

ABSTRAK

Agung Pratama. “Pengaruh Hubungan dengan Pelanggan, Hubungan dengan Pemasok, dan Modal Manusia terhadap Kinerja Usaha dengan Keunggulan Bersaing sebagai Intervening (Studi pada Usaha Tambak Udang di Kabupaten Purworejo)”. Skripsi. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purworejo. 2025.

Keunggulan bersaing merupakan salah satu faktor penting dalam membedakan suatu organisasi atau perusahaan. Keunggulan bersaing yang baik perlu memiliki hubungan dengan pelanggan dan pemasok serta modal manusia yang unggul untuk meningkatkan kinerja usaha.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh hubungan dengan pelanggan, hubungan dengan pemasok, dan modal manusia terhadap kinerja usaha dengan keunggulan bersaing sebagai variabel intervening pada usaha tambak udang di Kabupaten Purworejo. Fokus penelitian adalah menguji peran hubungan dengan pelanggan dan pemasok serta modal manusia dalam menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan sehingga mampu meningkatkan kinerja usaha dalam menghadapi persaingan nasional maupun global.

Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada pelaku usaha tambak udang. Populasi penelitian adalah seluruh pengusaha tambak udang vaname di Kabupaten Purworejo sebanyak 134 orang, Sampel dalam penelitian ini sebanyak 134 orang dengan menggunakan teknik sampel jenuh (*census sampling*) dengan tingkat kesalahan 5%. Analisis data dilakukan dengan *Partial Least Squares - Structural Equation Modeling* (PLS-SEM).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan dengan pelanggan, hubungan dengan pemasok, dan modal manusia berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing maupun kinerja usaha. Keunggulan bersaing juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha, sekaligus memediasi secara positif dan signifikan pengaruh hubungan dengan pelanggan, hubungan dengan pemasok, dan modal manusia terhadap kinerja usaha. Temuan ini memperkuat relevansi teori *Resource-Based View* (RBV) dan *Balanced Scorecard* (BSC), bahwa kombinasi relasi eksternal yang kuat serta modal manusia yang unggul dapat menciptakan keunggulan bersaing berkelanjutan yang berdampak pada peningkatan kinerja usaha tambak udang.

Kata kunci: hubungan pelanggan, hubungan pemasok, modal manusia, keunggulan bersaing, kinerja usaha.