

INTISARI

Dengan perkembangan bisnis yang semakin kompleks, perusahaan dituntut untuk dapat bertahan dan memenangkan persaingan bisnis yang ada. Bekerja sama dengan perusahaan lain merupakan salah satu cara yang dapat ditempuh oleh perusahaan. Hubungan kerjasama antara *buyer* dengan *supplier* merupakan salah satu contoh dari hubungan yang dapat timbul di dunia bisnis. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi *buyer-supplier relationship*, sebagai contohnya adalah *trust*, *commitment*, dan *satisfaction*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *trust*, *commitment*, *economic satisfaction*, dan *non-economic satisfaction* terhadap *buyer-supplier relationship* di Surabaya.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan menggunakan metode *Structural Equation Modelling* (SEM) melalui program Amos. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner. Sampel dari penelitian ini dipilih menggunakan teknik *non-probability sampling*, karakteristik populasi yang dituju adalah *Seller* atau *Re-Seller* Gundam Bandai di Surabaya selama ± 1 tahun. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 120 sampel.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *Trust*, *Commitment*, *Economic Satisfaction*, Dan *Non-Economic Satisfaction* memiliki hubungan yang positif dalam *buyer-supplier relationship* di Surabaya.

Kata kunci : *Buyer-Supplier Relationship*, *Trust*, *Commitment*, *Economic Satisfaction*, *Non-Economic Satisfaction*

ABSTRACT

With the increase of complexity in the business development, companies are required to survive and win the existing competition in business. Working with other companies is one way that companies can take. The cooperative relationship between buyers and suppliers is one example of the relationship that can arise in the business world. There are several factors that can affect buyer-supplier relationship, such as trust, commitment, and satisfaction.

This study aims to determine the influence of trust, commitment, economic satisfaction, and non-economic satisfaction towards buyer-supplier relationship in Surabaya.

This research uses quantitative approach by using Structural Equation Modeling (SEM) method through Amos program. The data used in this study is the primary data obtained from the distribution of questionnaires. The samples of this study were selected using non-probability sampling technique, the target population characteristics Seller or Re-Seller Gundam Bandai in Surabaya for ± 1 year. The number of samples used were 120 samples.

The results of this study indicate that trust, commitment, economic satisfaction, and non-economic satisfaction have positive relation in buyersupplier relationship in Surabaya.

Keywords : Buyer-Supplier Relationship, Trust, Commitment, Economic Satisfaction, Non-Economic Satisfaction