

## INTISARI

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pola hubungan yang dilakukan oleh UD. X sebagai *supplier* kepada agen-agensya sebagai *buyer*. Berdasarkan informasi tersebut, manajemen UD. X bisa menemukan hal-hal apa saja yang bisa memperkuat ketergantungan dan memperlemah ketergantungan *buyer* terhadap UD. X

Penelitian ini menggunakan teknik wawancara secara mendalam (*depth interview*) terhadap responden berdasarkan pertanyaan-pertanyaan untuk mengetahui tanggapan responden terhadap penerapan aplikasi prinsip *Buyer-Supplier Relationships* yang diterapkan oleh UD. X.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa Elemen-elemen *buyer-relationship* yang dirasakan oleh semua responden sebagai *buyer* dalam hubungannya dengan UD. X sebagai *supplier* antara lain: (1) *The financial magnitude of the exchanged resources* yaitu Proporsi *input* dalam total penjualan; (2) *The criticality of the resources* yaitu *Input* berkualitas baik; (3) *The availability of alternative sources* yaitu: Ketersediaan *supplier* lain, Ketersediaan *input* lain, Masalah dengan *supplier* lain, dan (4) *Switching cost* yaitu: Perlu biaya besar untuk memutuskan hubungan dengan *supplier*, Perlu biaya besar untuk memulai kerja sama dengan *supplier* baru, dan Harga lebih rendah dari *supplier* lain.

Kata kunci : *financial magnitude of the exchanged resources, criticality of the resources, availability of alternative sources, Switching cost*

## ABSTRACT

This study aims to explore relationship patterns between UD. X as supplier and its agents as buyer. Based on that information, the management can find out what will strengthen or weaken buyer's interdependence with UD. X.

This study uses depth interview technique to all the respondents by asking some questions to find out respondent's perspective to the application of buyer-supplier relationships in UD. X.

The study found buyer-supplier relationship that detected by all respondents as buyer in their relationship with UD. X as supplier are: (1) *The financial magnitude of the exchanged resources*, in form of the proportion of input in total sales; (2) *The criticality of the resources* in form of the good quality of the input; (3) *The availability of alternative sources* in form of the availability of other supplier, the availability of other inputs, and the problems with other supplier, and (4) *Switching cost* in form of the big cost needed to break up or start up a relationship with supplier, and the lower price than other supplier.

Key words : financial magnitude of the exchanged resources, criticality of the resources, availability of alternative sources, Switching cost