkan supplier relationship management karena berpengaruh positif terhadap kinerja ekspor perusahaan serta melakukan evaluasi internal perusahaan secara berkala.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmoro, T., & Meirinaldi. (2021). Peranan Kinerja Ekspor Industri Bidang Fesyen Terhadap Neraca perdagangan Dan Penyerapan Tenaga Kerja Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi*, 23(3), 176–189.
- Lestari, M. S., Hartanti, S., & Sulistiyanto, D. A. (2022). Analisis Perencanaan Dan Pengendalian Persediaan Pasokan Bahan Baku Menggunakan Metode Economic Order Quantity. *Jurnal Ilmiah Teknik Industri Dan Informasi*, 11(1), 66–76. <https://doi.org/10.31001/tekinfo.v11i1.1491>
- Paragony, P. P., Sofitra, M., & Wijayanto, D. (2020). Analisis Implementasi Supplier Relationship Management pada UMKM dan Perannya Terhadap Kualitas Pemasok dan Kinerja UMKM di Indonesia. *Jurnal Teknik Industri*, 4(2), 37–45.
- Putra, F. A. (2022). Pengaruh Ekspor, Impor dan Kurs Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1. <https://doi.org/10.54371/jiip.v5i1.1146>
- Rangkuty, D. M., & Pangeran. (2023). *Ekspor Impor* (M. Jannah (ed.); 1st ed.). Tahta Media Group.
- Raymond, M. (2014). / Peningkatan Rendemen Barecore di PT. *Anugerah Tristar Internasional/Jurnal Titra*, 2(1), 29–34.
- Sari, M., Daulay, I. N., & Siregar, P. A. (2022). *Pengaruh Supplier Relationship Management Dan Customer Relationship Management Terhadap Kinerja Bisnis UMKM Pakaian Jadi Di Pekanbaru*. 9, 1–11.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Method)* (Sutopo (ed.); 2nd ed.). Alfabeta.