

## **SKRIPSI**

### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HUBUNGAN KERJA SAMA MITRA DAN PERUM BULOG DIVRE NUSA TENGGARA BARAT**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata Satu (S1)  
Fakultas Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram



**OLEH**

**ABDURRAHMAN**  
**216120002**

**PROGRAM STUDI ADMINITRASI BISNIS  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM**

**2020**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HUBUNGAN  
KERJASAMA MITRA DAN PERUM BULOG DIVRE NUSA TENGGARA  
BARAT**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Strata Satu (S1)  
Fakultas Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram**

**Disusun Oleh:**

**ABDURRAHMAN**  
**216120002**

**Disetujui:**

**Pembimbing Utama**



**Drs. AMIL, MM**  
**NIDN. 0831126204**

**Pembimbing Pendamping**



**SUDARTA, S.Sos., MM**  
**NIDN.0802048008**

**Mengetahui**

**Kepala Program Studi Administrasi Bisnis**



**Lalu Hendra Maniza, S.Sos. MM**  
**NIDN.0828108404**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HUBUNGAN  
KERJASAMA MITRA DAN PERUM BULOG DIVRE NUSA TENGGARA  
BARAT**

Oleh:

**ABDURRAHMAN**

**216120002**

**SKRIPSI**

Untuk Memenuhi Salah Satu Ujian Guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Administrasi Bisnis  
Konsentrasi Enterpreneur

Mataram 04 Februari 2020

**Tim Penguji**

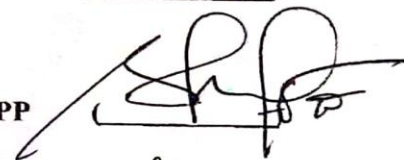
**Drs. AMIL, MM**  
NIDN. 0831126204

PU



**SUDARTA, S.Sos., MM**  
NIDN. 0806039101

PP



**SELVA, S.E., M.Sc**  
NIDN. 0811118601

PN



**Mengetahui**

**Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik  
Universitas Muhammadiyah Mataram  
Dekan**



**Dr. H. Muhammad Ali, M.Si.**  
NIDN. 0806066801

## SURAT KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Abdurrahman  
NIM : 216120002  
Program Studi : Administrasi Bisnis  
Jurusan : Administrasi Bisnis  
Fakultas : Fakultas Sosial Dan Ilmu politik  
Uniersitas : Universitas Muhammadiyah Mataram  
judul : "ANALISIS FAKTOR FAKTOR YANG  
MEMPENGARUHI HUBUNGAN KERJASAMA  
MITRA DAN PERUM BULOG DIVRE NTB"

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa Skripsi yang saya tulis ini benar-benar merupakan karya tulis sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa Skripsi ini hasil jiplakan, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian Pernyataan Ini Saya Buat  
Mataram, 27 Februari 2020



Abdurrahman  
NIM.216120002



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MATARAM

UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. K.H.A. Dahlan No. 1 Mataram Nusa Tenggara Barat

Kotak Pos 108 Telp 0370 - 633723 Fax 0370-641906

Website : <http://www.lib.ummat.ac.id> E-mail : [upt.perpusummat@gmail.com](mailto:upt.perpusummat@gmail.com)

SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Sebagai sivitas akademika Universitas Muhammadiyah Mataram, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ABDUL RAHMAN
NIM : 216120002
Tempat/Tgl Lahir : Bangli Nyatka, 31-Desember-2020
Program Studi : ADM. Bilnuj
Fakultas : F. Ekspol
No. Hp/Email : 089 202 548 9
Jenis Penelitian : [X] Skripsi [ ] KTI [ ] .....

Menyatakan bahwa demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Mataram hak menyimpan, mengalih-media/format, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Repository atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta atas karya ilmiah saya berjudul:

Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi hubungan kerjasama Mitra dan Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat.

Segala tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah ini menjadi tanggungjawab saya pribadi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Dibuat di : Mataram
Pada tanggal : 13-02-2020

Penulis



NIM. 216120002

Mengetahui, Kepala UPT. Perpustakaan UMMAT



Iskandar, S.Sos.,M.A.
NIDN. 0802048904

## RIWAYAT HIDUP



Penulis berasal dari Desa Bagik Nyaka Santri, Kecamatan Aikmel, Kabupaten Lombok Timur, dan lahir di Bagik Nyaka pada tanggal 31 Desember 1996, sebagai putra ketiga dari empat bersaudara dari pasangan Bapak Abdurozikin dan Ibu Abdurozikin. Penulis menempuh pendidikan Sekolah Dasar di SDN 02 Kembang Kerang, Kecamatan Aikmel pada Tahun 2003 dan lulus pada Tahun 2009. Penulis melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 04 Aikmel lulus pada tahun 2012. Dan menempuh pendidikan Madrasah Aliyah di MA al mannan bagik nyaka lulus pada tahun 2015. Dan pada tahun 2016 penulis melanjutkan ke Peguruan Tinggi Swasta dan terdaftar sebagai Mahasiswa Strata 1 (S1) Adminitrasi Bisnis Fakutas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik . Universitas Muhammadiyah Mataram.

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

*“Tidak ada hal yang sia-sia dalam belajar karena ilmu bermanfaat pada waktunya. Jangan ingat lelahnya belajar, tapi ingat buah manisnya yang bisa dipetik kelak ketika sukses”*



## PERSEMBAHAN

*Alhamdulillah Hirobil Alamin kupanjatkan kepada Allah SWT, atas segala rahmat dan juga kesempatan dalam menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangan. Segala syukur kuucapkan kepada Mu Ya Rabb, karena sudah menghadirkan orang-orang berarti disekeliling saya. Yang selalu membri semangat dan doa sehingga skripsi saya ini dapat diselesaikan dengan baik.*

*Kupersembahkan karya kecil ku yang sederhana ini sebagai tanda bakti dan cinta kasihku yang tulus kepada Ayahanda Abdurrozikin dan Ibunda Abdurrozikin tercinta dan tersayang. Apa yang saya dapatkan hari ini, belum mampu membayar semua kebaikan, keringat, dan juga air mata bagi saya. Jerimakasih atas dukungannya kalian, baik dalam bentuk materi maupun moril.*

*Jerima kasih selanjutnya untuk kakak dan adik ku yang luar biasa, dalam membri dukungan dan doa yang tanpa henti. Bang Rozi, Bang Ismael, dan adik ku Mazdi yang selama ini sudah menjadi kakak dan adik sekaligus sahabat bagi saya.*

*Jerimakasih juga kepada dosen pembimbing atas bantuanya, nashat dan ilmunya yang selama ini dilimpahkan pada saya dengan rasa tulus dan ikhlas.*

*Jeruntuk sahabat dan seluruh teman seperjuangan, yang penulis sayangi, yang selalu membrikan semangat, keceriaan, dan senatiasa menamani dikala suka dan duka.*

*Jerimakasih juga untuk Almamater Jercinta Universitas Muhammadiyah Mataram.*



# **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HUBUNGAN KERJA SAMA MITRA DAN PERUM BULOG DIVRE NUSA TENGGARA BARAT**

**Oleh:**

**ABDURRAHMAN**

## **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui tingkat pengaruh variabel kepercayaan, kerjasama terhadap kepuasan pemasok pada Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat. jenis Penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Metode pengumpul data yang digunakan adalah metode sample. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Skala pengukuran menggunakan skala likert. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda yang di analisis dengan menggunakan *SPSS 18 For Windows*.

Hasil pengujian instrumen penelitian menggunakan kuesioner, yang dianalisis menggunakan program *spss 18 for windows*, hasil pengujian uji validitas diketahui  $r$  hitung lebih besar dari  $r$  tabel maka dari hasil instrumen penelitian berdasarkan hasil jawaban responden dikatakan valid. Dan hasil uji reabilitas dengan standar alpha sebesar 0,60 maka dari hasil instrumen penelitian berdasarkan hasil jawaban responden dikatakan reliabel.

Dari hasil uji  $t$  dengan bantuan program *SPSS 18 For Windows* diperoleh nilai  $t_{hitung}$  dari variabel kepercayaan sebesar  $2.799 > t_{tabel} 2.02439$ , nilai  $t_{hitung}$  dari variabel kerjasama sebesar  $t_{hitung} 6.050 > t_{tabel} 2.02439$  dan hasil koefisien determinasi  $R^2$  sebesar 67,5%. Ditarik kesimpulannya bahwa variabel kepercayaan dan kerjasama berpengaruh terhadap kepuasan pemasok pada Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat.

**Kata kunci: Kepercayaan, Kerjasama dan Kepuasan Pemasok**

**THE ANALYSIS OF FAKTOR AFFECTING THE PARTNERSHIP  
RELATIONSHIP OF PARTNERS AND PERUM BULOG DIVRE NUSA  
TENGGERA BARAT**

by

**ABDURRAHMAN**

**ABSTRACT**

The purpose of this study was to determine the level of influence of the variables of trust and cooperation on supplier satisfaction at the West Nusa Tenggara Regional Logistics Agency. This type of research is quantitative. The data collection method used is the sample method. The type of data used in this study is quantitative. The measurement scale uses a Likert scale. The analytical tool used is multiple linear regression analyzed using SPSS 18 for Windows.

The testing of the research instrument was carried out using a questionnaire, which was analyzed using the SPSS 18 program for Windows. From the validity test the r count is greater than the r tabel. Thus, research instrument based on the result of respondents' answers area said to be valid. Based on the reliability test results with an alpha standard of 0,60, this research instrument is said to be reliable.

From the t test results with the help of SPSS 18 for Windows program, the tcount value of the trust variable is 2.799 which is greater than the value of ttable 2.02439; the tcount value of the cooperation variable is 6.050, which is greater than the value of ttable 2.02439; and the result of the coefficient of determination R<sup>2</sup> is 67.5%. it can be concluded that the trust and cooperation variables affect supplier satisfactions at the West Nusa Tenggara Regional Logistic Agency.

**Keywords: Trust, Cooperation and Supplier Satisfaction**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya yang telah diberikan kepada penulis serta sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW karena berkat perjuangan dan pengorbanannya, sampai saat ini kita tetap berada pada jalan yang benar dan sehingga dapat menyelesaikan proposal dengan judul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI HUBUNGAN KERJA SAMA MITRA DAN PERUM BULOG DIVRE NUSA TENGGARA BARAT”** dapat terselesaikan sebagaimana mestinya, sebagai persyaratan mendapatkan gelar Sarjana Administrasi Bisnis.

Ada dari penyusunan skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Strata Satu (S1) Adminitrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Sosialn dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah mendapatkan banyak bantuan dan dorongan dari bergai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis, menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Arsyad Abd. Gani, M.Pd selaku rektor Universitas Muhammadiyah Mataram.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Ali, M.Si selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

3. Bapak Lalu Hendra Maniza S.Sos.,MM selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
4. Bapak Drs. Amil, MM selaku pembimbing utama yang telah banyak membantu, membina, serta membimbing dengan penuh keikhlasan.
5. Bapak Sudarta, S.Sos.,MM selaku pembimbing pendamping yang telah banyak membantu, membina, serta membimbing dengan penuh keikhlasan.
6. Seluruh staf pengajar dan karyawan dilingkungan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.
7. Orang Tua dan keluargaku tercinta yang selalu mendo,akan, memberikan semangat, dorongan, dan bantuan.
8. Serta ucapkan terimakasih kepada semua pihak yang tidak mampu penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa proposal ini masih belum sempurna, untuk itu saran dan kritik yang bersifat konstruktif sanagant penulis harapkan demi kesempurnaan proposal ini. Akhir kata, semoga proposal ini dapat bermanfaat bagi kita semua, *Amin ya robbal alamin.*

Mataram, Februari 2020

penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAM COVER</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAM PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>SURAT KEASLIAN TULISAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>RIWAYAT HIDUP</b> .....	<b>v</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
1.4.1 Manfaat Teoritis .....	7
1.4.2 Manfaat Praktis .....	7
1.4.3 Manfaat Akademis .....	7

## **BAB II TIJAUAN PUSTAKA**

2.1 Penelitian Terdahulu .....	8
2.2 Landasan Teori .....	10
2.2.1 Pengertian <i>Supply Chain Management</i> .....	10
2.2.2 Pengertian Pengadaan.....	12
2.2.3 Pengertian Supplier Management.....	13
2.2.4 Kepercayaan ( <i>Trust</i> ) .....	15
2.2.5 Kerjasama .....	17
2.2.6 Kepuasan Pemasok .....	18
2.3 Hubungan antar Variabel.....	20
2.3.1 Hubungan antara kepercayaan terhadap kepuasan pemasok di Bulog Divre NTB .....	20
2.3.2 Hubungan antara kerjasama terhadap kepuasan pemasok di Bulog Divre NTB .....	20
2.4 Kerangka Konseptual.....	21
2.5 Hipotesis .....	22

## **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1 Jenis Penelitian .....	23
3.2 Populasi Dan Sample .....	23
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	24
3.3.1 Jenis Data.....	24
3.3.2 Sumber Data .....	25

3.4 Metode Pengumpulan Data.....	25
3.5 Oprasional Variabel .....	27
3.6 Teknik Analisis Data .....	29
3.6.1 Uji Istrumen Penelitian.....	29
3.7 Uji Hipotesis .....	32
3.7.1 Uji T (Parsial) .....	32
3.7.2 Uji F (Simultan).....	33
3.7.3 Koefesien Derteminasi .....	33

#### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1 Gambaran Perusahaan .....	34
4.1.1 Sejarah Bulog .....	34
4.1.2 Visi dan Misi .....	38
4.2 Deskripsi Data .....	39
4.2.1 Klasifikasi Responden Menurut Badan Usaha .....	40
4.3 Analisis Data.....	40
4.3.1 Penjelasan Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Istrumen	41
4.3.2 Uji validitas Istrumen Penelitian .....	42
4.3.3 Uji Reliabilitas Istrumen Penelitian.....	43
4.4 Tekhnik Analisis Data .....	44
4.4.1 Analisis Regresi Linier Berganda.....	44
4.4.2 Pengujian Hipotesis .....	46

4.5 Pembahasan .....	48
----------------------	----

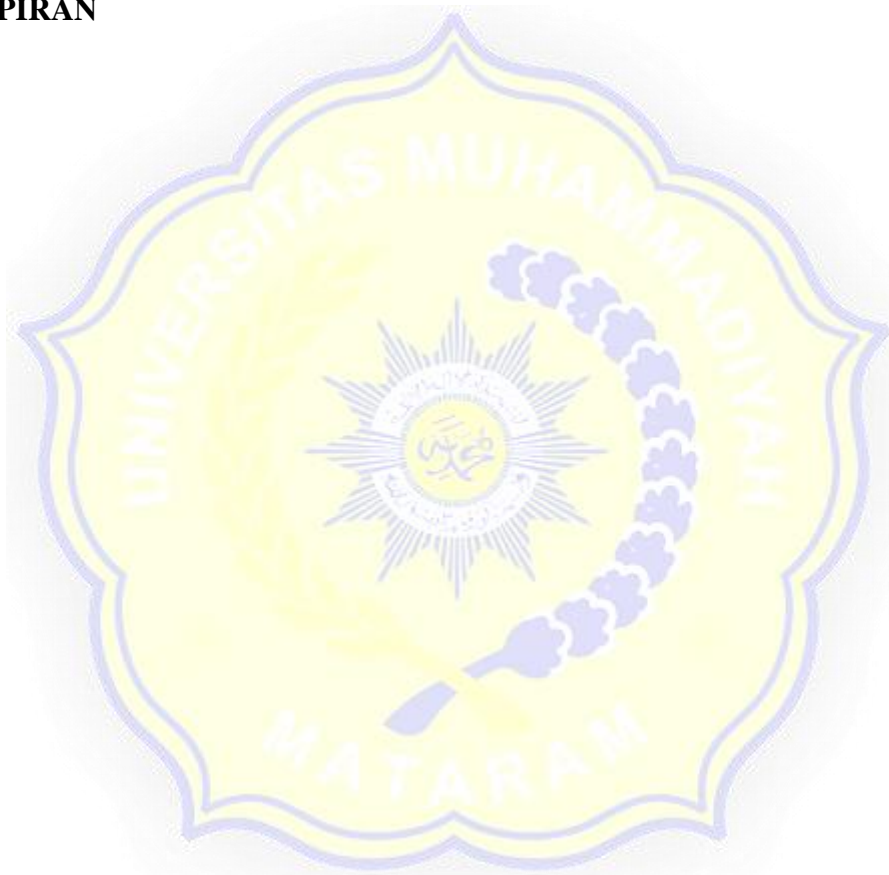
## **BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

5.1 Kesimpulan .....	50
----------------------	----

5.2 Saran .....	50
-----------------	----

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**





## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
1.1 Prognosa dan Realisasi Pengadaa Perum Bulog Divre NTB.....	3
1.2 Jumlah Mitra Kerja Perum Bulog Divre NTB 2018-2019.....	5
2.1 Pemetaan Hasil Penelitian Terdahulu .....	8
3.1 Skala Likert.....	27
3.2 Definis Oprasional Variabel.....	28
4.1 Klarifikasi Responden Menurut Badan Usaha.....	40
4.2 Hasil Analisis Uji Validitas Variabel .....	42
4.3 Hasil Analisis Uji Reliabilitas Variabel Kepercayaan (X1) .....	43
4.4 Hasil Analisis Uji Reliabilitas Variabel Kerjasama (X2) .....	43
4.5 Hasil Analisis Uji Reliabilitas Variabel Kepuasan Pemasok (Y) .....	44
4.6 Hasil Regresi Linier Berganda .....	45
4.7 Tabel Uji Hasil Uji T.....	46
4.8 Tabel Hasil Uji F.....	47
4.9 Hasil Uji Koefesien Dertiminasi .....	48

## DAFTAR GAMBAR

### Halaman

2.1 Kerangka Konseptual .....	21
-------------------------------	----



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Indonesia merupakan Negara agraris yang kaya akan sumberdaya alam dan mempunyai ketersediaan lahan yang luas untuk menunjang kegiatan pertanian. Sektor pertanian merupakan sektor penting dalam upaya pemenuhan kebutuhan bahan pangan penduduk Indonesia. Adanya pembangunan pertanian berarti telah memberikan sumbangan yang besar dalam pembangunan nasional, baik langsung maupun tidak langsung. Selain itu juga pembangunan pertanian akan mendukung upaya dalam pemenuhan kebutuhan pangan yang ditunjang, oleh adanya peran industri pengolahan pangan sehingga akan dapat menyediakan kebutuhan pangan baik dalam bentuk makanan atau minuman (Husodo ( 2004) dalam Herman, 2018: 1)

Untuk memenuhi persediaan pangan beras demi kebutuhan masyarakat dan juga kesetabilan harga beras maka pemerintah membentuk suatu badan logistik yang disebut dengan BULOG (Badan Urusan Logistik) yang berperan penting dalam mengatur pemasok beras, stok beras, persediaan maksimum minimum, harga beras dan lain-lain.

Dalam rangka menjamin ketersediaan stok pangan yang cukup terutama beras untuk kebutuhan penyaluran di seluruh wilayah Indonesia dan turut berperan serta dalam usaha memberdayakan dan mengembangkan kondisi ekonomi sosial masyarakat atau lingkungan sekitar, maka Perum BULOG

melakukan kerjasama dengan mitra. Mitra Kerja Pengadaan (MKP) adalah perusahaan yang berbadan hukum, badan usaha atau usaha perseorangan dan Kelompok Tani atau Gabungan Kelompok Tani (Poktan/Gapoktan) yang memenuhi persyaratan untuk melakukan kerja sama pengadaan gabah/beras dan pangan lainnya.

Pengadaan sendiri merupakan salah satu kegiatan dalam rangkaian dari sebuah *Supply Chain Management* (manajemen rantai suplai) yang dilakukan oleh sebuah perusahaan. Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pengadaan, salah satunya adalah kepuasan yang diterima oleh *supplier* dari sebuah hubungan yang dibangun dengan perusahaan. Perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasi, khususnya pengadaan barang, sangat bergantung pada pemasok. Perusahaan tidak akan mampu melaksanakan kegiatan bisnisnya dengan baik apabila hubungan yang mereka bina dengan para pemasok tidak berjalan baik, saling merugikan, tidak memberi *feedback* yang baik.

Adanya kerjasama dengan *supplier* yang dapat diandalkan akan menghasilkan pengertian dan pemahaman yang baik akan kebutuhan dan keperluan masing-masing pihak sehingga dapat meningkatkan penghasilan perusahaan (Cempakasari dan Yoestini, 2003: 3).

Kerjasama merupakan sebuah situasi yang ditandai ketika beberapa pihak bekerja bersama-sama untuk meraih tujuan yang menguntungkan bersama. Kerjasama yang efektif adalah suatu keinginan untuk

mengembangkan hubungan yang menghasilkan *trusts* dan komitmen (Bujang, 2007: 3).

Kegiatan pengadaan dalam negeri yang dilakukan oleh Perum Bulog diawali dengan prognosa, atau rencana jumlah pengadaan tahunan. Prognosa ini dirancang dan dibuat oleh Bulog Pusat lalu kemudian di *break down* ke Divisi Regional masing-masing provinsi, untuk selanjutnya akan ditargetkan kepada setiap Sub Divre di bawahnya. Sub Divre masing-masing daerah akan melakukan kegiatan pengadaan melalui gudang-gudang yang ada. Target pengadaan untuk setiap gudang tentu berbeda sesuai dengan kondisi daerah dimana gudang tersebut berada dan kapasitas tampung masing-masing gudang. Pengadaan yang dilakukan oleh Perum Bulog adalah berupa beras dan gabah kering giling (GKG).

**Tabel 1.1**

Prognosa dan Realisasi Pengadaan  
Perum Bulog Divre NTB  
(Dalam ton)

<b>Tahun</b>	<b>Rencana Pengadaan</b>	<b>Realisasi</b>	<b>Keberhasilan</b>
2018	Beras : 81.331 Gabah : 108.140	Beras : 70.490 Gabah : 63.047	73,68%
2019	Beras : 60.182 Gabah : 128.304	Beras : 21.459 Gabah : 84.948	53,23%

*Sumber: Bulog Divre NTB*

Berdasarkan data pengadaan tersebut menunjukkan bahwa jumlah realisasi pengadaan di Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat dalam 2 tahun tidak mencapai target 100% dan cenderung fluktuatif . Disamping faktor jumlah produksi, terdapat faktor yang bisa dianalisis menurut ilmu manajemen operasi, yaitu hubungan antara pemasok-pembeli dalam rangkaian manajemen rantai suplai. Dalam kegiatan manajemen rantai suplai di Perum Bulog, petani memiliki peran sebagai pemasok awal bahan baku yang diperlukan, yaitu beras dan gabah kering. Tidak bisa dipungkiri bahwa memang peran dari para petani sangat besar bagi Bulog. Karena, pengadaan yang dilakukan oleh Perum Bulog diawali oleh suplai barang petani, melalui mitra kerja yang bekerja sama dengan Bulog. Dengan adanya pengadaan Bulog juga berarti bahwa beras petani akan terserap dengan harga yang sesuai dan tidak merugikan.

Sebagai pembeli beras petani, sudah seharusnya Bulog menjaga dan memelihara hubungan baik dengan pihak pemasok. Mitra kerja, sebagai pemasok, juga dituntut untuk bisa memenuhi kontrak yang telah disepakati tentang harga beli, kualitas, jumlah barang, dll agar kedua belah pihak sama-sama diuntungkan. Karena hubungan pemasok dan pembeli sangat dibutuhkan dalam kelancaran kegiatan operasional sebuah perusahaan, agar mampu bersaing dan menambah nilai perusahaan. Jika menyangkut pengadaan barang, tentu tak lepas dari hubungan antara perusahaan (Bulog) dengan pemasok.

**Tabel 1.2**

Jumlah Mitra Kerja

Perum Bulog Divre NTB 2018-2019

<b>Jumlah Mitra Tahun 2018</b>	<b>Jumlah Mitra Tahun 2019</b>	<b>Mitra yang aktif 2018/2019</b>
52 mitra	52 mitra	41 mitra

*Sumber: Bulog Divre NTB*

Dari tabel di atas jumlah mitra kerja dalam kegiatan pengadaan, Bulog Divre Nusa Tenggara Barat menggunakan strategi banyak suplier. Hal ini dilakukan untuk memaksimalkan hasil petani. Untuk mitra kerja, Bulog Nusa Tenggara Barat mempunyai 52 mitra kerja yang terdaftar dengan jumlah yang aktif sebanyak 41 mitra.

Dalam menyikapi problema di atas maka setiap perusahaan wajib dan harus terus menjaga hubungan baik dengan pemasok agar pada masa mendatang bisa mendapatkan keuntungan-keuntungan yang baik. Perum Bulog Divre Nusa Tenggara Barat dapat membina hubungan dengan pemasok dengan lebih baik sehingga mampu memaksimalkan dan mengoptimalkan pengadaan hasil produksi lokal dengan menyerap beras petani daerah, dan terus menjalankan fungsinya dengan lebih baik serta mampu menjaga ketahanan pangan masyarakat. Berdasarkan penjelasan diatas peneliti ingin mengangkat judul: **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG**

***MEMPENGARUHI HUBUNGAN KERJASAMA MITRA DAN PERUM  
BULOG DIVRE NUSA TENGGARA BARAT"***

**1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah dan pertanyaan penelitian yang muncul dalam penelitian ini adalah:

1. Seberapa besar faktor kepercayaan mempengaruhi kepuasan pemasok di Bulog Divre Nusa Tenggara Barat?
2. Seberapa besar faktor kerjasama mempengaruhi kepuasan pemasok di Bulog Divre Nusa Tenggara Barat?
3. Apakah variabel independen berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen?

**1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Ingin mengetahui dan menganalisis apakah faktor kepercayaan berpengaruh terhadap kepuasan pemasok di Bulog Divre Nusa Tenggara Barat.
2. Ingin mengetahui dan menganalisis apakah faktor kerjasama berpengaruh terhadap kepuasan pemasok di Bulog Divre Nusa Tenggara Barat.
3. Ingin mengetahui dan menganalisis apakah variabel independen berpengaruh secara simultan terhadap variabel dependen.



## 1.4 Manfaat

Setiap penelitian diharapkan hasil penelitian ini dapat bermanfaat baik secara teoritis, praktis, maupun secara akademis. Secara umum manfaat penelitian ini dibedakan menjadi tiga, yaitu secara teoritis, praktis, maupun secara akademis.

### 1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis sebagai salah satu sarana untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah, khususnya di bidang Adminitrasi Bisnis.

### 2. Manfaat Praktis

Menjadi salah satu pertimbangan pengukuran tingkat kinerja hubungan dengan suplier sehingga bisa lebih saling menjalin dalam rangka sinergitas dalam kinerja.

### 3. Manfaat Akademis

Sebagai syarat untuk mendapatkan gelar sarjana Adminitrasi Bisnis.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
1	Idham Antaditama (2014)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Hubungan Kerjasama Mitra Dan Perum Bulog Sub Divre V Kedu Jawa Tengah	seluruh variabel independen berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependennya	Variabel kepercayaan, komitmen, kerjasama. Alat analisis Tidak menggunakan variabel <i>sharing</i> informasi dan variabel komitmen

2	Anitya Pinasthika Pramudita (2017)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Hubungan Pemasok Dan Pembeli Serta Dampaknya Terhadap Keunggulan Bersaing Pada Bisnis Skala Mikro Penyedia Makanan Dan Minuman Di Kawasan Undip Tembalang	<i>information sharing, long term relationship dan process integration</i> memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap variabel intervenning yaitu kinerja hubungan pemasok dan pembeli .	Hubungan pemasok dan alat anlisis. Jumlah responden dan teknik <i>sampling</i>
3	Bimo Haryotejo (2015)	Analisis Pengaruh Kinerja Logistik Pemasok Terhadap Kinerja	transportasi dan ketersedian produk berpengaruh	Alat analisis Jumlah responden dan teknik sensus

		Bisnis (Studi Pada Bengkel Ahass Di Kota Semarang)	positif dan signifikan terhadap kinerja bisnis. Sedangkan lokasi pusat distribusi tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis.	
--	--	--	---	--

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pengertian *Supply Chain Management*

*Supply Chain Management* sebagai istilah bagi pengelolaan rantai pemasok dan pembeli, yang mencakup semua tahap pemerosesan dari pembelian bahan baku sampai pendistribusian barang jadi kepada konsumen akhir. *Suplay Chain Management* (manajemen rantai pemasok) adalah integrasi aktivitas pengadaan bahan dan pelayanan, pengubahan menjadi barang setengah jadi dan produk akhir, serta pengiriman kepelanggan. Tujuan adalah untuk membangun sebuah rantai pemasok yang memusatkan perhatian untuk memaksimalkan nilai bagi pelanggan. Kunci bagi manajemen rantai pemasok yang efektif adalah menjadikan para pemasok

sebagai “mitra” dalam strategi perusahaan untuk memenuhi pasar yang selalu berubah (Heizer dan Render, 2009).

*Supply Chain Management* atau manajemen rantai pasokan adalah integrasi proses bisnis antara jaringan yang saling berhubungan dengan pemasok, produsen, pusat distribusi, dan pengecer untuk meningkatkan aliran barang, jasa, dan informasi dari pemasok untuk pelanggan akhir, dengan tujuan mengurangi biaya seluruh sistem dan tetap menjaga tingkat layanan (Li, Suhong et al, 2006 : 100).

*Supply Chain Management* (SCM) adalah pendekatan sistem untuk mengelola seluruh aliran informasi, materi, dan jasa dari pemasok bahan baku ke pabrik dan gudang hingga konsumen akhir (Leenders, 1997) di dalam Bimo Haryotejo, 2015 : 24).

Tujuan dari *Supply Chain Management* adalah untuk mengurangi ketidakpastian dari risiko dalam rantai pasok, sehingga dengan positif mempengaruhi tingkat persediaan, waktu siklus, proses, dan akhirnya kepada tingkat pelayanan konsumen akhir (Leenders, 1997) di dalam Bimo Haryotejo, 2015). Pada saat ini perusahaan harus melayani pelanggan yang tepat, menemukan pemasok yang tepat, dan membina kepercayaan dengan mitra yang tepat, karena hal tersebut memiliki dampak yang besar pada saat ini serta kinerja bisnis masa depan.

## 2.2.2 Pengertian Pengadaan

Menurut Suganda (dalam Syarifuddin, 2009 : 227) pengadaan adalah segala kegiatan dan usaha untuk menambah dan memenuhi kebutuhan barang dan jasa berdasarkan peraturan yang berlaku dengan menciptakan sesuatu yang tadinya belum ada menjadi ada. (termasuk didalamnya usaha untuk mempertahankan yang sudah ada dalam batas efisiensi). Kegiatan pengadaan yang dilakukan oleh perusahaan dilakukan dengan membeli bahan baku atau input dari pihak pemasok.

Pengadaan barang dan jasa atau dalam istilah asing disebut sebagai *procurement* muncul karena adanya kebutuhan akan suatu barang atau jasa yang berbagai macam bentuknya. (Stuedi, 2014: 3). pengadaan barang dan jasa dimulai dari transaksi pembelian atau penjualan dipasar secara langsung. Kemudian berkembang kearah pembelian berjangka waktu pembayaran dengan membuat dokumen pertanggungjawaban (pembelian dan penjualan) dan akhirnya melalui pengadaan dan proses pelanggan. (Stuedi, 2014: 3).

Fungsi pengadaan atau pembelian sering dianggap sebagai bagian yang paling penting dan berpengaruh, bahkan bisa dikatakan sebagian besar proses bisnis berasal dari kegiatan pembelian. Alasan yang sangat fundamental untuk membahas fungsi pembelian ialah karena dalam bidang ini pemborosan mudah terjadi, baik karena

perilaku yang disfungsi maupun karena kurangnya pengetahuan dalam berbagai aspek pembelian bahan, sarana, prasarana dan suku cadang yang diperlukan perusahaan.

### **2.2.3 Pengertian Supplier Relationship Management**

*Supply chain management* (SCM) adalah salah satu bagian dari manajemen operasi wilayah keputusan perencanaan persediaan dan kebutuhan bahan baku, dimana *supply chain management* merupakan sebuah konsep pengelolaan perusahaan yang berusaha untuk mengintegrasikan usaha pencarian bahan mentah, operasi produksi, dan penghantaran produk akhir. Prasajo (dalam Antaditama 2014: 16).

Heizer dan Render (dalam Antaditama 2014: 16) menyebutkan dalam bukunya, *Supply chain management* (manajemen rantai pasokan) terdiri dari kegiatan penetapan: (1) pengangkut, (2) pentransferan kredit dan tunai, (3) pemasok (supplier), (4) distributor dan bank, (5) utang piutang, (6) pergudangan, (7) pemenuhan pesanan, (8) membagi informasi mengenai ramalan permintaan, produksi dan kegiatan pengendalian persediaan.

Manajemen hubungan pemasok (*Supplier Relationship Management*) adalah sistem yang sistematis, penilaian perusahaan secara keseluruhan dari aset pemasok dan kemampuan sehubungan dengan strategi bisnis secara keseluruhan, penentuan kegiatan apa

untuk terlibat dengan pemasok yang berbeda, dan perencanaan dan pelaksanaan semua interaksi dengan pemasok, dalam dikoordinasikan mode di seluruh siklus hidup sebuah hubungan, untuk memaksimalkan nilai diwujudkan melalui interaksi tersebut. "Maximising the Value of Supplier Relationships". *CIO Leadership*.(dalam Antaditama 2014). Fokus *Supplier Relationship Management* adalah untuk mengembangkan hubungan dua arah yang saling menguntungkan dengan mitra pasokan strategis untuk memberikan tingkat inovasi yang lebih besar dan keunggulan kompetitif daripada yang bisa dicapai dengan beroperasi secara mandiri atau melalui pengaturan pembelian tradisional dan transaksional. Menurut *Global Business and Organizational Excellence* 27 (3): 21–37. March–April 2008.(dalam Antaditama 2014) *Supplier Relationship Management* membutuhkan konsistensi pendekatan dan definisi perilaku yang menumbuhkan kepercayaan dari waktu ke waktu. *Supplier Relationship Management* efektif memerlukan tidak hanya melembagakan cara baru untuk bekerja sama dengan pemasok utama, tetapi juga secara aktif membongkar kebijakan dan praktek yang ada yang dapat menghambat kerjasama dan membatasi nilai potensial yang dapat diperoleh dari hubungan pemasok utama. Pada saat yang sama, *Supplier Relationship Management* harus memerlukan perubahan



timbang balik dalam proses dan kebijakan pada pemasok. Komponen dari *Supplier Relationship Management* terdiri dari:

1. Struktur Organisasi
2. Kepemimpinan
3. Model Keterlibatan Pemasok
4. Joint Activities
5. Value Measurement
6. Kolaborasi Sistematis
7. Teknologi dan system

Menurut Mettler dan Rohner (2009) *Supplier Relationship Management* atau *Supply Management* adalah pendekatan komprehensif untuk mengelola interaksi organisasi dengan perusahaan-perusahaan yang menyediakan produk dan jasa yang digunakan. Kemudian Rohner (2009) mengatakan bahwa *Supplier Relationship Management* dipahami sebagai desain berbasis kebijakan sumber dari proses pengadaan strategis dan operasional serta konfigurasi manajemen pemasok.

#### **2.2.4 Kepercayaan (*Trust*)**

Menurut Cram (2001 : 14) mendefinisikan kepercayaan (*trust*) Sebagai sebuah pernyataan yang meliputi harapan yang positif dalam menanggapi situasi atau kinerja suatu usaha.

Menurut morman et al yang dikutip oleh Darsono ((2008) dalam Veno dan Subagio, 2013:4)“kepercayaan adalah suatu kesediaan individu untuk menggantungkan dirinya pada pihak lain yang terlibat dalam pertukaran karena individu mempunyai keyakinan kepada pihak lain. Sementara itu Women dan Minor menyatakan bahwa kepercayaan merupakan semua pengetahuan yang dimiliki konsumen dan semua kesimpulan yang dibuat tentang objek, atribut, dan manfaatnya.

*Trust* merupakan keyakinan bahwa kata atau janji seseorang dapat dipercaya dan seseorang akan memenuhi kewajibannya dalam sebuah hubungan pertujaran. Menurut Mayer et al., (1995) *Truts* adalah kemauan seseorang untuk peka terhadap tindakan orang lain akan melakukan tindakan tertentu pada orang yang mempercayainya, tanpa tergantung pada kemampuannya untuntuk mengawasi dan mengendalikannya.

Oleh karena itu kepercayaan terhadap tenaga penjual, produk dan perusahaan sangat penting dalam menjaga hubungan jangka panjang antara ;perusahaan dengan konsumen dengan kepercayaan adalah keyakinan secara menyeluruh dari *buyer* terhadap tenaga penjual, merek, dan perusahaan terhadap pemenuhan penawaran sesuai pelanggan.

## 2.2.5 Kerjasama

Indrajit dan Djokopranoto (dalam Antaditama, 2014: 29) mengatakan, Kerjasama (cooperation) merupakan salah satu alternatif yang terbaik dalam melakukan manajemen supply chain yang optimal. Alasannya karena diantara organisasi atau perusahaan yang berada pada jaringan supply chain management, sudah pasti memerlukan sistem informasi yang akurat, dan lancar serta memerlukan kepercayaan antara peserta pengadaan barang dan jasa. Semua itu tidak akan bisa tercapai tanpa adanya kerjasama yang baik. Ada beberapa prinsip kerjasama yang perlu dipegang teguh dan dikembangkan terus menerus, yaitu:

- a. Meyakini memiliki tujuan yang sama (common goal),
- b. Saling menguntungkan (mutual benefit)
- c. Saling percaya (mutual trust)
- d. Bersikap terbuka (transparent)

Menjalin hubungan jangka panjang (long term relationship), Kerjasama merupakan sebuah situasi yang di tandai ketika beberapa pihak bekerja bersama-sama untuk meraih tujuan yang menguntungkan bersama. Kerjasama yang efektif adalah suatu keinginan untuk mengembangkan hubungan yang menghasilkan *trusts* dan komitmen (Bujang, 2007: 3).

Adanya kerjasama dengan supplier yang dapat diandalkan akan menghasilkan pengertian dan pemahaman yang baik akan kebutuhan dan keperluan masing-masing pihak sehingga dapat meningkatkan penghasilan perusahaan (Cempakasari dan Yoestini, 2003: 3).

### **2.2.7 Kepuasan Pemasok**

Menurut Anton M Muloyono (1999: 207), kepuasan adalah menyangkut rasa senang (legal, gembira, dan sebagainya) karena telah terpenuhi hasrat hati (keinginan) berdasarkan pengertian tersebut dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa kepuasan adalah tingkat perasaan seseorang yang menyangkut rasa senang, legal, gembira dan sebagainya karena telah terpenuhi hasrat hatinya. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang dapat memuaskan konsumen mereka. Pemenuhan kepuasan konsumen harus disertai dengan pemantauan terhadap kebutuhan dan keinginan mereka.

Robert M. Monezka (dalam Pamungkas, 2006: 48) menyebutkan bahwa keberhasilan kerjasama dapat dilihat dari kinerja yang diukur dari tingkat kepuasan. Kepuasan sendiri dapat diartikan sebagai perasaan yang dialami setelah melakukan suatu hal tertentu. Menurut Kotler dan Keller (2006), secara umum kepuasan merupakan perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara kinerja atau hasil yang dirasakannya

dengan harapannya. Ini menunjukkan bahwa kepuasan dapat diukur dari kesenjangan antara harapan dan kenyataan yang terjadi. Menurut penelitian Ganesan (1994) menemukan bahwa kepuasan merupakan faktor penting dalam pencapaian hubungan yang berjangka panjang.

Menurut penelitian Biong (dalam Filiani, 2009) menjelaskan kepuasan berkembang sebagai sebuah konsekuensi atau akibat atas pengalaman satu pihak terhadap kemampuan pihak lain untuk memenuhi norma-norma atau aturan-aturan dengan harapan harapannya. Dalam konteks hubungan antara pembeli-penjual Muhmin (2002) menyatakan bahwa kepuasan hubungan telah didefinisikan oleh beberapa peneliti sebagai sebuah keadaan kasih sayang yang positif dihasilkan dari penilaian perusahaan terhadap seluruh aspek dari hubungan bekerjanya dengan perusahaan lain.

Perum Bulog sebagai perusahaan milik negara tentu bisa menjadi jaminan untuk para pemasok menjual barangnya. Harga Pokok Pembelian (HPP) yang sudah ditetapkan oleh Bulog Pusat bisa membuat keuntungan dan kerugian para pemasok. Di satu sisi harga pembelian sudah pasti dan resmi, tetapi di sisi lain dengan harga yang ditetapkan masih sering dirasa kurang cocok jika dibandingkan dengan kriteria barang yang ditetapkan Bulog.

## **2.3 Hubungan antar Variabel**

### **2.3.1 Hubungan antara kepercayaan terhadap kepuasan pemasok di Bulog Divre Nusa Tenggara Barat**

Menurut Mettler dan Rohner (2009: 60) *Supplier Relationship Management* atau *Supply Management* adalah pendekatan komprehensif untuk mengelola interaksi organisasi dengan perusahaan-perusahaan yang menyediakan produk dan jasa yang digunakan. Dalam sebuah hubungan supplier, sangat diperlukan adanya kepercayaan antara pihak pemasok dan pembeli. Kepercayaan diperlukan untuk menjaga hubungan berkelanjutan dan memastikan bahwa pemasok akan memasok barang dengan standart yang telah ditentukan oleh pihak pembeli. Dengan adanya kepercayaan maka diharapkan pasokan barang dari pemasok akan bisa memenuhi permintaan atau target jumlah yang diinginkan serta memiliki kualitas yang sesuai dan pemasok juga mendapatkan kepuasan atas hubungan tersebut.

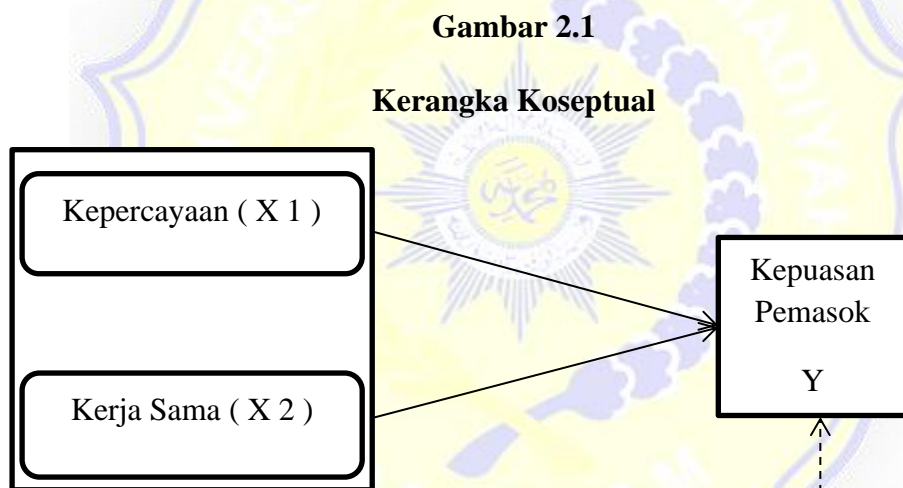
### **2.3.4 Hubungan antara kerjasama terhadap kepuasan pemasok di Bulog Divre Nusa Tenggara Barat**

Kerjasama merupakan sebuah situasi yang di tandai ketika beberapa pihak bekerja bersama-sama untuk meraih tujuan yang menguntungkan bersama. Kerjasam yang efektif adalah suatu keinginan untuk mengembangkan hubungan yang menghasilkan *truts* dan komitmen (Bujang, 2007).

## 2.4 Kerangka Konseptual

Sugiyono (2014: 128) menyatakan bahwa kerangka konsep akan menghubungkan secara teoritis antara variabel-variabel penelitian yaitu antara variabel independen dengan variabel dependen.

Berdasarkan uraian telaah pustaka yang telah dilakukan dan hasil dari penelitian terdahulu, maka kerangka konseptual yang dikembangkan oleh penulis dalam penelitian ini digambarkan dalam sebuah bagan sebagai berikut :



*Sumber: Sugiono (2014)*

Ketrangan :

—————> = Secara Parsial

- - - - - = Secara Simultan

## 2.5 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2014: 132) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori. Dalam penelitian ini akan dirumuskan hipotesis guna memberikan arah dan pedoman dalam melakukan penelitian. Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Variable kepercayaan

$H_0$  : kepercayaan tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pemasok

$H_a$  : kepercayaan ada pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pemasok

2. Variable kerjasama

$H_0$  : kerjasam tidak ada pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan pemasok

$H_a$ : kerjasama ada pengaruh yang signifikan kualitas terhadap kepuasan pemasok

3. Hipotesis pengaruh secara simultan (bersama-sama) :

$H_0$  :  $\beta_1, \beta_2 = 0$  tidak ada pengaruh yang signifikan antara Kepercayaan, Kerjasama terhadap Kepuasan Pemasok.

$H_a$  :  $\beta_1, \beta_2 \neq 0$  Ada pengaruh yang signifikan antara Kepercayaan, Kerjasama terhadap Kepuasan Pemasok.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitian (Sugiyono: 2014: 13).

#### **3.2. Populasi dan Sampel**

##### **3.2.1 Populasi**

Populasi adalah wilayah generalis yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono : 2014: 80).

##### **3.2.2 Sampel**

Sampel adalah bagian jumlah dari karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan penelitian tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka penelitian dapat menggunakan sampel itu, kesimpulannya akan dapat berlaku untuk populasi. (Sugiyono, 2014: 116).

Dalam penelitian ini, tehnik sampling yang digunakan adalah *probability sampling*, dimana setiap anggota populasi mempunyai peluang yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel. Sedangkan jenis *probability sampling* yang digunakan adalah *simple random sampling* ( sampel acak sederhana ). *Simple random* dipilih karena keadaan populasi dianggap *homogeny* dan tidak terlalu tersebar secara geografis.

Apabila subyeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua, sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Tetapi, jika jumlah subyeknya besar, dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% atau lebih, tergantung setidak-setidaknya dari:

- 1) Kemampuan peneliti dilihat dari waktu, tenaga dan dana.
- 2) Sempit luasnya wilayah pengamatan dari setiap obyek, karena hal ini menyangkut banyak sedikitnya data, dan
- 3) Besar kecilnya resiko yang ditanggung oleh peneliti. Untuk penelitian yang resikonya besar, tentu saja jika sampelnya besar hasilnya akan lebih baik

Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 41 responden.

### **3.3. Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data kuantitatif adalah data yang berbentuk bilangan-bilangan (Serdamayanti dan Syarifudin, 2011). Data kuantitatif pada

penelitian ini adalah berupa hasil atau skor dari jawaban responden terhadap kuisisioner yang dibagikan dan besarnya pengaruhnya dari kelima variabel yang telah dihitung.

### **3.3.2 Sumber Data**

Berdasarkan sumbernya, data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data primer.

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan menggunakan alat pengukuran atau alat pengambilan data secara langsung pada subyek sebagai sumber informasi untuk data yang dicari (Wiyono, 2011:131). Data primer pada penelitian ini adalah berupa hasil dari jawaban responden terhadap kuisisioner yang dibagikan.

### **3.4. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data sangat berpengaruh sekali dalam hasil penelitian karena memilih metode pengumpulan data yang tepat dan akan dapat diperoleh data yang relevan, akurat dan reliable (Sugiyono, 2014).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

#### **1) Kuisisioner ( Angket )**

Dalam melakukan penelitian, data yang di kumpulkan di gunakan untuk memecah masalah yang ada sehingga data-data tersebut harus benar-benar di percaya dan akurat. Data yang di gunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui metode kuisisioner yaitu tehnik

pengumpulan data yang di gunakan dengan cara memberi kuesioner atau seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis pada resaponden (sugiyono, 2014).

Data diperoleh melalui metode kuesioner, yaitu suatu cara pengumpulan data dengan memberikan atau mebagikan sebuah kertas yang berisikan pertanyaan kepada responden, dengan harapan mereka akan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut. Yang menjadi objek penelitian adalah Mitra atau pemasok beras di Perum BULOG Divre Nusa Tenggara Barat.

Menurut Riduwan ( 2013:12 ) Skala *Likert* yang digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang atau sekelompok tentang kejadian atau gejala sosial. Dengan menggunakan *Likert*, maka variabel yang akan diukur menjadi dimensi jika dijabarkan menjadi sub variabel kemudian sub variabel dijabarkan lagi menjadi indicator-indikator yang dapat diukur.

Setiap jawaban dihubungkan dengan bentuk pernyataann atau dukungan sikap yang diungkapkan dengan kata-kata sebagai berikut :

**Tabel 3.1**  
**Skala Likert**

Kriteria Jawaban Respoden	Skor Jawaban Respoden
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Netral	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

### 3.5. Operasional Variabel

Operasional variabel penelitian adalah batasan pendefinisian dari serangkaian variabel yang digunakan dalam penulisan penelitian, dengan maksud menghindari kemungkinan adanya makna ganda, sekaligus mendefinisikan variabel-variabel sampai dengan kemungkinan pengukuran dan cara pengukurannya ( Hamid, 2007:32 ). Jadi, operasional variabel merupakan penjabaran atau penjelasan mengenai variabel-variabel yang ada, dan juga merupakan penjelasan-penjelasan mengenai variabel-variabel yang menjadi kajian dalam penelitian tersebut. Dalam penelitian ini terdiri dari beberapa variabel.

**Tabel 3.2**  
**Oprasional Variabel**

<b>Variabel</b>	<b>Definisi Oprasional</b>	<b>Indikator</b>
Kepercayaan ( X 1 )	Kepercayaan satu pihak bahwa kebutuhannya akan dipenuhi di masa mendatang oleh tindakan-tindakan yang dikerjakan oleh pihak lain menurut Dash et.al, (dalam Filiani (2009).	1) Kepercayaan perusahaan terhadap kinerja pemasok 2) Kejujuran dan ketepatan penghitungan jumlah barang yang dilakukan perusahaan 3) Kejujuran dan ketepatan atas hasil seleksi kriteria barang
Kerja Sama ( X 2 )	Kerja sama dapat diartikan sebagai kumpulan perseorangan, kelompok atau organisasi yang memiliki sumberdaya ( sarana, prasarana, akses, pengaruh, informasi ) yang bersedia dan kemudian terlibat aktif mengambil peran atau menjalankan fungsi dan tugas tertentu dalam suatu	1) Berdiskusi tentang perencanaan dan peramalan penjualan 2) Kerjasama ditetapkan berdasarkan kondisi yang saling menguntungkan 3) Meningkatkan hubungan berkelanjutan

	rangkaian kegiatan yang terpadu ( Topatimasang, 2000)	
Kepuasan Pemasok ( Y )	Perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara kinerja atau hasil yang dirasakannya dengan harapannya (Kotler dan Keller, 2006).	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Rendahnya tingkat ingkar</li> <li>2) Konsistensi pemasok terhadap pengiriman produk atau pengiriman berulang</li> <li>3) Kesesuaian kontrak dengan realita</li> <li>4) Kepatuhan terhadap peraturan perusahaan</li> </ol>

### 3.6. Tehnik Analisis Data

#### 3.6.1 Uji Istrumen Penelitian

##### 1. Uji Validitas

Uji validitas dimaksud untuk menyatakan sejauh mana data yang terpampang pada suatu kuesioner akan mengukur apa yang diukur. Dalam penelitian ini mengukur factor-faktor yang mempengaruhi kepuasan pemasok atau supplier.

Rumus korelasi *product moment* dari *person* adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2014):

$$r_{xy} = \frac{n(\sum xy) - (\sum x \sum y)}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2 - (\sum y)^2]}}$$

Dimna :

$r$  : Koefesien korelasi *product moment*

$n$  : Jumlah subyek

$x$  : Variabel bebas

$\sum_x$  : Jumlah skor item

$\sum_y$  : Jumlah skor

$\sum_{xy}$  : Jumlah perkalian skor item dan skor total

$\sum x^2$  : Kuadrat skor total

$\sum xy^2$  : Kuadrat skor item

Bila nilai  $r_{hitung}$  lebih besar dari nilai  $r_{kritis}$  ( $r_{hitung} \geq 0,30$ ), maka instrumen dikatakan valid dan jika sebaliknya dikatakan tidak valid dan jika sebaliknya dikatakan tidak valid (Sugiyono, 2014).

## 2. Uji Realibilitas

Reabilitas adalah tingkat kemampuan instrumen peneliti untuk mengumpulkan data secara tetap dari sekelompok atau individu. Relibilitas menunjukan pada konsisten dan stabilitas hasil skala pengukuran tertentu. Pengujian reliabilitas ini dilakukan dengan menggunakan formula *alpha cronbach* pada program SPSS 18. Dalam penelitian ini digunakan formula *alpha cronbach* dengan rumus sebagai berikut (Sugiyono, 2014):

$$r = \frac{k}{k-1} \left[ 1 - \frac{\sum Si^2}{Si^2} \right]$$



Dimana:

$k$  = Mean kuadrat yang dicari

$\sum Si^2$  = Mean kuadrat antara kesalahan

$Si^2$  = Variabel total

Istrumen dikatakan realibilitas bila memiliki koefisien sebesar 0,6 atau lebih, bila lebih kecil dari 0,6 maka dinyatakan tidak reliable (Sugiyono, 2014).

### 3. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan oleh penelitian, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan ( naik turunya ) variabel dependen, bila dua atau lebih variabel independen sebagai factor predictor dimanipulasi ( dinaikan turunkan nilainya ). Jadi analisis regresi linier berganda akan dilakukan apabila jumlah variabel independen minimal dua (Sugiyono, 2014: 2).

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis regresi linier berganda dengan persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 = e$$

Keterangan :

$Y$  = Kepuasan Suplier

$a$  = konstanta

$b_1, b_2, b_3, b_4$  = Koefisien regresi

X1	= Variabel Kepercayaan
X2	= Variabel Kerjasama
e	= Standard Error

### 3.7. Uji Hipotesis

#### 3.7.1 Uji T ( Parsial )

Menurut Ghozali (2005) Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh variabel penjelasan atau independen secara individu dalam menerangkan variasi variabel. Hipotesis nol ( $H_0$ ) yang hendak di uji dalah apakah suatu parameter ( $b_i$ ) sama dengan nol, atau  $H_0 : b_i = 0$

Artinya, apakah suatu variabel indeviden bukan merupakan penjelasan yang signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis alternatifnya ( $H_a$ ) parameter suatu variabel tidak sama dengan nol atau  $H_0 : b_i \neq 0$ . Sebuah variabel dikatakan berpengaruh signifikan jika nilai t hitung > nilai t tabel.

#### 3.7.2 Uji F (Simultan)

Menurut Ghozali (2012) uji statistic F pada dasarnya menunjukan apakah semua variabel independen atau variabel bebas yang dimasukan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau variabel terikat. Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistika F dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut :

- a. Jika nilai  $F$  lebih besar dari  $F_{table}$  maka  $H_0$  ditolak pada derajat kepercayaan 5% dengan kata lain kita menerima hipotesis *alternatif*, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen.
- b. Membandingkan nilai  $F$  hasil perhitungan dengan  $F$  menurut table. Bila  $F_{hitung}$  lebih besar dari pada  $F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan menerima  $H_a$ .

### 3.7.3 Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model (ikatan, empati, timbal balik, dan kepercayaan) dalam menerangkan variasi variabel dependen /terikat (kepuasan pelanggan). Nilai koefisien determinasi adalah antara nol (0) dan satu (1). Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen (bebas) dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2011:97).