

**INOVASI DI SALURAN DISTRIBUSI, EFISIENSI BIAYA, DAN KINERJA
PERUSAHAAN :
KASUS DI PERUSAHAAN SKALA KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA**

Abstrak

Walaupun karakteristik saluran distribusi umumnya susah untuk diubah jika sudah dibuat (Ramaseshan et al, 1994), hal ini menjadi penting bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) berorientasi ekspor untuk tumbuh. Dipercayai bahwa UKM memainkan peran penting dalam penciptaan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, menambah nilai dan berkontribusi pada PDB di sebagian besar ekonomi global. Di luar literatur yang sudah ada, penelitian mengenai hubungan antara inovasi aktivitas saluran distribusi dan kinerja perusahaan, khususnya di UKM berorientasi ekspor, sangat jarang ditemukan. Menggunakan 120 sampel yang dikumpulkan dari industri berbasis pertanian di Pulau Jawa, hasilnya menyatakan bahwa inovasi di saluran distribusi secara signifikan berhubungan positif dengan efisiensi distribusi, yang pada gilirannya akan meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Temuan dan implikasi yang dihasilkan akan menjadi tantangan besar bagi UKM berorientasi ekspor di Indonesia

1. Pendahuluan

Selama bertahun-tahun, UKM telah eksis, berkembang pesat dan berkontribusi terhadap ekonomi global. UKM di Amerika juga menjadi mesin hebat untuk menciptakan lapangan kerja. UKM di Singapura, Taiwan, Thailand dan Korea Selatan menciptakan lapangan kerja sebesar sekitar 35% sampai 61% dengan mengkontribusikan nilai tambah dari 22% sampai 40% dan pengurangan kemiskinan dengan cara penciptaan pekerjaan.

Saat ini, mengadaptasi sistem berorientasi ekspor untuk kinerja UKM sangat berharga.

Bergerak di pasar global membuat para UKM lebih dikenali di antara para kompetitor dan mempersiapkan mereka untuk masuk ke pasar baru (Ungson et. al., 1997). Dunungsinghe (2009) mendukung bahwa keterlibatan UKM di perdagangan internasional mendorong nilai GDP. Menariknya, malfungsi ekspor terjadi karena aktivitas proses dan bukannya faktor yang lain.

Tinjauan Literatur

Selama bertahun-tahun sejak 1970-an saluran distribusi telah diketahui karena kemampuannya untuk menghemat biaya transaksi. Bukti empiris secara transparan dapat ditemukan dalam penelitian-penelitian serupa.

Karena operasi saluran internasional berhubungan signifikan dengan kinerja ekspor, penelitian Weigand (1991) di tahun 1990-an menemukan beberapa indikasi menarik bahwa penggunaan saluran non formal dapat menimbulkan intermediasi tidak baik yang berdampak pada penurunan kinerja. Ramaseshan et. al. (1994) berpendapat bahwa posisi anggota saluranlah yang menentukan kinerja. Menurut Anderson (1997) kinerja anggota saluran pendukung bisa ditimbulkan bisa ditingkatkan dengan beberapa tingkat koordinasi di antara mereka. Rialp et. al. (2002) meneliti bahwa mengadakan hubungan melalui keputusan distribusi dapat memperkuat proses ekspor. Sementara itu, McNaughton (2002) menemukan bahwa tujuan dari pembentukan banyak saluran distribusi adalah untuk melayani pasar luar negeri. Membentuk saluran independen juga berdampak lebih baik bagi anggota saluran. Di sini, sebagaimana Kumar (2000) menyarankan, model desentralisasi direkomendasikan.

Namun, Rose et. al. (2004) menemukan dengan jelas bahwa konflik antar anggota saluran bisa menimbulkan masalah yang pada akhirnya menurunkan kinerja. Temuan menarik dari Frazier et. al. (1989) tentang pabrik terindustrialisasi menunjukkan bahwa penjualan dan keuntungan juga berperan dalam harmonisasi kelanjutan hubungan saluran. Brett (1995) mengkonfirmasi lebih lanjut bahwa pertukaran informasi antar anggota memainkan peran penting dalam meningkatkan kinerja hubungan mereka. Sementara itu John (2006) menambahkan kepercayaan sebagai suatu elemen penting untuk mempertahankan hubungan. Jennifer (2008) lebih lanjut menegaskan bahwa komitmen dan kepercayaan hubungan saluran menjadi kunci mediasi yang menentukan kinerja saluran.

Dalam penjelasan singkat literatur di atas, penelitian ini menekankan pada hubungan dan penataan anggota saluran. Dan semua akan berujung pada kinerja anggota saluran. Sementara penelitian tentang aktivitas saluran distribusi, khususnya dalam konteks UKM berorientasi ekspor berbasis pertanian, di proses produksi, jarang ditemukan.

Sudah menjadi konsensus bahwa inovasi adalah penggerak utama bagi perusahaan untuk mengejar daya saing dan kinerja yang lebih baik. Namun bukti empiris hubungan inovasi dengan kinerja perusahaan, termasuk perusahaan saluran distribusi, menunjukkan hasil yang beragam. Beberapa penelitian menemukan bahwa inovasi berhubungan kuat dengan kinerja. Beberapa penelitian yang lain menunjukkan bahwa inovasi tidak mempengaruhi kinerja. Beragamnya hasil penelitian terdahulu tentang inovasi mungkin disebabkan tidak adanya efek mediasi dari efisiensi saluran distribusi antara beberapa inovasi – termasuk di distribusi dan kinerja perusahaan. Untuk memperjelas keberagaman ini, penelitian ini akan meneliti efek

mediasi dari efisiensi saluran distribusi antara inovasi dalam hal aktivitas saluran distribusi dan kinerja perusahaan UKM berorientasi ekspor karena penelitian semacam ini jarang ditemukan. Namun pengaruh inovasi aktivitas saluran distribusi terhadap kinerja perusahaan dan implikasinya juga akan disajikan.

2. UKM dan Ekonomi Indonesia

Ketika Thailand memutuskan untuk menggunakan sistem floating untuk mata uangnya di pertengahan 1997, krisis finansial di negara-negara ASEAN tidak dapat dihindari. Hal ini menyebabkan nilai tukar mata uang negara-negara ASEAN mengalami depresi. Di Indonesia, krisis ini menyebabkan Rupiah anjlok dari Rp 2.500,- per USD 1 menjadi Rp 10.000,- per USD 1, sementara nilai GDP menurun sebanyak 13% di tahun 1998. Secara mengejutkan, perusahaan besar dan UKM merespon kondisi tersebut secara berbeda. UKM mampu bertahan di bawah krisis lebih baik daripada perusahaan besar. Karena permintaan pasar lokal menurun, UKM beralih ke pasar global. Sebaliknya, perusahaan-perusahaan besar masih terpuruk karena besarnya komponen impor di produk mereka.

Sejak itu, eksistensi dan pendirian UKM telah menarik perhatian dunia. Karena UKM-UKM di Indonesia sebagian besar bergerak di industri berbasis pertanian, kemampuan mereka untuk menciptakan lapangan kerja sangat terlihat, yaitu sekitar 96,2 juta atau 97,3% lapangan pekerjaan.

3. Kerangka Kerja Konseptual dan Hipotesis
4. Variabel pengontrol dan Kinerja Perusahaan
5. Metodologi
6. Hasil, Pengujian Hipotesis, dan Diskusi
7. Kesimpulan
8. Penerapan Hasil Penelitian