

ANALISIS KINERJA PEMASARAN MELALUI KEBERHASILAN IMPLEMENTASI SISTEM *ENTERPRISE RESOURCE PLANNING* (ERP) PADA UMKM DI SEMARANG

Melia Anisa Sa'diyah, Mudiantono

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro
 melia_ganbatte@yahoo.co.id, mumuk_undip@yahoo.co.id

ABSTRACT

Number of Micro, Small and Medium Enterprises in Semarang has increased each year. However, an increasing that number are not able to show an increase in marketing performance. In fact, technology is always develop. Development of technology makes people want to get the fast service. This condition makes Micro, Small and Medium Enterprises should think creatively to meet the needs of people. Use Enterprise Resource Planning (ERP) system is an effective method that is able to provide fast service to people needs. Enterprise Resource Planning (ERP) is a software that integrates all the business functions in the enterprise. This study aimed to determine the effect of implementation of Enterprise Resource Planning (ERP) system to improving marketing performance in Micro, Small and Medium Enterprises in Semarang. Results of this research proved that improved marketing performance can be done through 6 processes. But, the most influential process in developing marketing performance in Micro, Small and Medium Enterprises is by implementing Enterprise Resource Planning (ERP) system which supported by choosing the accuracy of selection software and hardware. These things are the main factor in gaining the best result.

Keywords: Enterprise Resource Planning (ERP), Information Technology, Micro, Small and Medium Enterprises, marketing performance.

PENDAHULUAN

UMKM adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang bergerak dalam semua jenis usaha seperti fashion, kuliner, IT, ritel dan lain sebagainya. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menurut UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, adalah:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif perorangan dan/atau badan usaha yang memiliki aset maksimal 50 juta dan omset maksimal 300 juta.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memiliki aset antara 50 juta – 500 juta dan omset antara 300 juta – 2,5 miliar
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki,

dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Memiliki kriteria aset antara 50 juta sampai 10 miliar dan omset antara 2,5 miliar sampai 50 miliar.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dirintis untuk dapat meningkatkan pendapatan daerah maupun pendapatan negara. Di Jawa Tengah, jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada tahun 2012 hingga tahun 2013 mengalami peningkatan dari 80.583 hingga mencapai 90.339 UMKM. Data kenaikan jumlah UMKM di Jawa Tengah ditampilkan dalam tabel 1.

Tabel 1
Data Jumlah UMKM di Jawa Tengah

No.	Tahun	Jumlah UMKM
1.	2012	80.583
2.	2013	90.339

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah.

Tabel 1 menunjukkan adanya peningkatan jumlah UMKM di Jawa Tengah

pada tahun 2012 ke 2013, dari 80.583 menjadi 90.339 unit UMKM. Di Semarang khususnya, jumlah UMKM juga mengalami peningkatan dari tahun 2012 ke 2013. Data kenaikan jumlah UMKM di Semarang ditampilkan dalam tabel 2.

Tabel 2
Data Jumlah UMKM di Semarang

No.	Tahun	Jumlah UMKM
1.	2012	11.208
2.	2013	11.258

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang, 2013

Tabel 2 menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Semarang mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2012, jumlah UMKM sebanyak 11.208 unit dan pada tahun 2013, jumlah UMKM meningkat menjadi 11.258 unit. Jika dibandingkan dengan data jumlah UMKM di Jawa Tengah pada tahun 2012 dan tahun 2013, maka jumlah UMKM di Semarang menempati posisi sebesar 12,5% dari jumlah keseluruhan UMKM di Jawa Tengah.

Jumlah kenaikan usaha yang tinggi mendorong semakin kompleksnya persaingan bisnis. Namun faktanya, dengan jumlah UMKM yang mengalami peningkatan setiap tahunnya, ternyata tidak membuat UMKM

mampu bersaing dengan industri lain. Ketidakmampuan tersebut dibuktikan dengan beberapa artikel yang menyatakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) belum siap untuk bersaing. Dalam Suara Merdeka, 29 April 2014, pengamat ekonomi Purbayu Budi Santoso menilai Usaha Mikro Kecil dan Menengah belum siap menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada tahun 2015 dikarenakan dari sisi manajerial, teknis dan pembukuan masih tidak teratur. Selain itu juga infrastruktur yang tidak memadai serta sistem pemasaran yang belum siap untuk bersaing. Artikel serupa juga mengatakan bahwa produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) asal Indonesia belum mampu menembus pasar ekspor karena kendala bahasa, sistem pemasaran yang tidak mendukung dan kesiapan UMKM itu sendiri dalam mendapatkan penambahan jumlah konsumen (Chairman Business Indonesia Singapura Association (BISA) dalam Suara Merdeka, 19 April 2014). Ketidakmampuan bersaing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga dibuktikan dengan adanya penurunan penjualan dari tahun 2012 ke tahun 2013 yaitu dari posisi penjualan sebesar 0,23 Miliar menjadi 0,22 Miliar. Berikut tabel penurunan penjualan UMKM.

Tabel 3
Data Penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

No	Deskripsi Data	Satuan	Tahun		Perkembangan 2012-2013		TW I 2014	Binaan TW I-2014
			2012	2013	Jumlah	%		
1.	Jumlah UMKM	Unit	80.583	90.339	9.756	12,11%	93.591	3.252
	Produksi/Non Pertanian	Unit	26.171	30.103	3.932	15,02%	31.812	1.709
	Pertanian	Unit	13.242	15.819	2.577	19,46%	16.507	688
	Perdagangan	Unit	32.055	33.958	1.903	5,94%	34.498	540
	Jasa	Unit	9.115	10.459	1.344	14,74%	10.774	315
2.	Penyerapan Tenaga Kerja	Orang	345.622	480.508	134.886	39,03%	526.765	46.257
3.	Asset	Rp Miliar	6.816	9.634	2.818	41,35%	10.852	1.219
4.	Omset	Rp Miliar	18.972	20.345	20.345	7,24%	6.945	6.945
5.	Rata-rata omset per UMKM	Rp Miliar	0,23543	0,22521	2,08538	0,59%	0,0742	2,1356089

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah. Posisi per triwulan I 2014.

Tabel 3 menunjukkan adanya penurunan rata-rata omset per UMKM pada tahun 2012 ke tahun 2013 dari 0,23 menjadi 0,22 Miliar pert tahun.

Di sisi lain, perkembangan teknologi juga terus mengalami peningkatan. Hal tersebut juga memacu adanya persaingan bisnis yang semakin kompleks. Persaingan bisnis yang semakin kompleks tersebut

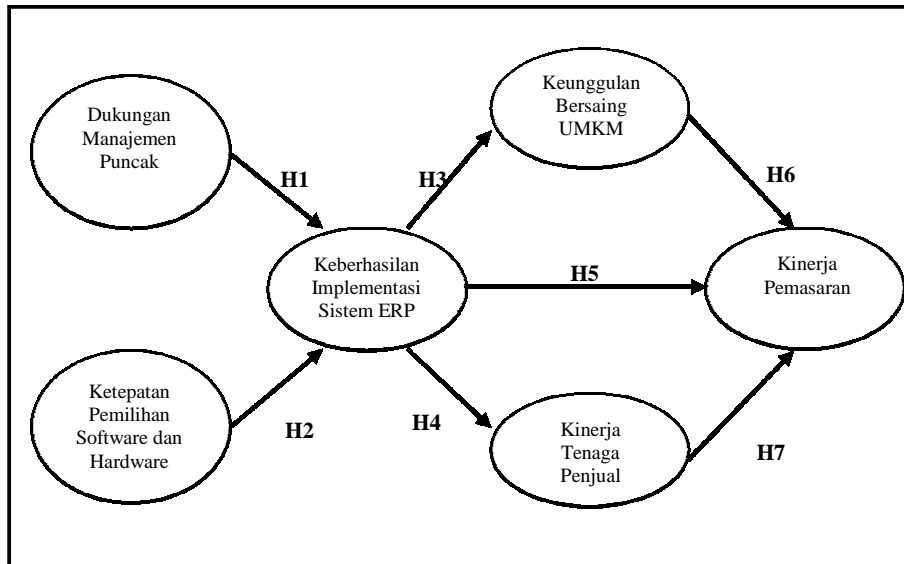
mengharuskan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berfikir lebih kreatif untuk tetap mempertahankan eksistensi usahanya. UMKM harus mampu memenuhi permintaan masyarakat yang cenderung menginginkan pelayanan cepat terhadap kebutuhan. Salah satu cara untuk mewujudkan kecepatan dalam pelayanan tersebut adalah dengan mengintegrasikan sistem informasi

perusahaan agar lebih efektif dan efisien dengan menggunakan sistem informasi *Enterprise Resource Planning (ERP)*.

Penggunaan sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* dengan pemilihan faktor-faktor penentu keberhasilan yang tepat, dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kinerja perusahaan khususnya pada peningkatan kinerja pemasaran.

KAJIAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Kerangka Pemikiran



Gambar 1 Kerangka Pemikiran Teoritis

Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan

Nah dan Delgado (2006) menyatakan bahwa, faktor-faktor penentu keberhasilan adalah faktor kritis yang harus diterapkan dalam perusahaan untuk mencapai kesuksesan implementasi dan proyek perusahaan. Nah dan Lau (2001) juga menyatakan bahwa faktor-faktor kritis dapat membawa dampak terhadap implementasi sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)*. Nah dan Lau (2001) menyatakan bahwa terdapat 11 faktor penentu dalam penerapan sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* di perusahaan yaitu komposisi tim ERP, dukungan manajemen puncak, rencana bisnis dan visi perusahaan, komunikasi yang efektif, proyek manajemen yang efektif, perubahan program manajemen dan kultur, pengembangan software, *business process reengineering*, monitoring dan evaluasi kinerja, *project champion*, *testing and troubleshooting*. Sedangkan menurut Umble, Haft dan Michael (2002), faktor-faktor penentu dalam keberhasilan implementasi

sistem *Enterprise Resource Planning (ERP)* adalah memahami tujuan strategis perusahaan, komitmen manajemen puncak, proyek manajemen yang efektif, perubahan manajemen, kerjasama tim, keakuratan data, pelatihan dan pendidikan yang intensif, fokus pada pengukuran kinerja dan *multi site issues*. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Zhang dan Lee (2003), terdapat 10 faktor penentu keberhasilan implementasi sistem ERP yaitu dukungan manajemen puncak, *business process reengineering*, manajemen proyek yang efektif, komitmen perusahaan, pendidikan dan pelatihan, ketepatan pemilihan *software* dan *hardware*, *user involment*, keakuratan data, dukungan vendor dan kultur organisasi.

Pengaruh Dukungan Manajemen Puncak Terhadap Keberhasilan Implementasi sistem ERP

Penelitian yang dilakukan oleh (Zhang, Lee, Benerjee, 2002) menyatakan

bahwa dukungan manajemen puncak dalam pengimplementasian sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) memiliki 2 hal utama yaitu jiwa kepemimpinan dan penyediaan sumber daya perusahaan yang diperlukan. Pendapat serupa juga dikemukakan oleh (Sum, Ang dan Yeo, 1997) yang menyatakan bahwa dukungan manajemen puncak mencakup 3 hal yaitu komitmen pada proyek, penyedia sumber daya yang diperlukan dan sikap kepemimpinan. Komitmen pada proyek berarti mendukung dan terlibat dalam seluruh aktifitas perusahaan yang berkaitan dengan implementasi sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP). Penyediaan sumber daya berupa tenaga kerja dan peralatan yang dibutuhkan juga membutuhkan dukungan dari manajemen puncak. Implementasi sistem ERP dapat gagal jika tidak tersedianya sumber daya penunjang suksesnya implementasi tersebut. Selain itu, manajemen puncak harus mempunyai sikap kepemimpinan yang dapat menciptakan kesadaran bahwa implementasi sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) akan membawa dampak positif terhadap perkembangan perusahaan.

H1 : Terdapat pengaruh positif dukungan manajemen puncak terhadap keberhasilan implementasi sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP).

Pengaruh Ketepatan Pemilihan *Software* dan *Hardware* Terhadap Keberhasilan Implementasi sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP)

Sistem ERP merupakan sistem terintegrasi yang menggabungkan berbagai kebutuhan dalam 1 software sehingga memudahkan semua divisi untuk berkomunikasi dan memperoleh informasi serta pengambilan keputusan yang cepat. Zhang, Lee dan Banerjee (2002) menjelaskan bahwa terdapat 3 aspek yang harus diperhatikan dalam pemilihan software dan hardware, yaitu (1) kesesuaian software dan hardware dengan kebutuhan perusahaan, (2) kemudahan dalam kustomisasi dan (3) kemudahan untuk dialihkan ke versi yang lebih tinggi.

H2 : Terdapat pengaruh positif ketepatan pemilihan software dan hardware terhadap keberhasilan implementasi sistem ERP.

Pengaruh Keberhasilan Implementasi sistem ERP dengan Keunggulan Bersaing UMKM, Kinerja Tenaga Penjual dan Kinerja Pemasaran

Yasin (2013) mengartikan *Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah suatu cara untuk mengelola sumberdaya perusahaan dengan menggunakan teknologi informasi. Dalam penerapan sistem informasi, terdapat banyak faktor yang dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam mencapai kesuksesan. DeLone dan McLean (1992) mengklasifikasikan pengukuran tersebut dalam 6 dimensi yaitu kualitas sistem (*System Quality*), kualitas informasi (*Information System*), penggunaan sistem (*System Use*), kepuasan pemakaian (*User Satisfaction*), dampak terhadap individu (*Individual Impact*), dan dampak terhadap perusahaan (*Organizational Impact*). Penelitian yang dilakukan oleh Contador dan Ferreira (2012) menjelaskan bahwa penggunaan sistem informasi memiliki peranan penting dalam pencapaian keunggulan bersaing perusahaan. Penggunaan sistem informasi memberikan dukungan terhadap keefektifan dan keefisienan kinerja perusahaan sehingga mampu memberikan keunggulan dalam persaingan bisnis.

H3 : Terdapat pengaruh positif keberhasilan implementasi sistem ERP terhadap keunggulan bersaing UMKM.

Penggunaan sistem ERP mendukung seluruh fungsi dalam perusahaan, salah satunya adalah fungsi marketing. Dalam fungsi marketing, tenaga penjual memiliki peran yang sangat penting karena berkaitan dengan penjualan, pelanggan dan keuntungan perusahaan. Penggunaan sistem informasi ERP yang telah terintegrasi akan memudahkan tenaga penjual dalam bekerja seperti kemudahan dalam memperoleh informasi jumlah produk yang harus didistribusikan kepada konsumen setiap harinya, pengontrolan terhadap jumlah kebutuhan produk yang perlu diproduksi kembali serta kecepatan dalam penanganan kebutuhan dan keinginan konsumen. Moncrief et al (1991) menyatakan bahwa penggunaan sistem teknologi informasi dapat meningkatkan akses informasi, tanggung jawab dalam penyelesaian masalah, presentasi, komunikasi dan peningkatan pelayanan kepada pelanggan.

Schillewaert dan Ahearne (2001) menyatakan bahwa terdapat indikasi

penggunaan teknologi informasi dalam perusahaan memudahkan tenaga penjual dalam membangun kekuatan hubungan dengan pelanggan, pelayanan konsumen yang lebih baik, lebih produktif dan menciptakan efektifitas penjualan.

H4 : Terdapat pengaruh positif keberhasilan implementasi sistem ERP terhadap kinerja tenaga penjual.

Penelitian yang dilakukan oleh Tarigan, 2012 berhasil menemukan adanya pengaruh positif antara penggunaan teknologi ERP dengan kinerja perusahaan. Pada tahun 2005, penelitian Sun et al dalam Tarigan, 2012 juga menemukan bahwa teknologi ERP berpengaruh positif terhadap pencapaian kinerja perusahaan. Diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Zhang et al, 2005 yang juga menemukan bahwa ERP *software suitability* berpengaruh positif terhadap *business performance improvement*. Kinerja perusahaan dapat diukur melalui fungsi perusahaan yang telah berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan. Sismanto, 2006 menyatakan bahwa kinerja perusahaan dipengaruhi oleh 3 hal yaitu efektifitas perusahaan, pertumbuhan penjualan dan kemampuan labaan.

H5 : Terdapat pengaruh positif keberhasilan implementasi sistem ERP terhadap kinerja pemasaran.

Pengaruh Keunggulan Bersaing UMKM dengan Kinerja Pemasaran

Strategi bersaing mengacu pada kondisi perusahaan di masa depan, kondisi permintaan terhadap produk, hubungan dan dukungan industri serta gambaran persaingan bisnis yang akan datang. Benett dan Smith, 2002 mengatakan bahwa untuk mempertahankan eksistensi bisnis maka perusahaan harus mengembangkan dan mengimplementasikan berbagai strategi. Konsep strategi bersaing pada dasarnya merupakan cara perusahaan untuk menspesialisasikan diri dari pesaing melalui proses inovasi atau suatu keunikan yang tidak dimiliki oleh pesaing dan disesuaikan dengan kebutuhan konsumen serta mampu membuat *desire* dan *action* dari konsumen. Konsep strategi bersaing selalu diarahkan untuk meningkatkan kinerja pemasaran seperti kondisi penjualan, kondisi pelanggan dan kondisi profitabilitas perusahaan di masa mendatang. Perusahaan yang memiliki konsep

strategi bersaing yang baik dari pesaing dapat lebih cepat menguasai pasar sehingga berdampak pada peningkatan kinerja pemasaran pada perusahaan.

H6 : Terdapat pengaruh positif keunggulan bersaing UMKM terhadap kinerja pemasaran.

Pengaruh Kinerja Tenaga Penjual dengan Kinerja Pemasaran

McKenzie dkk (1993) menjelaskan bahwa kinerja tenaga penjual merupakan bentuk evaluasi perilaku tenaga penjual dalam kaitannya dengan kontribusinya terhadap tujuan organisasi. Penelitian yang dilakukan oleh Pourhosseini dan Shahrokh (2013) berhasil membuktikan bahwa terdapat pengaruh positif antara kinerja tenaga penjual dengan kinerja pemasaran. Kinerja tenaga penjual diartikan sebagai salah satu nilai yang mencerminkan apakah tenaga penjual telah berperilaku sesuai dengan tujuan organisasi atau tidak. Tenaga penjual yang berperilaku diluar tujuan organisasi maka dapat dinilai bahwa kinerja tenaga penjual tersebut adalah buruk. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kinerja tenaga penjual menggambarkan kontribusi dari keseluruhan upaya yang telah dilakukan oleh tenaga penjual dalam mencapai kesuksesan organisasi (Widihastuti dan Santoso, 2012).

H7 : Terdapat pengaruh positif kinerja tenaga penjual terhadap kinerja pemasaran.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan 6 variabel yaitu 2 variabel independen yang terdiri dari dukungan manajemen puncak dan ketepatan pemilihan software dan hardware; 3 variabel intervening yang terdiri dari keberhasilan implementasi sistem ERP, keunggulan bersaing dan kinerja tenaga penjual. Satu variabel dependen yaitu kinerja pemasaran.

Variabel dukungan manajemen puncak diukur dengan ukuran yang digunakan dalam penelitian Mudiantono (2013) yaitu komitmen pemimpin, penyediaan sumberdaya, sikap kepemimpinan. Variabel ketepatan pemilihan software dan hardware diukur dengan ukuran yang digunakan dalam penelitian Mudiantono (2013) yaitu kesesuaian software dan hardware, kemudahan pemakaian, kemudahan pengalihan ke versi

yang lebih tinggi. Variabel keberhasilan implementasi sistem ERP juga diukur dengan ukuran yang digunakan dalam penelitian Mudiantono (2013) yaitu kualitas informasi, kepuasan pemakaian, dampak terhadap individu dan UMKM. Variabel keunggulan bersaing diukur dengan ukuran yang digunakan dalam penelitian Dewi (2006) yaitu efisiensi biaya, merebut pangsa pasar, harga kompetitif. Variabel kinerja tenaga penjual diukur dengan ukuran yang digunakan dalam penelitian Schillewaert dan Ahearne (2001) yaitu target penjualan, jumlah pelanggan dan volume penjualan. Dan variabel kinerja pemasaran diukur dengan ukuran yang digunakan dalam penelitian Widihastuti dan Susanto (2012) yaitu kondisi penjualan UMKM, kondisi pelanggan UMKM dan kondisi profit UMKM.

Cara Perolehan Data

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Semarang yang telah menggunakan teknologi software *Enterprise Resource Planning* (ERP). Ukuran sampel dihitung dengan menggunakan rumus dari Tabhanic (2007) yang menyatakan bahwa analisa SEM membutuhkan sampel sebanyak paling sedikit 5 kali jumlah indikator. Sampel yang digunakan sebanyak 180 responden dengan menggunakan kuesioner penelitian. Skala likert yang digunakan dalam penelitian ini adalah 1 sampai dengan 10. Angka 1

menunjukkan tidak setuju terhadap pernyataan dan angka 10 menunjukkan sangat setuju terhadap pernyataan dalam kuesioner penelitian.

Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Modeling* (SEM). Analisa SEM menurut Ferdinand (2006) terdiri dari 7 langkah yaitu pengembangan model teoritis, pengembangan diagram alur (*path diagram*), konversi diagram alur (*path diagram*) ke dalam persamaan, pemilihan matrik input dan estimasi model, menilai problem identifikasi, evaluasi criteria *goodness-of-fit*, dan interpretasi dan modifikasi model.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Objek Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Semarang yang telah menggunakan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) dalam keberjalanan usaha. UMKM yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah UMKM dengan kriteria sesuai UU No. 20 Tahun 2008. Pemilihan daerah penelitian di Semarang adalah karena jumlah UMKM di Semarang selalu mengalami peningkatan sehingga memiliki potensi dan peluang besar untuk menambah pendapatan daerah Semarang. Berikut data peningkatan jumlah UMKM di Semarang.

Tabel 4
Data Jumlah UMKM di Semarang

No.	Tahun	Jumlah UMKM
1.	2005	1.240
2.	2006	1.315
3.	2007	8.112
4.	2008	9.162
5.	2009	10.176
6.	2010	10.692
7.	2011	11.008
8.	2012	11.208
9.	2013	11.258

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kota Semarang, 2013

Berdasarkan jumlah sampel yang digunakan, maka diklasifikasikan berdasarkan jenis usaha. Jenis usaha yang dijalankan oleh UMKM di Semarang yang telah menerapkan sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP)

sangat bervariasi. Dalam penelitian ini, peneliti mengkategorikan jenis usaha dalam 6 kategori yaitu retail, kuliner, fashion, jasa, IT dan mebel.

Tabel 5
Jenis Usaha Responden

No	Jenis Usaha	Jumlah	Prosentase (%)
----	-------------	--------	----------------

1	Retail	29	26,85
2	Kuliner	52	48,15
3	Fashion	12	11,11
4	Jasa	7	6,48
5	IT	5	4,63
6	Mebel	3	2,78
Total		108	100

Sumber : Data Primer yang diolah, 2015

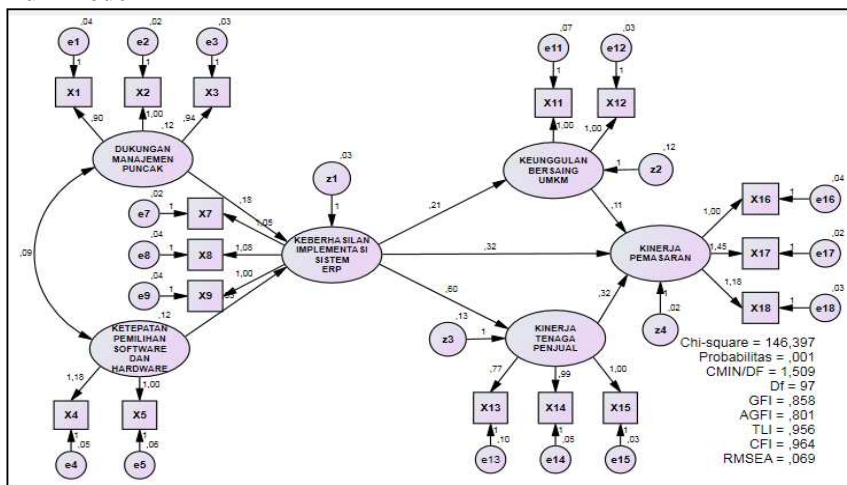
Responden juga diklasifikasikan berdasarkan jumlah penggunaan modul. Jenis modul yang digunakan dalam penelitian adalah 7 modul yaitu manajemen koperasi dan simpan pinjam, penjualan, pembelian, gudang, akuntansi, sumberdaya manusia dan administrasi.

Tabel 6
Jenis Modul yang Digunakan Responden

No	Jenis Modul	Jumlah	Prosentase (%)
1	Manajemen Koperasi dan Simpan Pinjam	2	0,64
2	Penjualan	97	30,99
3	Pembelian	67	21,41
4	Gudang	52	16,61
5	Akuntansi	27	8,63
6	Sumberdaya Manusia	32	10,22
7	Administrasi	36	11,50
Total		311	100

Sumber : Data primer yang diolah, 2015

Pembahasan Hasil Penelitian
Uji Full Model



Gambar 2 Hasil Output Full Model

Berdasarkan gambar dan output analisis full model diatas menunjukkan bahwa model memenuhi kriteria fit yaitu sesuai dengan standar yang digunakan.

Tabel 7
Hasil Uji Full Model

Goodness-of-fit Index	Cut-off Value	Hasil	Evaluasi
<i>Chi-square</i>	X ² dengan df: 97 ; p: 5% = 120,989	146,397	Baik
<i>Probability</i>	≥0,05	0,001	Baik
<i>CMIN/DF</i>	≤2,00	1,509	Baik
<i>GFI</i>	≥0,90	0,858	Marginal
<i>AGFI</i>	≥0,90	0,801	Marginal
<i>TLI</i>	≥0,95	0,956	Baik
<i>CFI</i>	≥0,95	0,964	Baik

RMSEA	$\leq 0,08$	0,065	Baik
--------------	-------------	-------	------

Sumber : Data primer yang diolah, 2015

Tabel 7 menunjukkan bahwa model memenuhi cut-of value. Sehingga dengan demikian, model fit.

Gambar 2 menunjukkan adanya penghapusan indikator X6, karena hasil output *Standardize Regression Weights*, X6 memiliki nilai 0,497 dan dibawah standar yaitu 0,5. Sehingga indikator tersebut harus dihapus untuk menghasilkan nilai *goodnes- of- fit* bagus. Selain itu, juga terdapat penghapusan indikator X10, dikarenakan nilai *Multiple Square Correlation* tidak memenuhi standar yaitu dibawah 0,5.

Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis ini didasarkan atas nilai *Regression Weights* yaitu nilai *Critical Ratio* (CR) dan *Probability* (P). Batasan statistik nilai *Critical Ratio* (CR) adalah diatas 1,96 dan nilai *Probability* (P) dibawah 0,05. Ke 6 hipotesis dalam penelitian diterima, yaitu memenuhi standar nilai CR dan P.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh keberhasilan implementasi sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) dalam meningkatkan kinerja pemasaran UMKM di Semarang. Berdasarkan responden yang digunakan dalam penelitian ini, terdapat 1 jenis modul yang digunakan oleh seluruh responden yaitu modul penjualan. Tujuh hipotesis dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh positif. Dan dari 6 proses peningkatan kinerja pemasaran UMKM, proses yang paling berpengaruh untuk meningkatkan kinerja pemasaran adalah proses pertama yaitu dengan meningkatkan keberhasilan implementasi sistem ERP dan memilih ketepatan pemilihan software dan hardware sebagai faktor penentu keberhasilan.

Penelitian ini memiliki keterbatasan yaitu pada hasil uji kelayakan full model *Structural Equation Model* (SEM) yaitu terdapat beberapa kriteria *goodness of fit* dengan nilai marginal yakni GFI sebesar 0,858 dan AGFI sebesar 0,801. Nilai marginal pada GFI dan AGFI dikarenakan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian terlalu sedikit. Selain itu, juga tidak dicantumkan lama waktu penggunaan software ERP pada identitas responden.

Atas dasar keterbatasan diatas, maka penelitian mendatang yang dapat dilakukan

adalah menambah jumlah sampel penelitian untuk menghasilkan model yang lebih baik, menambah variabel penentu keberhasilan implementasi ERP selain dari 2 variabel yang telah digunakan dalam penelitian ini seperti dukungan vendor, *business process reengineering*, komunikasi dan komposisi tim.

REFERENSI

- Aisyah, M. Nur. 2011. *Using Enterprise Resource Planning (Erp) For Enhancing Business Processes In Small And Medium Enterprises* (Smes). Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia, Vol. IX. No. 2 – Tahun 2011, Hlm. 40- 52
- Amini, Mahyar dan Safavi, N.S. 2013. “Review Paper: Critical Success Factors for ERP Implementation.” *International Journal of Information Technology & Information Systems*. Vol 5. Issue 16
- Arafat, Rendy. 2013. Pengaruh Dimensi Sales Skill terhadap Kinerja Penjualan. *Management Analysis Journal*. Vol.2. No.1
- Barker, Tansu A. 1999. Benchmark of succesful salesforce performance. *Canadian Journal of Administrative Science*, 1999
- Benett, Robert F and Smith, Colin. 2002. *Competitive Condition, Competitive Advantage and The Location of SMEs*. *Journal of Small Business and Entterprise Development*. Vol. 9 No. 1 pp. 73-86.
- Contador, J.C dan Ferreira, A.A. 2012. “It Outsourcing: Methodology For Selecting Suppliers Criterion For Competitive Advantage.” *Journal of Information Systems and Technology Management*. Vol.9, no.1, pp. 123-146
- DeLone, W.H dan McLean, E.R. 1992. *Information Systems Success The Quest for The Dependent Variable*. *Information System Research*. pp. 60-95
- Elragal, A.A dan Al-Serafi, A.M. 2011. *The Effect of ERP System Implementation on Business Performance : An Exploratory Case-Study*. *International Journal*. Vol. 2011
- Escalle, C.X. dkk. 1999. *Enterprise Resource Planning (ERP): Technology Note*. February. Harvard Business School Publishing. Boston. MA

- Ferdinand, Augusty. 2000. *Manajemen Pemasaran : Sebuah Pendekatan Strategik*. BP Undip. Semarang
- _____. 2002. *Kualitas Strategi Pemasaran : Sebuah Strategi Pendahuluan*. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia*, Vol. 1 No.1. (Mei). p.107-119
- _____. 2006. *Metode Penelitian Manajemen*. BP Undip. Semarang.
- _____. *Structural Equation Modeling dalam Penelitian Manajemen*. BP Undip. Semarang
- Ferman, J.E. 1999. "Strategies For Successful ERP Connections." *Manufacturing Engineering*. Vol. 123, No. 4, pp. 48-60
- Ghozali, Imam. 2008. *Konsep dan Aplikasi dengan Program AMOS 21.0*. BP Undip. Semarang
- Holland, C.P and Light, Ben. 1999. *A Critical Success Factors Model for Enterprise Resource Planning Implementation*. *Journal of business*
- Keats, BW dan Hitt, MA. 1998. *A Causal Model of Linkages Among Environmental Dimentions, Macro Organizational Characteristic and Performance*. *Academy of Management Journal*. Vol. 31, p.570-598.
- Kenneth, A.A; Stolman, J.J; Gentry, J.W. 1990. *The Congruence of Manager Perception of Salesperson Performance and Knowledge-Based Measures of Adaptive Selling*. *Journal of Personal Selling and Sales Management*. Vol. X pp. 81-90
- Kompas, Senin, 27 Januari 2014. *UKM Jadi Tumpuan Perekonomian*
- _____. Sabtu, 19 Februari 2014. *Bisa Ungkap Kesulitan UKM Tembus Ekspor*
- _____. Selasa, 29 April 2014. *UMKM Belum Siap Hadapi MEA*
- Kronbichler, S.A; Ostermann, Herwig; Staudinger, Roland. 2009. *A Review of Critical Success Factors for ERP-Projects*. *The Open Information Systems Journal*, 2009, 3, 14-25
- Leon, A. 2005. *Enterprise Resources Planning*. McGraw-Hill Publishing Company Limited, New Delhi
- McKenzie, S.C. dkk. 1993. "The Impact of Organizational Citizenship Behavior on Evaluations of Salesperson Performance". *Journal of Marketing*. Vol. 57
- Moncrief, W.C. dkk. 1991. *Laptop Computers in Industrial Sales*. *Industrial Marketing Management*. Iss 20. pp. 279-285
- Monsur, S.M.T dan Yoshi, T. "Improvement of Firm Performance by Achieving Competitive Advantage Through Vertical Integration in The Apparel Industry of Bangladesh. *Asian conomic and Finance Review* 2 (6) : 687-712
- Mudiantono, 2013. *Upaya Meningkatkan Keberhasilan Implementasi ERP untuk Membangun Keunggulan Bersaing pada UKM di Jawa Tengah*. *JMK*. Vol. 15, No. 2, pp. 153-164
- Multasih, Retno. 2011. *Studi Tentang Kinerja Tenaga Penjualan (Study Of Performance Of Sales Persons) Kasus Empiris Pada PT. Sinar Niaga Sejahtera Area Distribusi Jawa Tengah I*. *Jurnal Ekonomi* vol. 6. No. 1, pp. 19-39
- Muscatello, Joseph R; Small, M.H; Chen, Injaz J. *Implementing enterprise Resource Planning (ERP) Systems In Small And Midsize Manufacturing Firms*. *International Journal of Operations & Production Management* Vol. 23 No. 8, 2003 pp. 850-871
- Nah, Fiona Fui-Hoon and Delgado Santiago. 2006. *Critical Success Factors for Enterprise Resource Planning Implementation and Upgrade*. *Journal of Computers Information Systems*.
- Nah, Fiona Fui-Hoon; Lau, Janet Lee-Shang. 2001. *Critical Factors for Successful Implementation of Enterprise Systems*. *Journal of Management*, vol. 7 No. 3, 2001 pp. 285-296.
- Nicolaou, A. (2004). "Firm Performance Effects in Relation to the Implementation and Use of Enterprise Resource Planning Systems," *Journal of Information Systems*, 18 (2), 79-105.
- Njihia, Evans dan Mwirigi, F. Mugambi. 2014. *The Effects of Enterprise Resource Planning Systems on Firm's Performance: A Survey of Commercial Banks in Kenya*. *International Journal of Business and Commerce* Vol. 3, No.8 : April 2014. Pp 120-129
- O'Leary, Daniel. E. 2004. *Enterprise Resorce Planning (ERP) System : An Empirical Analysis of Benefits*. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*. Vol. 1. 2004. pp 63-72
- Porter, M.E. 1998. *On Competition*. Harvard Business Review, Boston MA
- Pourhosseini, Amirhossein and Shahrokh, Zohre D. 2013. *The Effect of Marketing Strategy on Sales Performance: The*

- Moderating Effects of Internal and External Environment.* World Applied Sciences Journal 26 (1): 28-33, 2013
- Pullins, E. Bolman and Buchrer, Richard E. 2007. *The Extent of Technology Usage and Salespeople : An Exploratory Investigation.* Journal of Business & Industrial Marketing 22/1 (2007) 52–61
- Saleh, M.F; Abbad, Munir; Al-Shehri, M. 2013. *ERP Implementation Success Factors in Saudi Arabia.* International Journal of Computer Science and Security (IJCSS), Volume (7): Issue (1): 2013
- Schillewaert, Niels and Ahearne, Michael. 2001. *The Effect of Information Technology on Salesperson Performance.* Journal of business markets. The Pennsylvania State University
- Sekaran, Uma dan Bougie, Roger, 2013. Research Methods for Business. Willey: Jakarta
- Shehab, E.M; Sharp, M.W, dkk. 2004. *Enterprise Resource Planning : An Integrative Review.* Journal of Business Process Management. Vol. 10. No. 4. pp. 359-386
- Sismanto, Adi. 2006. Analisis Pengaruh Orientasi Pembelajaran, Orientasi Pasar dan Inovasi Terhadap Keunggulan Bersaing untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran. Thesis of Management
- Sprott, D. 2000. "Componentizing The Enterprise Application Packages". *Communications of the ACM.* Vol. 43. No. 4, pp. 63-9
- Sumner, Mary. (2004). *Enterprise Resource Planning.* New Jersey: Upper Saddle River.
- Tabachnick, Barbara G; and Fidell, S. Linda. 2007. *Using Mutivariate Statistics.* Person Education: Amerika
- Tarigan, Zeplin Jiwa Husada. 2012. Jurnal Manajemen. Pengaruh Key User, Terhadap Kinerja Perusahaan pada Implementasi Teknologi *Enterprise Resource Planning.* Universitas Brawijaya, Malang.
- Trunick, P.A. 1999. *ERP: Promise or Pipe Dream?.* Transportation & Distribution, Vol. 40, No. 1, pp. 23-6
- Tsai, W.H; Chen, SP; dkk. 2010. *A Study of The Impact of Business Process on The ERP System Effectiveness.* International Journal of Business and Management. Vol. 5, No. 9
- Umble, J. Elisabeth; Haft, R. Ronald; Umble, Michael M.. 2002. *Enterprise Resource Planning : Implementation and Critical Success Factors.* European Journal of Operational Research 146 (2003) 241-257.
- Voss; Giraud, Zannie; Voss, G.B. 2000. *Strategic Orientation and Firm Performance in An Artistic Environment.* Journal of Marketing. Chicago: Jan 2000. Vol. 64. Iss. 1
- Wei, dkk. 2005. "An AHP-Based Approach to ERP System Selection." *International Journal of Production Economics,* 96, 47-62
- Weston, R. 1998. *ERP Users Find Competitive Advantages.* January, 19
- Wibisono, Setyawan. 2005. Enterprise Resource Planning (ERP) Solusi Sistem Informasi Terintegrasi. Jurnal Teknologi Informasi DINAMIK Volume X, No.3, September 2005 : 150-159
- Widihastuti, Hardani and Santoso, Aprih. 2012. Model Pengembangan Kinerja UKM Berbasis Industri Kreatif (Development Model of UKM Performance Based of Creatif Industry). Jurnal Ekonomi vol. 7 No. 2, pp. 11-25
- Winahyu, Titi Restu. 2005. Analisis Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan dalam Implementasi Paket Sistem Enterprise Resource Planning (ERP) untuk Mencapai Keunggulan Bersaing Perusahaan. Thesis of Management
- Yasin, Verdi. 2013. Pentingnya Sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) dalam Rangka untuk Membangun Sumber Daya pada Suatu Perusahaan. Jurnal Manajemen Informatika. No. 4 Tahun VI/ Januari 2013
- Zhang, Liang; Lee, Matthew K. O; Banerjee, Probir. 2003. *Critical Success Factors of Enterprise Resource Planning Systems Implementation Success in China.* Journal of Information Systems, University of Hong Kong, Hong Kong China.
-
- Pengaruh Key User, Terhadap Kinerja Perusahaan pada Implementasi Teknologi *Enterprise Resources Planning.* Jurnal Teknik Industri, Universitas Brawijaya, Malang.



PERNYATAAN/PENGHARGAAN

Terima kasih kepada pihak yang telah membantu mempublikasikan penelitian ini. Semoga penelitian ini bermanfaat.