

ABSTRAK

Daya saing outlet pada produk yang ditawarkan dirasa masih sangat kurang pada counter handphone dan pulsa di Semarang sehingga pemilik outlet harus memahami dan mengetahui apa saja yang dibutuhkan oleh konsumen. Pemilihan strategi supply chain management diharapkan dapat meningkatkan kinerja operasional outlet untuk meningkatkan daya saing pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh variabel independen *information sharing*, *long term relationship*, *cooperation* dan *process integration* terhadap variabel dependen kinerja operasional outlet.

Populasi dalam penelitian berjumlah 171 outlet. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 120 pemilik outlet di Semarang. Model analisis menggunakan analisis linier berganda dan alat mengolah data menggunakan SPSS 16 *for windows*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Information Sharing* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Kinerja operasional outlet. *Long Term Relationship* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja operasional outlet. Semakin baik *Long Term Relationship* antara counter handphone dengan distributor akan meningkatkan Kinerja operasional outlet. *Cooperation* berpengaruh positif tidak signifikan terhadap Kinerja operasional outlet. *Integration Process* berpengaruh positif dan terhadap Kinerja operasional outlet. Semakin baik *Integration Process* antara counter handphone dengan distributor dapat meningkatkan Kinerja operasional outlet.

Kata Kunci : *SCM, information sharing, long term relationship, cooperation dan process integration dan kinerja operasional outlet*