

INTISARI

Dengan perkembangan bisnis yang semakin kompleks, perusahaan dituntut untuk dapat bertahan dan memenangkan persaingan bisnis yang ada. Bekerjasama dengan perusahaan lain merupakan salah satu cara yang dapat ditempuh oleh perusahaan. Hubungan kerjasama antara *buyer* dan *supplier* merupakan hubungan kerjasama yang paling sering ditemukan dalam dunia bisnis. Terdapat beberapa yang mempengaruhi dalam bisnis buyer-supplier sebagai contohnya *business relationship function*, *relationship quality*, *buyer performance*, serta *availability of alternative supplier*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *business relationship function*, terhadap *relationship quality*, dan *buyer performance* di CV. Cahaya Abadi di Surabaya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan metode *Structural Equation Modelling* (SEM) melalui Amos. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung dari penyebaran kuesioner. Sampel dari penelitian ini dipilih menggunakan teknik *probability sampling*, karakteristik populasi yang dituju adalah para toko yang bekerjasama dengan CV. Cahaya Abadi ±1 tahun skala toko yang besar serta kuat *financialnya*. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 125 sampel.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *business relationship function*, terhadap *relationship quality*, dan *buyer performance* memiliki pengaruh yang positif di CV. Cahaya Abadi di Surabaya.

Kata kunci : *Business Relationship Function*, *Relationship Quality*, *Buyer's Performance*, *Availability of Alternative Supplier*.

ABSTRACT

With the increase complexity in the business development, companies are required to survive and win the existing business competition. Cooperating with other companies is one way that can be taken by the company. Cooperation relationship between buyer and supplier is the most common relationship found in business world. There are some influences in the buyer-supplier business, for example business relationship function, relationship quality, buyer performance, and availability of alternative suppliers.

This study aims to determine and analyze the influence of business relationship function, to relationship quality, and buyer performance in CV. Cahaya Abadi in Surabaya.

This research uses quantitative approach by using Structural Equation Modeling (SEM) method through Amos. The data used in this study is the primary data obtained directly from the distribution of questionnaires. The sample of this research is selected using probability sampling technique, the target population characteristic is the shop which cooperate with CV. Cahaya Abadi \pm 1 year large store scale and strong financially. The number of samples used in this study were 125 samples.

The results of this study indicate that business relationship function, to relationship quality, and buyer performance have positive influence in the CV. Cahaya Abadi in Surabaya.

Keywords : Business Relationship Function, Relationship Quality, Buyer's Performance, Availability of Alternative Supplier