

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ekspor memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara, terutama dalam era globalisasi ini. Sebagai negara berkembang, Indonesia memiliki potensi besar untuk meningkatkan ekspor sebagai pendorong utama pertumbuhannya. Ekspor merujuk pada pengiriman barang atau jasa antar negara, menjadi elemen penting dalam perdagangan internasional (Asmoro & Meirinaldi, 2021). Ekspor memperluas pasar suatu negara dan berperan dalam pertumbuhan ekonomi dengan meningkatkan pendapatan dari penjualan ke pasar internasional. Bagi perusahaan, ekspor meningkatkan pendapatan dan mendorong inovasi produk serta layanan.

Ekspor memiliki peran krusial dalam pertumbuhan dan keberhasilan perusahaan di pasar global, memungkinkan perluasan pasar dan penguatan posisi di tingkat internasional. Dengan ekspor, perusahaan bisa meningkatkan penjualan, mendapatkan keuntungan lebih besar, dan memperkuat daya saing di pasar lokal dan internasional. 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. Hal ini mendorong adopsi teknologi baru, peningkatan efisiensi, dan pengembangan produk yang lebih baik, sehingga meningkatkan daya saing perusahaan di pasar global. Selanjutnya, ekspor juga membuka peluang kolaborasi dan transfer teknologi antara perusahaan dalam negeri dan mitra internasional.

Dalam menjalankan kegiatan ekspor, perusahaan dapat memperoleh akses ke pengetahuan dan praktik terbaru dari pasar internasional, mengadopsi teknologi canggih, dan memperluas jaringan bisnis. Hal ini dapat mendorong pertumbuhan inovasi, meningkatkan kapabilitas perusahaan, dan meningkatkan keberhasilan di pasar global. Ekspor tidak hanya memberikan manfaat ekonomi langsung bagi negara dan perusahaan, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan melalui peningkatan pendapatan, inovasi, dan penguatan posisi perusahaan di pasar internasional. 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.

Peningkatan ekspor memiliki dampak positif terhadap perekonomian suatu negara, seperti pertumbuhan ekonomi yang lebih baik, peningkatan lapangan kerja, dan diversifikasi perekonomian. Banyak negara yang berusaha untuk meningkatkan ekspor mereka melalui berbagai strategi dan kebijakan yang mendukung. (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, uang, kakao, dan kopi. 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 adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri pengolahan kayu (*woodworking*) dengan fokus pada ekspor. Produk utamanya adalah *barecore*, yaitu berbentuk seperti papan kayu yang terdiri dari beberapa potongan kayu kecil yang disebut *core*, yang kemudian

direkatkan (Raymond, 2014). Saat melaksanakan praktik industri, terjadi fenomena dimana perusahaan mengalami penurunan volume pasokan bahan baku kayu dalam periode tertentu, namun kegiatan ekspor tetap berjalan lancar. Situasi ini menunjukkan bahwa ketersediaan bahan baku memiliki peran krusial dalam menjaga kelancaran produksi dan ekspor perusahaan. Pada musim penghujan ketersediaan bahan baku kayu di sekitar Kabupaten Temanggung mengalami keterlangkaan karena keterbatasan dan kondisi cuaca yang buruk menjadi penghambat para pemasok untuk menebang kayu.

Penurunan pasokan bahan baku pada periode tertentu dapat menjadi masalah serius karena berpotensi mempengaruhi proses produksi, ketersediaan produk, dan interaksi dengan pelanggan. Ketersediaan bahan baku merupakan faktor kunci dalam menjaga kelangsungan produksi yang berkesinambungan, karena bahan baku memengaruhi langsung proses produksi dan ketersediaan produk untuk pasar. Dalam konteks produksi, ketersediaan bahan baku sangat penting karena berdampak pada proses produksi dan ketersediaan produk untuk konsumen. Menurut (Paragony et al., 2020) keterikatan perusahaan terhadap pemasok dalam menyediakan bahan baku menegaskan betapa pentingnya menjalin hubungan yang baik antara kedua pihak. Perusahaan juga akan menyesuaikan sumber daya, teknologi, alat, dan proses yang tepat untuk berkoordinasi dengan pemasoknya, sehingga dapat menciptakan hubungan yang kuat dan saling menguntungkan. Penelitian tentang pengaruh hubungan pemasok dengan perusahaan menjadi relevan untuk dieksplorasi lebih lanjut

Penelitian ini difokuskan pada keterkaitan antara pengelolaan hubungan pemasok atau *supplier relationship management* dan kinerja ekspor terhadap perusahaan. *Supplier relationship management* yang selanjutnya disebut sebagai SRM mengacu pada strategi dan praktik yang diterapkan perusahaan dalam mengatur interaksi dengan pemasok, termasuk kemitraan jangka panjang, komunikasi terbuka, dan kolaborasi erat. SRM dapat memberikan sejumlah keuntungan seperti peningkatan kualitas

produk, efisiensi operasional, pengurangan risiko, dan inovasi bersama (Sari et al., 2022). Walaupun demikian, penelitian yang menggambarkan hubungan antara SRM dan kinerja ekspor masih kurang. Kinerja ekspor digunakan sebagai indikator keberhasilan perusahaan dalam menjual produk atau jasa ke pasar internasional, dengan parameter seperti volume ekspor, pangsa pasar, keuntungan, dan kepuasan pelanggan internasional (Ural, 2019).

Pemahaman tentang bagaimana SRM memengaruhi kinerja ekspor menjadi penting, karena hubungan yang kuat dengan pemasok dapat memengaruhi kemampuan perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar global, mendapatkan keunggulan kompetitif, dan meningkatkan daya saing global. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pengaruh antara SRM dan kinerja ekspor, dengan mempertimbangkan efek kolaborasi antara perusahaan dan pemasok terhadap hasil ekspor. Diharapkan penelitian ini akan memberikan pemahaman baru tentang pentingnya SRM dalam konteks ekspor dan memberikan landasan yang kokoh bagi perusahaan untuk meningkatkan kinerja ekspor melalui manajemen hubungan dengan pemasok yang lebih efektif.

Penelitian sebelumnya masih terdapat kekurangan yang secara spesifik menginvestigasi hubungan antara SRM dan kinerja ekspor di PT Pundi Alam Perkasa, atau dalam konteks perusahaan serupa. Penelitian sebelumnya telah menyoroti pentingnya SRM dalam meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan, tetapi belum ada penelitian yang secara khusus membahas lebih dalam bagaimana SRM mempengaruhi kinerja ekspor di PT Pundi Alam Perkasa. Karena itu, kesenjangan ini menunjukkan perlunya melakukan penelitian yang fokus pada hubungan antara SRM dan kinerja ekspor di perusahaan tersebut. Dengan mengisi kesenjangan ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang bagaimana penerapan praktik SRM dapat memengaruhi kinerja ekspor di PT Pundi Alam Perkasa. Penelitian ini akan mengidentifikasi faktor-faktor SRM yang paling berpengaruh terhadap kinerja ekspor,

menjelaskan mekanisme hubungan antara SRM dan kinerja ekspor, serta memberikan rekomendasi yang relevan bagi perusahaan tersebut untuk meningkatkan efektivitas SRM mereka dalam mencapai hasil ekspor yang lebih baik.

Dengan memberikan kontribusi pada penelitian tentang pentingnya SRM dalam konteks ekspor di perusahaan seperti PT Pundi Alam Perkasa, diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan wawasan praktis bagi perusahaan dalam meningkatkan kinerja ekspor mereka melalui manajemen hubungan dengan pemasok yang lebih baik. Menyadari potensi manajemen hubungan pemasok dalam meningkatkan kinerja ekspor perusahaan, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian berjudul “Pengaruh *Supplier Relationship Management* Terhadap Kinerja Ekspor Pada PT Pundi Alam Perkasa”.

1.2 Batasan Masalah

Untuk memfokuskan penelitian, diperlukan pembatasan masalah yang berkaitan dengan variabel yang relevan. Beberapa batasan tersebut adalah :

1. Fokus pada pengaruh *Supplier Relationship Management* (SRM) terhadap kinerja ekspor PT Pundi Alam Perkasa, dengan penekanan pada hubungan antara perusahaan dan pemasoknya.
2. Data penelitian yang diambil pada rentang waktu 3 bulan dari bulan Januari – Maret 2024.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, masalah utama dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh *Supplier Relationship Management* terhadap kinerja ekspor di PT Pundi Alam Perkasa.
2. Bagaimana perusahaan mengatasi kekurangan pasokan bahan baku pada periode tertentu?

1.4 Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisa dan mengetahui pengaruh *Supplier Relationship Management* terhadap kinerja ekspor di PT Pundi Alam Perkasa.
2. Menganalisa dan mengetahui strategi perusahaan dalam mengatasi kekurangan pasokan bahan baku yang mendukung aktivitas ekspor.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap Teori Manajemen Hubungan Pemasok (*Supplier Relationship Management*), penelitian ini berpotensi untuk mendalami pengaruh SRM terhadap kinerja ekspor

2. Manfaat Praktis

Memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana manajemen hubungan pemasok dapat mempengaruhi kinerja ekspor perusahaan serta dapat memahami cara membangun hubungan yang lebih solid dan saling menguntungkan dengan pemasok.