

**PENGARUH HUBUNGAN JANGKA PANJANG DAN BERBAGI
INFORMASI TERHADAP KINERJA USAHA DENGAN
KEUNGGULAN BERSAING SEBAGAI VARIABEL INTERVENING
(Kasus Pada Restoran di Kabupaten Tangerang)**

Mochamad Zildan Dwiarta¹, Mohamad Mukhsin², Diqbal Satyanegara³
mochzildan0905@gmail.com¹, mohmukhsin.mm@gmail.com², diqbal.s@untirta.ac.id³
Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh hubungan jangka panjang dan berbagi informasi terhadap kinerja usaha restoran di Kabupaten Tangerang, dengan keunggulan bersaing sebagai variabel intervening. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, data dikumpulkan melalui kuesioner kepada 85 pemilik atau pengelola restoran. Data dianalisis menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) dengan teknik Partial Least Squares (PLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan jangka panjang dan berbagi informasi berpengaruh positif dan signifikan, baik secara langsung terhadap kinerja usaha maupun secara tidak langsung melalui keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing terbukti berperan sebagai mediator parsial dalam hubungan ini. Temuan ini mengonfirmasi bahwa praktik manajemen rantai pasok yang efektif dapat menciptakan keunggulan kompetitif, yang pada akhirnya meningkatkan kinerja usaha. Penelitian ini memberikan implikasi penting bagi pengelola restoran untuk membangun kemitraan berkelanjutan dengan pemasok dan mengimplementasikan sistem informasi yang efektif guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Kata Kunci: Hubungan Jangka Panjang, Berbagi Informasi, Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Usaha.

ABSTRACT

This study aims to analyze the influence of long-term relationships and information sharing on the business performance of restaurants in Tangerang Regency, with competitive advantage as an intervening variable. Using a quantitative approach, data were collected through questionnaires from 85 restaurant owners or managers. The data were analyzed using Structural Equation Modeling (SEM) with the Partial Least Squares (PLS) technique. The results show that long-term relationships and information sharing have a positive and significant effect, both directly on business performance and indirectly through competitive advantage. Competitive advantage is proven to act as a partial mediator in this relationship. These findings confirm that effective supply chain management practices can create a competitive edge, which in turn enhances business performance. This research provides important implications for restaurant managers to build sustainable partnerships with suppliers and implement effective information systems to improve their competitiveness and business sustainability.

Keywords: Long – Term Relationship, Information Sharing, Competitive Advantage And Bussiness Performance.

PENDAHULUAN

Kinerja usaha merupakan hasil output yang dihasilkan oleh suatu perusahaan, yang kemudian diukur dan dibandingkan dengan target atau hasil yang diharapkan (Alam & Tui, 2022). Kinerja memegang peranan krusial dalam operasional perusahaan karena melalui evaluasi terhadap hasil kinerja, perusahaan dapat mengetahui sejauh mana pencapaiannya dalam mewujudkan visi dan misi yang telah ditetapkan (Yuliantina, 2020). Dengan kata lain, kinerja menjadi indikator utama untuk menilai seberapa efektif dan efisien perusahaan dalam mencapai tujuan strategisnya. Hasil pengukuran kinerja ini tidak hanya memberikan gambaran tentang keberhasilan atau kegagalan suatu aktivitas, tetapi juga menjadi acuan

untuk mengevaluasi kontribusi setiap anggota perusahaan dalam mencapai tujuan bersama.

Kinerja usaha seringkali dianggap sebagai alat evaluasi yang paling tepat untuk mengukur efisiensi dan efektivitas bisnis dalam periode waktu tertentu (Nainggolan, 2023). Dengan menganalisis kinerja, perusahaan dapat mengidentifikasi area-area yang memerlukan perbaikan, serta mengambil keputusan strategis yang lebih tepat untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan bisnis.

Selain itu kinerja yang baik juga mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya secara optimal, baik sumber daya manusia, finansial, maupun operasional. Oleh karena itu, pemantauan dan evaluasi kinerja secara berkala menjadi langkah penting dalam memastikan keberlanjutan dan kesuksesan perusahaan di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Manajemen rantai pasok menjadi solusi yang efektif untuk meningkatkan kinerja usaha, manajemen rantai pasok adalah koordinasi seluruh rantai pasokan, mulai dari bahan baku hingga kepuasan pelanggan. Manajemen rantai pasokan melibatkan pemasok, produsen atau penyedia layanan, distributor, grosir atau pengecer yang menyediakan produk atau layanan kepada konsumen akhir (Heizer & Render, 2015). Seperti pada penelitian (Kurniawan & Kusumawardhani, 2017) yang berjudul “Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja UMKM Batik di Pekalongan”, dimana seluruh variabel independen yang digunakan seperti berbagi informasi, kepercayaan, hubungan jangka panjang dan kolaborasi mempunyai pengaruh yang positif terhadap kinerja UMKM.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan dua dimensi dari manajemen rantai pasok yaitu hubungan jangka panjang dan berbagi informasi, hal ini memungkinkan karena aspek – aspek tersebut sudah banyak diteliti dan mendapatkan hasil yang signifikan, baik untuk peningkatan kinerja usaha maupun keunggulan bersaing. Seperti pada penelitian (Suryana et al., 2023) dimana hubungan jangka panjang dan berbagi informasi berpengaruh positif terhadap kinerja usaha dan keunggulan bersaing.

(Rachbini, 2016) menyatakan bahwa hubungan jangka panjang (long-term relationship) diartikan sebagai kemampuan suatu perusahaan untuk membangun dan memelihara kemitraan yang berkelanjutan dengan pemasok. Hal ini didasarkan pada keyakinan perusahaan bahwa hubungan tersebut akan memberikan manfaat dan keuntungan. Hubungan antara perusahaan dan pemasok dianggap sebagai salah satu bentuk kolaborasi yang sangat penting dalam konteks rantai nilai (value chain) atau rantai pasok (supply chain). Pemasok memegang peran yang sangat penting dalam menyediakan material atau bahan baku yang diperlukan oleh perusahaan. Kualitas material serta efisiensi dalam proses distribusinya sangat dipengaruhi oleh kinerja pemasok, yang pada akhirnya akan memengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Sedangkan berbagi informasi merujuk pada sejauh mana perusahaan berinteraksi dan berbagi informasi dengan mitra terkait strategi bisnis yang dijalankan bersama (Nasrullah, 2020). Variabel ini dapat diukur berdasarkan seberapa rutin dan efisien perusahaan dalam membagikan informasi terkait berbagai aspek penting, seperti kondisi keuangan, produk, distribusi, dan kinerja. Pembagian informasi yang terbuka dan transparan memperkuat kolaborasi antar pihak dan memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik, sehingga meningkatkan efektivitas dan efisiensi hubungan bisnis yang terjalin.

Tak hanya itu, manajemen rantai pasokan yang efektif juga pada akhirnya akan meningkatkan keunggulan bersaing dari para pelaku usaha karena manajemen rantai pasokan mampu meminimalisir keseluruhan biaya untuk memenuhi dan melayani kebutuhan konsumen (Ilmiyati & Munawaroh, 2016). Keunggulan bersaing dipilih sebagai variabel intervening karena berperan sebagai mediator antara praktik manajemen rantai pasok (hubungan jangka panjang dan berbagi informasi) dengan kinerja usaha restoran.

Teori (Porter, 1985 dalam Ilmiyati & Munawaroh, 2016), menyatakan bahwa keunggulan bersaing tercapai melalui diferensiasi produk atau efisiensi biaya. Dalam konteks restoran, hubungan jangka panjang dengan pemasok memungkinkan akses bahan baku berkualitas, sementara berbagi informasi meningkatkan koordinasi operasional. Keduanya berkontribusi pada keunggulan bersaing seperti harga kompetitif, kualitas konsisten, dan inovasi menu (Ilmiyati & Munawaroh, 2016).

Penelitian terdahulu (Alam & Tui, 2022) membuktikan keunggulan bersaing secara signifikan memediasi pengaruh SCM terhadap kinerja. Misalnya, kolaborasi jangka panjang mengurangi biaya operasional, yang kemudian meningkatkan laba. Fenomena di Kabupaten Tangerang juga menunjukkan bahwa masalah kualitas bahan baku dan ketidaktersediaan menu (Fauzan, 2024) berakar pada lemahnya SCM, sehingga pengaruhnya perlu dilihat melalui lensa keunggulan bersaing. Dengan demikian, variabel ini dipilih untuk menjelaskan mekanisme tidak langsung antara SCM dan kinerja usaha restoran.

Menurut (Fauzan, 2024), industri restoran merupakan salah satu sektor yang menerapkan konsep manajemen rantai pasok. Dalam konteks ini, rantai pasok yang dikelola secara efisien dapat membantu perusahaan memenuhi kebutuhan konsumen dengan lebih baik, sekaligus menciptakan keunggulan kompetitif. Keunggulan ini tercermin dari kemampuan restoran dalam menawarkan harga yang lebih kompetitif dan kualitas produk yang lebih baik dibandingkan pesaing.. Selain itu, efisiensi dalam rantai pasok dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan ketepatan waktu pengiriman bahan baku, dan memastikan ketersediaan stok yang konsisten, sehingga mendukung kelancaran operasional dan keberlanjutan bisnis restoran dalam jangka panjang.

Tabel 1. Jumlah Restoran di Kabupaten Tangerang

Tahun	Jumlah
2019	3011
2020	2812
2021	2706
2022	3142
2023	1816

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa ada penurunan dalam jumlah restoran di kabupaten tangerang, terutama pada tahun 2023 yang mengalami penurunan hingga 1326 restoran. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat masalah yang menyebabkan populasi restoran tersebut menurun. Melihat dari fenomena yang terjadi beberapa dari banyaknya restoran di Kabupaten Tangerang mendorong peneliti untuk melakukan penelitian di wilayah tersebut. Peneliti telah melakukan pra – survei kepada 30 responden yang merupakan konsumen dari restoran/rumah makan yang berada di Kabupaten Tangerang terkait bagaimana kualitas produk dan kualitas layanan pada restoran/rumah makan tersebut, hasil pra – survei dapat dilihat pada gambar diagram berikut.



Gambar 1. Jawaban Responden Terkait Kualitas Produk
Sumber: Pra – Survei 2025



Gambar 2. Jawaban Responden Terkait Kualitas Layanan
Sumber: Pra – Survei 2025

Berdasarkan hasil pra survei yang dilakukan terhadap 30 konsumen restoran di Kabupaten Tangerang, ditemukan bahwa masih banyak pelanggan yang belum puas terhadap kualitas produk dan layanan yang diberikan. Sebanyak 33,3% responden menyatakan kualitas produk tergolong buruk, dan hanya 23,3% yang menganggapnya baik. Sementara itu, dari segi pelayanan, sekitar 46,7% responden menilai layanan tergolong kurang baik (buruk dan sangat buruk).

Temuan ini menunjukkan adanya masalah dalam kinerja usaha restoran, khususnya dalam menjaga kualitas dan layanan pelanggan. Tingginya ketidakpuasan konsumen dapat berdampak pada menurunnya loyalitas pelanggan, penurunan kunjungan, bahkan potensi penutupan usaha. Hal ini sejalan dengan data yang menunjukkan penurunan jumlah restoran di Kabupaten Tangerang pada tahun-tahun terakhir. Oleh karena itu, penting bagi restoran untuk memperbaiki manajemen rantai pasoknya, khususnya untuk hubungan jangka panjang dengan pemasok dan berbagi informasi karena menurut hasil penelitian yang dilakukan oleh (Fauzan, 2024) penurunan jumlah restoran dikarenakan restoran di Kabupaten Tangerang masih menghadapi kesulitan dalam membangun dan mempertahankan hubungan yang efektif dengan pemasok selain itu, berbagi informasi yang efektif dapat mengurangi redundansi, mengoptimalkan sumber daya dan meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan. Jadi dengan meningkatkan komunikasi dan kerjasama dengan pemasok, restoran dapat menjaga kualitas, ketepatan waktu, dan efisiensi operasional secara keseluruhan, sehingga pada akhirnya akan menciptakan kinerja dan daya saing yang baik untuk restoran dan dapat terus bertahan di pasar.

METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif merupakan pendekatan penelitian yang sistematis, terstruktur dari awal hingga akhir, dan mengikuti tahapan yang ketat. Penelitian ini dilakukan pada populasi dan sampel tertentu, dengan mengumpulkan data menggunakan instrumen penelitian seperti survei atau kuesioner. Data yang terkumpul berbentuk angka-angka dan dianalisis secara statistik untuk menguji hipotesis yang diajukan. Tujuannya adalah memverifikasi teori dengan menguji hubungan antar variabel dan menghasilkan temuan yang dapat digeneralisasi. Keseluruhan proses dilakukan secara objektif, terukur, dapat direplikasi, serta menekankan pentingnya reliabilitas, validitas, dan kontrol atas bias (Siyoto & Sodik, 2015). Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif yang berfokus pada Pengaruh hubungan jangka panjang dan berbagi informasi terhadap kinerja usaha dengan keunggulan bersaing sebagai variabel intervening.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Hubungan Jangka Panjang Terhadap Kinerja Usaha

Hasil analisis menunjukkan bahwa Hubungan Jangka Panjang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha. Hal ini dibuktikan dengan nilai original sample estimate sebesar 0,328, yang menunjukkan arah hubungan positif antara hubungan jangka panjang dan kinerja usaha. Selain itu, nilai t-statistic sebesar 2,221 yang lebih besar dari nilai kritis 1,96, serta p-value sebesar 0,026 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, mengindikasikan bahwa pengaruh tersebut signifikan secara statistik. Dengan demikian, hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa hubungan jangka panjang berpengaruh terhadap kinerja usaha dapat diterima.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kurniawan & Kusumawardhani, 2017), (Rachmawan, 2018) dan (Permana, 2023b) yang menyatakan bahwa hubungan jangka panjang berpengaruh positif terhadap kinerja usaha. Keselarasan temuan ini menunjukkan bahwa hubungan jangka panjang dengan pemasok merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan kinerja usaha secara berkelanjutan. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin baik hubungan jangka panjang yang terjalin antara perusahaan dan pemasok, maka semakin meningkat kinerja usaha yang dihasilkan. Melalui hubungan jangka panjang, perusahaan dapat memperoleh efisiensi biaya operasional, stabilitas harga bahan baku, serta kepastian dalam ketersediaan pasokan. Kondisi ini membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan produksi dan pengendalian biaya secara lebih efektif, sehingga mampu meningkatkan produktivitas dan menjaga kualitas produk atau layanan yang diberikan kepada pelanggan. Pada akhirnya, efisiensi dan stabilitas operasional tersebut berkontribusi pada peningkatan kinerja usaha secara keseluruhan.

Pengaruh Berbagi Informasi Terhadap Kinerja Usaha

Hasil analisis menunjukkan bahwa Berbagi Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha. Hal ini dibuktikan dengan nilai original sample estimate sebesar 0,516, yang menunjukkan arah hubungan positif dengan tingkat pengaruh yang cukup kuat. Selain itu, nilai t-statistic sebesar 3,778 yang lebih besar dari nilai kritis 1,96, serta p-value sebesar 0,000 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, mengindikasikan bahwa pengaruh berbagi informasi terhadap kinerja usaha signifikan secara statistik. Dengan demikian, hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa berbagi informasi berpengaruh terhadap kinerja usaha dapat diterima.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Pramana, 2016), (i Nurdiant et al., 2017) dan (Suryana et al., 2023). yang menyatakan bahwa berbagi informasi berpengaruh positif terhadap kinerja usaha. Keselarasan hasil penelitian ini memperkuat argumentasi bahwa berbagi informasi merupakan faktor penting dalam membangun hubungan kerja sama yang efektif antara restoran dan pemasok. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin efektif proses berbagi informasi antara pemilik atau pengelola restoran dengan pemasok, maka semakin baik pula kinerja usaha restoran. Dari sisi restoran, praktik berbagi informasi yang baik mampu mengurangi ketidakpastian operasional, meminimalkan risiko keterlambatan atau kekurangan bahan baku, serta meningkatkan efisiensi pengelolaan persediaan. Kondisi tersebut berdampak langsung pada kelancaran proses produksi, stabilitas biaya operasional, kualitas produk dan layanan, serta kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya tercermin dalam peningkatan kinerja usaha restoran.

Pengaruh Hubungan Jangka Panjang Terhadap Keunggulan Bersaing

Hasil analisis menunjukkan bahwa Hubungan Jangka Panjang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Bersaing. Hal ini dibuktikan dengan nilai original sample estimate sebesar 0,344, yang menunjukkan arah hubungan positif antara hubungan jangka panjang dan keunggulan bersaing. Selain itu, nilai t-statistic sebesar 2,708 yang lebih besar dari nilai kritis 1,96, serta p-value sebesar 0,007 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, menunjukkan bahwa pengaruh tersebut signifikan secara statistik. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa hubungan jangka panjang berpengaruh terhadap keunggulan bersaing dapat diterima.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Ilmiyati & Munawaroh, 2016), (Raharja & Yomit, 2022) dan (Suryana et al., 2023). yang menyatakan bahwa hubungan jangka panjang berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing. Keselarasan temuan ini memperkuat pandangan bahwa hubungan jangka panjang dengan pemasok merupakan strategi penting dalam menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin baik hubungan jangka panjang yang terjalin antara restoran dan pemasok, maka semakin tinggi keunggulan bersaing yang dimiliki oleh usaha restoran. Melalui hubungan jangka panjang, restoran memiliki peluang yang lebih besar untuk memperkuat posisi tawar terhadap pemasok, memperoleh harga bahan baku yang lebih kompetitif, serta mendapatkan prioritas pasokan ketika terjadi keterbatasan bahan baku di pasar. Kondisi ini berdampak pada kemampuan restoran dalam menekan biaya produksi, menjaga kestabilan harga jual, dan mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan. Kombinasi tersebut menjadikan produk restoran lebih kompetitif di mata konsumen dibandingkan dengan pesaing.

Pengaruh Berbagi Informasi Terhadap Keunggulan Bersaing

Hasil analisis menunjukkan bahwa Berbagi Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Bersaing. Hal ini dibuktikan dengan nilai original sample estimate sebesar 0,551, yang menunjukkan adanya hubungan positif dengan tingkat pengaruh yang relatif kuat. Selain itu, nilai t-statistic sebesar 4,599 yang lebih besar dari nilai kritis 1,96, serta p-value sebesar 0,000 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, mengindikasikan bahwa pengaruh berbagi informasi terhadap keunggulan bersaing signifikan secara statistik. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa berbagi informasi berpengaruh terhadap keunggulan bersaing dapat diterima.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Audrey et al., 2022), (Suryana et al., 2023) dan (Alam & Tui, 2022). yang menyatakan bahwa berbagi informasi berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing. Keselarasan hasil ini memperkuat argumentasi bahwa berbagi informasi merupakan salah satu faktor strategis dalam membangun keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Temuan ini menunjukkan bahwa

semakin efektif praktik berbagi informasi yang dilakukan antara restoran dan pemasok, maka semakin tinggi tingkat keunggulan bersaing yang dimiliki oleh usaha restoran. Melalui berbagi informasi yang efektif, restoran dapat membuat keputusan yang lebih tepat, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, serta merespons perubahan pasar dengan lebih cepat dan fleksibel. Kemampuan ini memberikan keunggulan dalam hal efisiensi biaya, kecepatan layanan, serta kemampuan berinovasi dalam menu dan strategi penjualan. Pada akhirnya, kondisi tersebut meningkatkan daya saing restoran di tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Usaha

Hasil analisis menunjukkan bahwa Keunggulan Bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha. Hal ini dibuktikan dengan nilai original sample estimate sebesar 0,590, yang menunjukkan adanya hubungan positif dengan tingkat pengaruh yang kuat antara keunggulan bersaing dan kinerja usaha. Selain itu, nilai t-statistic sebesar 3,440 yang lebih besar dari nilai kritis 1,96, serta p-value sebesar 0,001 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, mengindikasikan bahwa pengaruh tersebut signifikan secara statistik. Dengan demikian, hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh terhadap kinerja usaha dapat diterima.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Anik, 2015), (Ilmiyati & Munawaroh, 2016) dan (Syahreva & Alhazami, 2022). yang menyatakan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja usaha. Keselarasan hasil ini memperkuat argumentasi bahwa keunggulan bersaing merupakan faktor strategis dalam meningkatkan kinerja usaha secara berkelanjutan. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi keunggulan bersaing yang dimiliki oleh perusahaan, maka semakin baik pula kinerja usaha yang dihasilkan. Keunggulan bersaing juga berperan penting dalam meningkatkan efisiensi operasional, daya tarik pasar, serta posisi perusahaan dalam persaingan industri. Dengan keunggulan yang sulit ditiru oleh pesaing, perusahaan dapat mempertahankan pangsa pasar, meningkatkan volume penjualan, serta memperoleh keuntungan yang lebih stabil. Kondisi ini pada akhirnya berdampak langsung pada peningkatan kinerja usaha, baik dari sisi keuangan maupun nonkeuangan.

Pengaruh Hubungan Jangka Panjang Terhadap Kinerja Usaha Melalui Keunggulan Bersaing

Hasil analisis menunjukkan bahwa Hubungan Jangka Panjang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha dengan Keunggulan Bersaing sebagai variabel mediasi. Hal ini dibuktikan dengan nilai original sample estimate sebesar 0,203, yang menunjukkan adanya pengaruh positif dari hubungan jangka panjang terhadap kinerja usaha melalui keunggulan bersaing. Selain itu, nilai t-statistic sebesar 2,106 yang lebih besar dari nilai kritis 1,96, serta p-value sebesar 0,035 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, mengindikasikan bahwa pengaruh tidak langsung tersebut signifikan secara statistik.

Berdasarkan hasil perhitungan Variance Accounted For (VAF) sebesar 0,382, nilai tersebut berada pada rentang 0,20 – 0,80, serta didukung oleh signifikannya pengaruh langsung dan tidak langsung, maka dapat disimpulkan bahwa tipe mediasi yang terjadi adalah mediasi parsial (partial mediation). Hal ini menunjukkan bahwa hubungan jangka panjang tidak hanya memengaruhi kinerja usaha secara langsung, tetapi juga memberikan pengaruh tidak langsung melalui peningkatan keunggulan bersaing.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Sari & Al Azhar, 2016), (Suryana et al., 2023) dan (Syahreva & Alhazami, 2022), yang menyatakan bahwa hubungan jangka panjang berpengaruh positif terhadap kinerja usaha melalui keunggulan bersaing. Keselarasan temuan ini memperkuat argumen bahwa keunggulan bersaing memiliki peran penting sebagai variabel mediasi dalam hubungan antara hubungan jangka

panjang dan kinerja usaha. Temuan ini mengindikasikan bahwa hubungan jangka panjang yang terjalin antara perusahaan dan mitra bisnis, khususnya pemasok, berperan penting dalam membentuk keunggulan bersaing yang kemudian berdampak pada peningkatan kinerja usaha. Keunggulan bersaing yang terbentuk melalui hubungan jangka panjang selanjutnya berkontribusi pada peningkatan kinerja usaha, baik dari sisi efisiensi operasional, peningkatan kualitas produk, kemampuan inovasi, maupun kepuasan pelanggan. Dengan demikian, hubungan jangka panjang menciptakan nilai tambah tidak hanya secara langsung terhadap kinerja usaha, tetapi juga secara tidak langsung melalui penciptaan keunggulan bersaing yang berkelanjutan.

Pengaruh Berbagi Informasi Terhadap Kinerja Usaha Melalui Keunggulan Bersaing

Hasil analisis menunjukkan bahwa Berbagi Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha dengan Keunggulan Bersaing sebagai variabel mediasi. Hal ini dibuktikan dengan nilai original sample estimate sebesar 0,325, yang menunjukkan adanya pengaruh positif berbagi informasi terhadap kinerja usaha melalui keunggulan bersaing. Selain itu, nilai t-statistic sebesar 2,600 yang lebih besar dari nilai kritis 1,96, serta p-value sebesar 0,009 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$, mengindikasikan bahwa pengaruh tidak langsung tersebut signifikan secara statistik.

Berdasarkan hasil perhitungan Variance Accounted For (VAF) sebesar 0,386, nilai tersebut berada pada rentang 0,20 – 0,80, serta didukung oleh signifikannya pengaruh langsung dan tidak langsung, maka dapat disimpulkan bahwa tipe mediasi yang terjadi adalah mediasi parsial (partial mediation). Hal ini menunjukkan bahwa berbagi informasi tidak hanya berpengaruh secara langsung terhadap kinerja usaha, tetapi juga memberikan pengaruh tidak langsung melalui peningkatan keunggulan bersaing.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Wardana & Kusmantini, 2024), (Pratama et al., 2023) dan (Suryana et al., 2023), yang menyatakan bahwa berbagi informasi berpengaruh positif terhadap kinerja usaha melalui keunggulan bersaing. Keselarasan temuan ini memperkuat peran keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi parsial yang menjembatani pengaruh berbagi informasi terhadap kinerja usaha. Temuan ini mengindikasikan bahwa praktik berbagi informasi yang dilakukan secara akurat, tepat waktu, dan transparan antara perusahaan dan mitra bisnis, khususnya pemasok, berperan penting dalam membentuk keunggulan bersaing. Keunggulan bersaing yang terbentuk dari proses berbagi informasi tersebut tercermin dalam peningkatan efisiensi operasional, kemampuan berinovasi, keandalan layanan, serta kecepatan dalam merespons perubahan pasar. Keunggulan-keunggulan ini selanjutnya berkontribusi pada peningkatan kinerja usaha, baik dari sisi produktivitas, kualitas layanan, maupun daya saing perusahaan secara keseluruhan.

KESIMPULAN

- a) Hubungan Jangka Panjang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha Restoran di Kabupaten Tangerang. Temuan ini relevan dengan kondisi industri restoran di Kabupaten Tangerang yang sangat bergantung pada kontinuitas pasokan bahan baku. Hubungan jangka panjang dengan pemasok terbukti mampu mengurangi risiko keterlambatan, fluktuasi kualitas, dan ketidakstabilan harga bahan baku. Secara logis, ketika pasokan lebih terjamin dan stabil, operasional restoran menjadi lebih lancar sehingga kinerja usaha dapat meningkat.
- b) Berbagi Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha Restoran di Kabupaten Tangerang. Hasil ini memiliki relevansi kuat dengan permasalahan operasional restoran, seperti ketidaksesuaian stok, keterlambatan pengiriman, dan ketidakakuratan perencanaan menu. Secara logis, keterbukaan informasi antara restoran

dan pemasok memungkinkan perencanaan yang lebih tepat, pengambilan keputusan yang lebih cepat, serta efisiensi operasional yang pada akhirnya berdampak langsung pada peningkatan kinerja usaha.

- c) Hubungan Jangka Panjang berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Bersaing Restoran di Kabupaten Tangerang. Hubungan yang berkelanjutan dengan pemasok memungkinkan restoran memperoleh bahan baku berkualitas, harga yang lebih kompetitif, serta fleksibilitas pasokan. Secara logis, kondisi tersebut menciptakan diferensiasi dan efisiensi biaya yang menjadi dasar keunggulan bersaing restoran dibandingkan pesaingnya.
- d) Berbagi Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Bersaing Restoran di Kabupaten Tangerang. Temuan ini relevan dengan kebutuhan restoran untuk merespons perubahan selera konsumen dan dinamika pasar dengan cepat. Alur informasi yang baik memungkinkan restoran melakukan inovasi menu, menjaga konsistensi kualitas, dan meningkatkan keandalan layanan. Secara logis, kemampuan merespons pasar dengan cepat dan tepat akan memperkuat posisi bersaing restoran.
- e) Keunggulan Bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha Restoran di Kabupaten Tangerang. Restoran yang memiliki keunggulan dalam harga, kualitas, inovasi, dan keandalan layanan cenderung lebih mampu mempertahankan pelanggan dan meningkatkan pendapatan. Temuan ini menunjukkan keterkaitan logis bahwa keunggulan bersaing merupakan mekanisme penting yang mengubah strategi operasional menjadi capaian kinerja usaha.
- f) Keunggulan Bersaing memediasi secara parsial pengaruh Hubungan Jangka Panjang terhadap Kinerja Usaha Restoran di Kabupaten Tangerang. Penurunan koefisien pada jalur tidak langsung menunjukkan bahwa meskipun keuntungan bersaing itu penting, Kinerja Usaha restoran di Kabupaten Tangerang lebih kuat dipengaruhi secara langsung oleh hubungan jangka panjang. Hal ini mengindikasikan adanya variabel lain yang bekerja lebih dulu dalam meningkatkan kinerja usaha sebelum variabel keunggulan bersaing terbentuk secara utuh.
- g) Keunggulan Bersaing memediasi secara parsial pengaruh Berbagi Informasi terhadap Kinerja Usaha Restoran di Kabupaten Tangerang. Penurunan koefisien pada jalur tidak langsung menunjukkan bahwa meskipun keuntungan bersaing itu penting, Kinerja Usaha restoran di Kabupaten Tangerang lebih kuat dipengaruhi secara langsung oleh Berbagi Informasi. Hal ini mengindikasikan adanya variabel lain yang bekerja lebih dulu dalam meningkatkan kinerja usaha sebelum variabel keunggulan bersaing terbentuk secara utuh.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, N., & Tui, S. (2022). Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Kompetitif dan Kinerja Pada Perusahaan Manufaktur. *YUME: Journal of Management*, 5(3), 367–382.
- Al-Shuaibi, K. M. (2016). Reaping the benefits of long term relationship with suppliers: An evidence from the Saudi chemical industry. *International Journal of Business and Management*, 11(8), 203–212.
- Ambarwati, V., & Mathori, M. (2024). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga pada Keputusan Pembelian dengan Kepercayaan Konsumen sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Simki Economic*, 7(2), 621–630.
- Anggini, N. (2018). Pengaruh Supply Chain Management dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Perusahaan (Studi Pada Industri Furniture Di Yogyakarta).
- Anik, M. (2015). Strategi operasi dan keunggulan bersaing untuk meningkatkan kinerja perusahaan. *Jurnal Bisnis Strategi*, 24(1), 11–25.
- Audrey, G., Widiartanto, W., & Wijayanto, A. (2022). Pengaruh Dimensi Supply Chain

- Management terhadap Keunggulan Bersaing pada UMKM Coffee Shop di Kota Semarang. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 11(4), 674–684.
- Basuki, B., & Suwarno, N. (2021). Teknologi Digital Memediasi Dampak Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Umkm Di Nusa Tenggara Barat. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 5(3), 300–320.
- Chowdhury, M. M. H., Quaddus, M., & Agraval, R. (2019). Supply chain resilience, capability and firm performance. *International Journal of Production Economics*, 211, 241–258.
- Ellram, L. M., & Tate, W. L. (2016). The use of secondary data in purchasing and supply management (P/SM) research. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 22(4), 250–254.
- Fauzan, Z. (2024). PENGARUH INFORMATION SHARING, LONG-TERM RELATIONSHIP DAN COOPERATION TERHADAP KINERJA OPERASIONAL RESTORAN DI KABUPATEN TANGERANG.
- Fitrianto, A. Y., & Sudaryanto, B. (2016). “PENGARUH SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL OUTLET”(Studi Pada Counter Handphone yang terdaftar di PT. Multikom Indonesia Cabang Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 5(2), 206–216.
- Ghozali, I., & Latan, H. (2015). Partial least squares konsep, teknik dan aplikasi menggunakan program smartpls 3.0 untuk penelitian empiris. Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 4(1).
- Hanaysha, J. R., & Alzoubi, H. M. (2022). Investigating the impact of benefits and challenges of IOT adoption on supply chain performance and organizational performance: An empirical study in Malaysia. *Uncertain Supply Chain Management*, 10(2), 537–550.
- Heizer & Render. (2015). *MANAJEMEN OPERASI*.
- Huda, M., Aminuddin, A., & Wusko, A. U. (2018). Pengaruh information sharing, long term relationship, cooperation, integration dalam supply chain management terhadap kinerja perusahaan (survei pada IKM pengolahan makanan di Kabupaten Pasuruan). *MALIA: Jurnal Ekonomi Islam*, 10(1), 147–162.
- Huo, B., Qi, Y., Wang, Z., & Zhao, X. (2016). The impact of supply chain integration on firm performance. *International Journal of Production Economics*, 181, 24–36.
- i Nurdiant, 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. *Industrial Engineering Online Journal*, 6(2).
- Ilmiyati, A., & Munawaroh, M. (2016). Pengaruh manajemen rantai pasokan terhadap keunggulan kompetitif dan kinerja perusahaan (Studi pada usaha kecil dan menengah di Kabupaten Bantul). *Jurnal Manajemen Bisnis*, 7(2), 226–251.
- Juliandi, A. (2018). Structural Equation Model Partial Least Square (Sem-Pls) Dengan SmartPLS. Modul Pelatihan, 1(4), 1–6.
- Karuntu, M. M., Palandeng, I. D., & Rogi, M. (2021). Analysis of the Effect of Supply Chain Management on the Competitiveness of Coastal Fisherman Communities in North Minahasa District. *Arch. Bus. Res*, 9(2), 142–192.
- Khan, A., & Siddiqui, D. A. (2018). Information sharing and strategic supplier partnership in supply chain management: A study on pharmaceutical companies of Pakistan. Khan, Ambreen. and Siddiqui, DA (2018). Information Sharing and Strategic Supplier Partnership in Supply Chain Management: A Study on Pharmaceutical Companies of Pakistan. *Asian Business Review*, 8(3), 117–124.
- Khan, S. A. R., Qianli, D., SongBo, W., Zaman, K., & Zhang, Y. (2017). Environmental logistics performance indicators affecting per capita income and sectoral growth: evidence from a panel of selected global ranked logistics countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 24, 1518–1531.
- Khan, S. A., Liang, Y., & Shahzad, S. (2015). The effect of buyer-supplier partnership and information integration on supply chain performance: an experience from Chinese manufacturing industry. *International Journal of Supply Chain Management*, 4(2), 20–34.
- Kurniawan, A., & Kusumawardhani, A. (2017). Pengaruh manajemen rantai pasokan terhadap kinerja UMKM Batik di Pekalongan. *Diponegoro Journal of Management*, 6(4), 175–185.

- Latuconsina, Z., & Sariwating, N. D. (2020). Pengaruh dimensi dari supply chain management terhadap kinerja operasional toko komputer di kota Ambon. *Jurnal Cita Ekonomika*, 14(2), 67–80.
- Lifriatun, N. (2023). PENGARUH BERBAGI INFORMASI, HUBUNGAN JANGKA PANJANG DAN KERJASAMA TERHADAP KINERJA RANTAI PASOKAN PADA KASUS USAHA MIKRO PECEL LELE DI KOTA SERANG.
- Mukhsin, M., & Suryanto, T. (2023). Analysis of the Impact of Information Sharing, Long-Term Relationships, Cooperation, and Integration Processes on Supply Chain Performance. 1 Analysis of the Impact of Information Sharing, Long-Term Relationships, Cooperation, and Integration Processes on Supply Chain Performance, 1–18.
- Musyaffi, A. M., Khairunnisa, H., & Respati, D. K. (2022). Konsep dasar structural equation model-partial least square (sem-pls) menggunakan smartpls. Pascal Books.
- Nainggolan, A. C. (2023). PENGARUH PRAKTIK TOTAL QUALITY MANAGEMENT TERHADAP KINERJA USAHA MELALUI BUDAYA KUALITAS DAN DAYA SAING SEBAGAI VARIABEL INTERVENING.
- Nasrullah, A. (2020). PENGARUH SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (MANAJEMEN RANTAI PASOKAN) TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN PADA UMKM USAHA DAGANG BAHAN BANGUNAN KABUPATEN SLEMAN. Management.
- Permana, K. B. P. (2023a). Analisis Peran Supply Chain Management (SCM) Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan. *COMSERVA: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 3(06), 2275–2287.
- Permana, K. B. P. (2023b). Analisis Peran Supply Chain Management (SCM) Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan. *COMSERVA: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 3(06), 2275–2287.
- Pramana, Y. K. (2016). Analisa Pengaruh Supply Chain Management terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan Manufaktur di Jawa Timur. *CALYPTRA*, 4(2), 1–19.
- Pratama, A. F., Mahsun, A., Safitri, K. D., & Eka, R. (2023). Analisis Pengaruh Supply Chain Management (SCM) Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan Menggunakan Metode Structural Equation Modelling. Prosiding SENASTITAN: Seminar Nasional Teknologi Industri Berkelanjutan, 3.
- Rachbini, W. (2016). Supply Chain Management dan kinerja perusahaan. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB)* Fakultas Ekonomi UNIAT, 1(1), 23–30.
- Rachmawan, B. P. T. (2018). Pengaruh Manajemen Rantai Pasok Terhadap Kinerja Perusahaan.
- Raharja, H. A., & Yomit, Z. (2022). Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan terhadap Keunggulan Kompetitif Organisasi dan Kinerja Organisasi Kelompok Ternak di Desa Girikerto. *Selekta Manajemen: Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, 1(1), 270–278.
- Renggo, Y. R., & Kom, S. (2022). Populasi Dan Sampel Kuantitatif. Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Kombinasi, 43.
- Rolf, B., Jackson, I., Müller, M., Lang, S., Reggelin, T., & Ivanov, D. (2023). A review on reinforcement learning algorithms and applications in supply chain management. *International Journal of Production Research*, 61(20), 7151–7179.
- Sari, R. N., & Al Azhar, L. (2016). Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui Keunggulan Bersaing. *Jurnal Ekonomi*, 21(3), 462–479.
- Schroeder, R. G. (2016). Operations management in the supply chain: Decisions and cases. USA. McGraw-Hill Education.
- Siyoto, S., & Sodik, M. A. (2015). Dasar metodologi penelitian. literasi media publishing.
- 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 PANDEGLANG. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 8(1), 224–236.
- Syahreva, D., & Alhazami, L. (2022). Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Kompetitif Dan Kinerja Perusahaan Pada Umkm Industri Kuliner Di Jakarta Barat. *JISMA: Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Dan Akuntansi*, 1(4), 535–544.
- Wardana, A., & Kusmantini, T. (2024). Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Kinerja

- Ukm Yang Dimediasi Oleh Keunggulan Bersaing. *Ekonomi & Bisnis*, 23(2), 125–134.
- Yanti, W. I. P. (2019). Pengaruh inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap kinerja UMKM di kecamatan moyo utara. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1).
- Yoshua Kristian. (2018). Analisis Pengaruh Supply Chain Management Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan Di Kota Bogor dan Yogyakarta.
- Yu, W., Chavez, R., Jacobs, M. A., & Feng, M. (2021). Data-driven supply chain capabilities and performance: A resource-based view. *The International Journal of Logistics Management*, 32(1), 22–44.
- Yuliantina, R. (2020). Penerapan Total Quality Management Terhadap Kinerja Umkm (Studi Kasus Pada Rumah Kreatif Bumn Cirebon).
- Yusuf, R., & Shehu, A. U. (2017). The review of supply chain management systems and firm performance. *International Journal of Management Research and Reviews*, 7(2), 113.