

Cita Ekonomika

JURNAL EKONOMI

Determinants of Employment in Maluku

Teddy Christiano Leasiwal
Yenni Selanno

**Pengaruh Karakteristik Tujuan Anggaran Terhadap Kinerja Aparat Pemerintah
Pada SKPD Provinsi Maluku**

Elna M. Pattinaja

Analisis Kinerja Keuangan Rumah Sakit “BR” di Kota Ambon

Lilian S. Loppies

Analisis Kelayakan Investasi Budidaya Rumput Laut di Wilayah KAPET Seram

Johanis Darwin Borolla

**Komoditas Unggulan dan Prospek Pengembangannya
di Kabupaten Seram Bagian Barat (SBB)**

Shirley Fredriksz

**Pengaruh Produksi Padi Terhadap Tingkat Kesejahteraan Masyarakat
Kecamatan Waeapo Kabupaten Buru**

Ummi Duwila

**Pengaruh Sumber Daya Manusia Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap
Keterandalan Pelaporan Keuangan
(Studi Pada UKM yang Terdaftar di Dinas Koperasi dan UKM Kota Ambon)**

James Pelupessy

**Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi dan Transformasi Struktural Terhadap
Kesempatan Kerja di Indonesia**

Ramla Dula Saleh

**Keunggulan Sektor dan Pergeseran Struktur Ekonomi
di Kabupaten Maluku Barat Daya**

Vera Paulin Kay

**Pengaruh Dimensi Kolaborasi *Supply Chain* Terhadap Kepercayaan Antar-Organisasi
Serta Dampaknya Terhadap Kinerja Operasi**

Zainuddin Latuconsina

**Pengaruh Belanja Tidak Langsung Terhadap Kontribusi Sektor Perkebunan Serta
Dampaknya Terhadap Kesempatan Kerja Sektor Pertanian di Provinsi Maluku**

Abdul Azis Laitupa

**Analisis Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja dan Tingkat Upah Terhadap Pertumbuhan
Sektor Industri Pengolahan di Provinsi Maluku**

Terezia V. Pattimahu

CE	Vol. IX	No. 2	Halaman 106 - 211	Ambon Desember 2015	ISSN 1978-3612
----	---------	-------	----------------------	------------------------	-------------------

PENGARUH DIMENSI KOLABORASI *SUPPLY CHAIN* TERHADAP KEPERCAYAAN ANTAR-ORGANISASI SERTA DAMPAKNYA TERHADAP KINERJA OPERASI

Zainuddin Latuconsina

Fakultas Ekonomi Universitas Pattimura
Jl. Ir. M. Putuhena Kampus Poka – Ambon
zainuddin.fekon@gmail.com

ABSTRACT

This study aimed to examine the effect of dimension of supply chain collaboration on inter-organizational trust and their impact on the operating performance. The population in the study was all members of the company include general managers, owners, and the board of directors and administrative staff in the company, especially which related to supplier-retailer relationship or retailer-supplier in Maluku.

The analytical method in this study used Path Analysis on variant based (Partial Least Square). The results showed a positive effect information sharing, decision synchronization and incentive alignment on inter-organizational trust. The results also showed that inter-organizational trust had positive effect on operating performance.

Keywords: *dimensions of supply chain collaboration, inter-organizational trust, the operating performance*

I. PENDAHULUAN

Sebagai efek dari semakin kompleksnya persaingan bisnis, ketergantungan antar perusahaan yang tergabung dalam suatu jaringan rantai pasok semakin kuat. Beberapa tahun terakhir literatur manajemen banyak menarik kesimpulan bahwa bergantung pada kekuatan individual perusahaan belum cukup untuk menciptakan daya saing yang berkelanjutan (Hamel & Breen, 2007). Oleh karena itu, aplikasi *Supply chain Management* (SCM) yang solid, harus dilakukan untuk mempertahankan eksistensi bisnis (Miles & Snow, 2007).

Simchi-Levi *et al.* (2007) mendefinisikan SCM sebagai serangkaian pendekatan yang digunakan untuk, secara efisien, mengkolaborasikan pemasok - pemasok, manufaktur, warehouse, dan retailer sehingga mampu memproduksi dan mendistribusikan produk dalam jumlah yang tepat, lokasi yang tepat, dan waktu distribusi yang tepat. Kolaborasi yang prima dipercaya mampu meminimalisasi biaya operasional untuk mencapai kepuasan konsumen.

Salah satu kata kunci dalam SCM adalah terjalannya kolaborasi yang kokoh antar pihak dalam sebuah rangkaian *supply chain*. Kolaborasi menjadi istilah umum yang sering digunakan untuk menggambarkan suatu hubungan kerja sama yang dilakukan dua atau lebih pihak. Wood dan Gray (1991) menggambarkan kolaborasi sebagai suatu proses yang mana pihak yang terlibat memandang aspek-aspek perbedaan dari suatu masalah serta menemukan solusi dari perbedaan tersebut dan keterbatasan pandangan mereka terhadap apa yang dapat dilakukan.

Untuk mengukur tingkat kolaborasi suatu *supply chain*, Simatupang dan Sridharan (2004a) menawarkan penggunaan indeks yang disebut sebagai praktik-praktik kolaborasi, yang memiliki tiga faktor penting, yaitu berbagi informasi (*information sharing*), sinkronisasi pengambilan keputusan (*decision synchronization*) dan keterkaitan masing-masing pihak dalam kolaborasi terhadap aturan pemberlakuan insentif (*incentive alignment*).

Dalam literatur *supply chain* yang lain, salah satu hal yang paling penting untuk dimiliki masing-masing perusahaan dalam suatu jejaring rantai pasok adalah kepercayaan antar organisasi (Chopra & Meindl, 2007). Kwon dan Taewon (2004) menyebutkan bahwa kesuksesan pada performa perusahaan (*operation performance*) dalam *supply chain* juga berasal dari tingginya nilai kepercayaan dan komitmen yang kuat antar partner dalam *supply chain*.

Penelitian dalam ranah strategi aliansi juga menyebutkan bahwa kemungkinan kegagalan bisa lebih besar terjadi pada hubungan dengan tingkat kepercayaan yang rendah (Kwon & Taewon, 2004). Sementara itu, Katinka dan Koopman (2003) menggaris bawahi bahwa hubungan yang disertai dengan kepercayaan dalam domain inter maupun intra organisasi mampu mendukung suksesnya strategi-strategi kerjasama perusahaan seperti *co-operation* maupun *collaboration*.

Berdasarkan beberapa uraian tersebut, penelitian ini akan menguji pengaruh dimensi kolaborasi *supply*

chain terhadap kepercayaan antar-organisasi serta dampaknya terhadap kinerja operasi.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Supply Chain

Supply chain didefinisikan sebagai bagian-bagian bisnis yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam tujuan memenuhi permintaan konsumen, yang mana di dalamnya tidak hanya ada manufaktur dan suplier saja, Akan tetapi, juga meliputi transportasi, *warehouse*, *retail*, bahkan konsumen (Chopra & Meindl, 2007). Sasaran dari setiap *supply chain* adalah meningkatkan atau memaksimalkan seluruh nilai yang dihasilkan oleh perusahaan. Nilai tersebut didapatkan dari penurunan biaya seiring dengan peningkatan kualitas produk yang dihasilkan. Chopra dan Meindl (2007) menyatakan, bahwa nilai yang dihasilkan dari *supply chain* adalah selisih antara nilai akhir produk yang dirasakan konsumen dengan biaya membangun *supply chain*.

Harrison dan Van Hoek (2008) turut mendefinisikan SC sebagai jaringan partner yang merubah komoditas dasar (*upstream*) secara bersamaan menjadi barang jadi (*downstream*) yang dinilai oleh konsumen akhir. Konsep *supply chain* mengintegrasikan secara efisien antara pemasok, perusahaan manufaktur, pergudangan, dan toko, sehingga barang yang diproduksi dan didistribusi dengan kualitas, lokasi, dan waktu yang tepat, untuk meminimumkan biaya-biaya pada kondisi yang memuaskan kebutuhan tingkat pelayanan (Simatupang & Sridharan, 2004a).

Kolaborasi Supply Chain

Kolaborasi dilakukan dengan mengumpulkan berbagai pihak dengan kepentingan yang berbeda untuk menghasilkan visi bersama, membangun kesepakatan mengenai suatu isu atau masalah, menciptakan solusi untuk masalah tersebut, dan mengedepankan nilai-nilai bersama untuk menghasilkan keputusan yang menguntungkan semua pihak (Simatupang & Sridharan, 2008). Kolaborasi *supply chain* menghubungkan dua atau lebih anggota *supply chain* dalam membangun komitmen dan mempertahankan proses hubungan dengan sasaran strategis, yang mana mereka menggunakan kemampuan intinya untuk menangani perubahan dan tantangan yang sesuai (Bowersox *et al.*, 2003).

Matthew dan Cheung (2008) mengemukakan manfaat dari kolaborasi *supply chain* yaitu: pertama, kolaborasi meningkatkan pembagian keuntungan. Kedua, kolaborasi yang semakin meningkat mampu menurunkan beban-beban biaya perusahaan. Ketiga, kolaborasi *partnership* secara jangka panjang adalah solusi yang terbaik untuk mengembangkan proses-

proses bisnis, berikut menurunkan biaya serta penambahan nilai bagi partner.

Menurut Simatupang dan Sridharan (2004a), konsep kolaborasi dikategorikan dalam tiga dimensi yang saling berhubungan yaitu *Information sharing*, *Decision synchronisation*, *Incentive alignment*.

Information sharing adalah intensitas dan kapasitas perusahaan dalam interaksinya untuk saling berbagi informasi kepada partner berkaitan dengan strategi-strategi bisnis bersama (Simatupang & Sridharan, 2008). Simatupang dan Sridharan (2008) menjelaskan bahwa *Information sharing* memungkinkan anggota rantai pasok untuk mendapatkan, menjaga, dan menyampaikan informasi yang dibutuhkan untuk memastikan pengambilan keputusan menjadi efektif, *Information sharing* merupakan faktor yang mampu mempererat elemen-elemen kolaborasi secara keseluruhan.

Decision synchronisation adalah menyediakan panduan/ *framework* bagaimana cara untuk merencanakan dan mengimplementasikan proses-proses yang baik bagi tiap anggota dalam *supply chain* (Simatupang & Sridharan, 2004b). *Decision synchronisation* didefinisikan sebagai sikap untuk memfasilitasi koor-dinasi pada perencanaan dan eksekusi keputusan antara anggota *supply chain* terkait (Simatupang *et al.*, 2004). Definisi ini didukung oleh Lee (2002) bahwa pembuatan keputusan yang bersifat independen hanya akan berkontribusi pada kinerja pengambilan keputusan yang kurang optimal dan hanya berpengaruh pada bagian yang melakukannya saja, sedangkan pengambilan keputusan bersama-sama menghasilkan keuntungan yang sinergis pada anggota *supply chain*.

Incentive alignment bertujuan untuk menyediakan mekanisme untuk menyetarakan kembali keuntungan dan beban bersama yang terjadi dalam proses perubahan pada *supply chain* (Simatupang & Sridharan, 2004a). *Incentive alignment* adalah sikap menghadapi permasalahan dalam memotivasi anggota yang berpartisipasi dalam menciptakan nilai yang menguntungkan seluruh anggota. *Incentive alignment* adalah aktivitas berbagi biaya, resiko, dan keuntungan antar anggota yang berpartisipasi dalam *supply chain* bisnisnya (Simatupang & Sridharan, 2008).

Kepercayaan Antar-Organisasi

Kepercayaan didefinisikan sebagai suatu sikap bahwa kebutuhan satu pihak akan dipenuhi di masa mendatang oleh tindakan-tindakan yang dikerjakan oleh pihak lain (Dash *et al.*, 2007). Kepercayaan disebutkan dalam berbagai penelitian hubungan kerjasama sebagai variabel penentu kesuksesan dan kualitas hubungan yang berjangka panjang (Jonsson & Zineldin, 2003). Bahkan dalam mengelola rantai

pasokan, Heizer dan Render (2004) mengatakan bahwa kepercayaan merupakan hal yang sangat penting dalam rantai pasokan yang efektif dan efisien.

Kepercayaan dirasakan semakin penting dalam sebuah hubungan antar organisasi. Tanpa kepercayaan, sebuah hubungan antara klien dan suplier tidak pernah berjalan untuk memaksimalkan kekuatan potensialnya. Kepercayaan digambarkan sebagai sebuah kesediaan untuk mengambil resiko, dan kepercayaan akan timbul apabila sebuah kelompok saling percaya dan berintegrasi dalam berinteraksi sesama partner (Kwon & Taewon, 2004).

Kepercayaan dianggap menjadi penting dalam hubungan antar organisasi (Blomqvist & Levy, 2006). Kepercayaan antar organisasi dibutuhkan dalam kolaborasi antar organisasi tersebut untuk melakukan aktivitas operasional maupun merencanakan rumusan strategi, seperti melakukan riset pengembangan produk, usaha dalam melakukan pengiriman barang secara *just in time*, atau *relationship marketing* (Dodgson, 1993). Sydow dan Windeler (1998) berpendapat bahwa kepercayaan antar organisasi juga dimanifestasikan pada keyakinan bahwa para partner memiliki kemampuan tertentu.

Kinerja Operasi

Simatupang dan Sridharan (2005) menjabarkan tiga kriteria dalam pengukuran kinerja perusahaan dalam *supply chain* yang diambil dari hasil penelitian Ramdas dan Spekman (2000), antara lain adalah *fulfilment*, *inventory*, dan *responsiveness*. *Fulfilment* berfungsi untuk mengidentifikasi sejauh mana praktik kolaborasi perusahaan dalam jaringan rantai pasok mampu melakukan pemenuhan permintaan (*fulfilment*) kepada konsumen yang meliputi prosentase ketepatan waktu pengiriman barang atau bahkan sebelum waktu yang dijanjikan, ketepatan spesifikasi barang yang diminta, dan kesesuaian kuantitas barang yang diminta.

Inventory berfungsi untuk mengidentifikasi sejauh mana praktik kolaborasi perusahaan dalam jaringan rantai pasok mampu melakukan pengelolaan persediaan yang meliputi tingkat perputaran persediaan, pengurangan jumlah persediaan, dan pengurangan biaya persediaan. Selanjutnya *responsiveness* berfungsi untuk mengidentifikasi sejauh mana praktik kolaborasi perusahaan dalam jaringan rantai pasok mampu merespon permintaan konsumen yang meliputi tingkat pengurangan waktu tunggu, fleksibilitas dalam mengakomodasi permintaan, dan kepekaan terhadap permintaan konsumen.

Pengaruh Kolaborasi *Supply chain* Terhadap Kepercayaan Antar-Organisasi

Dalam kebanyakan literatur *supply chain*, terminologi kolaborasi dan integrasi telah sering dikaitkan. Kwon dan Taewon (2004) menyatakan bahwa strategi aliansi akan gagal apabila tidak ada kepercayaan selama berbisnis antara partner bisnis tersebut. Hubungan yang disertai dengan kepercayaan antar anggota inter maupun intra-organisasi mampu mendukung suksesnya strategi-strategi kerjasama perusahaan seperti *co-operation* maupun *collaboration*. Melihat keterkaitan teoritis antara kepercayaan antar organisasi dengan kolaborasi dalam *supply chain*, maka penelitian menetapkan hipotesis pertama:

Hipotesis 1 : Dimensi kolaborasi *supply chain* berpengaruh positif terhadap kepercayaan antar-organisasi.

Pengaruh Kepercayaan Antar-organisasi Terhadap Kinerja Operasi

Chopra dan Meindl (2007) mengatakan bahwa kepercayaan antar organisasi mampu membantu meningkatkan kinerja *supply chain* dalam beberapa hal yaitu: pertama saling berbagi informasi seringkali diimplementasikan untuk membantu peningkatan kinerja (*information sharing*). Kemudian visi, misi dan strategi bersama sering diupayakan dalam pencapaian tujuan bersama (*incentive alignment*). Kemudian koordinasi pengambilan keputusan dalam produksi dan distribusi (*joint decision making*). Selanjutnya dalam hal peningkatan produktivitas *supply chain* secara keseluruhan, bagian-bagian dalam *supply chain* seringkali melakukan peramalan bersama (*joint forecasting*) Simatupang dan Sridharan (2004a) mengatakan kolaborasi *supply chain* terbentuk dari tiga unsur yaitu *information sharing*, *decision synchronisation*, dan *incentive alignment*.

Chopra dan Meindl (2007) mengatakan bahwa unsur tersebut berkaitan dengan peningkatan kinerja yang terjadi akibat adanya kepercayaan antar organisasi. Dari beberapa sudut pandang teoritis di atas dapat disimpulkan bahwa berkolaborasi dalam *supply chain* ataupun dalam konteks peningkatan kinerja, kepercayaan antar organisasi mutlak harus diterapkan dalam tiap interaksi di *supply chain*. Melihat keterkaitan teoritis antara kepercayaan antar organisasi dengan kinerja operasi dalam *supply chain*, maka penelitian menetapkan hipotesis kedua:

Hipotesis 2 : Kepercayaan antar-organisasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasi.

III. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian dasar yang menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini ditekankan pada pengujian teori-teori tertentu melalui pengukuran pada variabel-variabel penelitian dan

melakukan analisis data dengan prosedur statistik dengan menggunakan data-data terukur yang ada untuk dapat menghasilkan kesimpulan yang dapat digeneralisasikan.

Populasi dalam penelitian adalah seluruh anggota perusahaan yang meliputi manajer umum, pemilik, dan jajaran direksi serta staff administrasi pada perusahaan khususnya yang berkaitan dengan hubungan pemasok-pengecer atau pengecer-pemasok di Maluku.

Karena populasi dalam penelitian ini cenderung endogen, maka teknik sampling yang digunakan adalah dengan cara *Purposive sampling* yaitu menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu yang dipandang dapat memberikan data secara maksimal. Responden penelitian adalah anggota perusahaan yang meliputi manajer umum, pemilik, dan jajaran direksi serta staff administrasi yang ada di Kota Ambon. Pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner dengan pemilihan responden menggunakan teknik *non probability*.

Metode analisis yang digunakan adalah Analisis Jalur dengan berbasis varian (*Partial Least Square*). *Partial Least Square*/PLS adalah metode alternatif dengan pendekatan berbasis varian atau komponen yang berorientasi pada prediksi model (Yamin & Kurniawan, 2009). Yamin dan Kurniawan (2009) juga menjelaskan bahwa PLS dapat berkerja untuk model hubungan konstruk laten dan variabel manifest (*manifest variable* atau indikator) yang bersifat reflektif dan formatif.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kuisisioner yang disebar sebanyak 70 buah dan yang berhasil dikumpulkan sebanyak 52 buah, akan tetapi dari 70 buah kuisisioner tersebut, 18 diantaranya tidak layak untuk diolah (rusak), sehingga hanya ada 52 buah kuisisioner yang dapat digunakan untuk analisis selanjutnya.

Uji kualitas data meliputi realibilitas dan uji validitas. Uji reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai *composite reliability* yang dihasilkan dengan perhitungan PLS untuk masing-masing konstruk. Nilai suatu konstruk dikatakan reliabel jika memberikan nilai *composite reliability* >0,70 (Werts *et al.* 1974 dalam Imam Ghozali, 2006). Hasil uji reliabilitas disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil Uji Reliabilitas

Latent Variable	Cronbach's Alpha	Composite Reliability
Information Sharing	0,838	0,879
Decision Synchronisation	0,836	0,886
Incentive Aligment	0,777	0,872
Kepercayaan Antar-Organisasi	0,813	0,865
Kinerja Operasional	0,773	0,848

Sumber: Olahan data primer, 2015

Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Hasil dari uji validitas dengan menggunakan nilai *convergent validity* yang dihitung dengan PLS dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil *Convergent Validity*

	Information Sharing	Decision Synchronisation	Incentive Aligment	Kepercayaan Antar-Organisasi	Kinerja Operasional
IS1	0,715	0,527	0,538	0,455	0,266
IS2	0,631	0,421	0,500	0,379	0,286
IS3	0,507	0,251	0,304	0,335	0,349
IS4	0,745	0,388	0,373	0,528	0,274
IS5	0,734	0,456	0,422	0,501	0,297
IS6	0,810	0,692	0,485	0,536	0,441
IS7	0,825	0,423	0,572	0,569	0,285
DS1	0,646	0,869	0,455	0,485	0,459
DS2	0,167	0,580	0,142	0,285	0,334
DS3	0,546	0,877	0,404	0,526	0,457
DS4	0,554	0,849	0,398	0,375	0,568
DS5	0,491	0,688	0,412	0,282	0,333
IA1	0,665	0,565	0,784	0,574	0,435
IA2	0,432	0,264	0,866	0,495	0,398
IA3	0,460	0,316	0,841	0,464	0,364
KAO1	0,567	0,342	0,409	0,719	0,290
KAO2	0,427	0,337	0,488	0,765	0,317
KAO4	0,461	0,261	0,437	0,692	0,360

KAO5	0,451	0,247	0,395	0,683	0,345
KAO7	0,331	0,285	0,332	0,683	0,284
KAO8	0,577	0,640	0,558	0,757	0,444
F1	0,159	0,198	0,158	0,292	0,663
F2	0,468	0,552	0,371	0,410	0,864
F3	0,299	0,345	0,324	0,435	0,697
R1	0,307	0,485	0,341	0,222	0,651
R2	0,289	0,426	0,563	0,309	0,710

Sumber: Data primer di olah, 2015

Selanjutnya dari evaluasi *discriminant validity* adalah membandingkan nilai AVE dari setiap konstruk dengan kuadrat korelasi antar konstruk:

Tabel 3. Hasil *Discriminant Validity*

	Mean Communalities (AVE)
Inforamtion Sharing	0,514
Decision Synchronisation	0,611
Incentive Aligment	0,691
Kepercayaan Antar-Organisasi	0,515
Kinerja Operasional	0,520
Mean Communalities (AVE)	0

Sumber: data, diolah

Penilaian model dengan PLS dimulai dengan melihat *R-square* untuk setiap konstruk laten dependen. Perubahan nilai *R-square* dapat digunakan untuk menilai pengaruh konstruk laten independen tertentu terhadap konstruk laten dependen apakah mempunyai pengaruh yang substantive. Tabel berikut ini merupakan hasil estimasi *R-square* dengan menggunakan *XLSTAT PLS PM 2015*:

Tabel 4. Nilai R Square (R^2) (Kepercayaan Antar-Organisasi)

R^2	F	Pr > F	Critical Ratio (CR)
0,521	17,018	0,000	0,521

Sumber: data, diolah

Tabel di atas menunjukkan nilai R^2 konstruk kepercayaan antar-organisasi adalah sebesar 0,521. Semakin tinggi nilai R^2 , maka semakin besar konstruk independen tersebut dapat menjelaskan konstruk dependen, sehingga semakin baik persamaan struktural. Nilai R^2 kepercayaan antar-organisasi sebesar 0,521 yang berarti 52,1% variance kepercayaan antar-organisasi dijelaskan oleh konstruk kolaborasi *supply chain* sedangkan sisanya sebesar 47,9% dijelaskan oleh konstruk lainnya.

Tabel 5. Nilai R Square (R^2) (Kinerja Operasional)

R^2	F	Pr > F	Critical Ratio (CR)
0,234	14,936	0,000	0,234

Sumber: Olahan data primer, 2015

Tabel di atas menunjukkan nilai R^2 konstruk kinerja operasional adalah sebesar 0,234. Semakin tinggi nilai R^2 , maka semakin besar konstruk independen tersebut dapat menjelaskan konstruk dependen, sehingga semakin baik persamaan struktural. Nilai R^2 konstruk kinerja operasional sebesar 0,234 yang berarti 23,4% variance konstruk kinerja operasional dijelaskan oleh kolaborasi *supply chain* dan kepercayaan antar-organisasi serta sedangkan sisanya sebesar 76,6% dijelaskan oleh konstruk lainnya.

Pengujian Hipotesis

Hipotesis pertama (H_1) menyatakan bahwa kolaborasi dalam *supply chain* berpengaruh positif terhadap kepercayaan antar-organisasi. Tabel 6 di bawah ini menunjukkan kolaborasi *supply chain* berpengaruh sebagian terhadap kepercayaan antar-organisasi. Dalam penelitian ini dimensi kolaborasi *supply chain* terdiri atas 3 dimensi, maka *inner model* nya juga ada 3 dengan penjelasan sebagai berikut :

- 1). Pengaruh konstruk *inforamtion sharing* terhadap kepercayaan antar-organisasi positif (0,369) dan signifikan pada 0,019 ($2,427 > 1,658$). Hasil ini menunjukkan bahwa *inforamtion sharing* memiliki pengaruh terhadap kepercayaan antar-organisasi.
- 2). Pengaruh konstruk *decision synchronisation* terhadap kepercayaan antar-organisasi positif (0,156) dan tidak signifikan pada 0,029 ($1,173 < 1,658$). Hasil ini menunjukkan bahwa *decision synchronisation* tidak memiliki pengaruh terhadap kepercayaan antar-organisasi.
- 3). Pengaruh konstruk *incentive aligment* terhadap kepercayaan antar-organisasi positif (0,300) dan signifikan pada 0,030 ($2,238 > 1,658$). Hasil ini menunjukkan bahwa *incentive aligment* memiliki pengaruh terhadap kepercayaan antar-organisasi.

Tabel 6. Hasil *Inner Weights* (Kepercayaan Antar-Organisasi)

Latent variable	Value	T	Pr > t	Hasil
<i>Inforamtion Sharing</i>	0,369	2,427	0,019	Diterima
<i>Decision Synchronisation</i>	0,156	1,173	0,247	Ditolak
<i>Incentive Aligment</i>	0,300	2,238	0,030	Diterima

Sumber: data, diolah

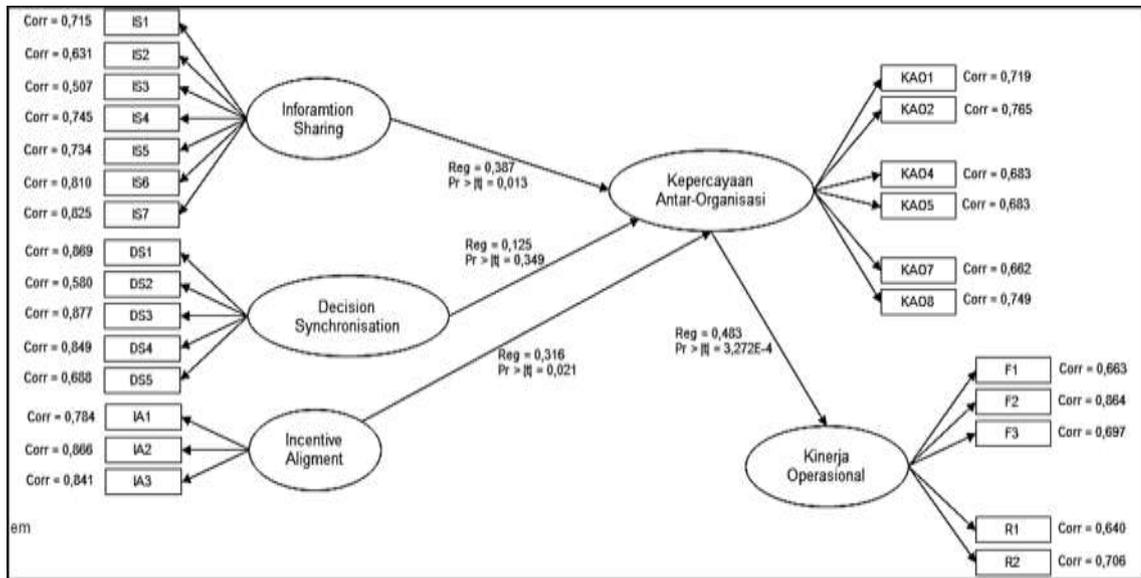
Hipotesis kedua (H₂) menyatakan bahwa kepercayaan antar-organisasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasi. Tabel 7 di bawah ini menunjukkan bahwa kepercayaan antar-organisasi berpengaruh positif terhadap kinerja operasional perusahaan. Pengaruh konstruk kepercayaan antar-organisasi berpengaruh terhadap kinerja operasional perusahaan positif (0,506) dan signifikan pada 0,000 (4,102 > 1,658).

Tabel 7. Hasil Inner Weights (Kinerja Operasi)

Latent variable	Value	T	Pr > t	Hasil
Kepercayaan Antar-Organisasi	0,506	4,102	0,000	Diterima

Sumber: data, diolah

Adapun model akhir dalam penelitian ini sebagai berikut :



Gambar 1. Full Model

V. PENUTUP

a) Kesimpulan

Penerimaan hipotesis pertama (H₁) tersebut mengindikasikan bahwa dengan kolaborasi *supply chain* menekankan kepercayaan sebagai hal yang didefinisikan oleh pelanggan (kepuasan), mutu sebagai hal yang dicapai oleh manajemen (standarisasi) dan kepercayaan antarorganisasi itu sendiri merupakan tanggung jawab dari perusahaan (kepemimpinan dan pengelolaan sumber daya manusia).

Penerimaan hipotesis kedua (H₂) mengindikasikan bahwa manajemen kepercayaan antar organisasi terhadap kinerja operasi dapat berjalan dengan lancar. Penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh kepercayaan antar-organisasi terhadap kinerja operasional di pemasok dan pengecer di kota Ambon, yaitu semakin baik kepercayaan antar organisasi terhadap kinerja operasional. kualitas sumber daya manusia untuk memuaskan konsumen secara menyeluruh, (Hubies,1999).

REFERENSI

- Blomqvist, K. & Levy, J. (2006). Collaboration Capability - A Focal Concept in Knowledge Creation and Collaborative Innovation in Networks. *International Journal Management Concept and Phylosophy*, 2 (1): 31-48.
- Bowersox, D.J., Closs, D.J., Stank, T.P. (2003). How to Master Cross-Enterprise Collaboration. *Supply Chain Management Review*, 7(4): 18-27.
- Chopra, S. & Meindl, P. (2007). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Dash, S., Brunning, E. & Kaiyan, K.G. (2007). Antecedents of Long-Term Buyer-Seller Relationships: A Cross Cultural Integration. *Academy of Marketing Science Review*, 1(11).
- Dodgson, M. (1993). Learning, Trust, and Technological Collaboration. *Human Relations*. 46(1): 77-95.

- Hamel, G. & Breen, B.** (2007). *The Future of Management*. Massachusetts, USA: Harvard Business School Press.
- Harrison, A. & Van Hoek, R.** (2008). *Logistics Management and Strategy: Competing through the Supply Chain*. Fourth Edition. Harlow: Pearson Education.
- Heizer, J. & Render, B.** (2004). *Operations Management*. 7th Edition. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Imam Gozhali H.** (2006). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Badan Penerbit, Universitas Diponegoro.
- Jonsson, P. & Zineldin, M.** (2003). Achieving High Satisfaction In Supplier-Dealer Working Relationships. *Supply Chain Management: An International Journal*, 8(3): 224-240.
- Katinka, B. & Koopman, P.** (2003). Introduction: Trust Within Organizations. *Personnel Review*, 32(5): 543-555.
- Kwon, I.W.G. & Taewon, S.** (2004). Factors Affecting the Level of Trust and Commitment in Supply Chain Relationships. *Journal of Supply Chain Management*, 40: 4-14.
- Lee, H.L.** (2002). Aligning Supply Chain Strategies With Product Uncertainties. *California Management Review*, 44(4): 105-119.
- Matthew, B.M. & Cheung, M.S.** (2008). Sharing Global Supply Chain Knowledge. *Sloan Management Review*, 49: 67-73.
- Miles, R.E. & Snow, C.C.** (2007). Organization Theory and Supply Chain Management. *Journal of Operations Management*, 25: 459-463.
- Ramdas, K. & Spekman, R.E.** (2000). Chain or Shackles: Understanding What Drives Supply Chain Performance. *Interfaces* 30: 3-21.
- Simatupang, T.M. & Sridharan, R.** (2004a). Benchmarking Scheme For Supply Chain Collaboration. *Benchmarking: An International Journal*, 11 (1): 9-30.
- Simatupang, T.M. & Sridharan, R.** (2004b). Benchmarking Supply Chain Collaboration: An Empirical Study. *Benchmarking: An International Journal*, 11 (5): 484-503.
- Simatupang, T.M. & Sridharan, R.** (2008). Design For Supply Chain Collaboration. *Business Process Management Journal*, 14(3): 401-418.
- Simchi-Levi, D., Kaminsky, P. & Simchi-Levi, E.** (2007). *Designing and Managing the Supply Chain*. 3rd Edition. New York, USA: McGraw Hill.
- Sydow, J. & Windeler, A.** (1998). Organizing and Evaluating Interfirm Networks: A Structurationist Perspective on Network Processes and Effectiveness. *Organization Science*, 9 (3): 265-284.
- Wood, D.J. & Gray, B.** (1991). Toward a Comprehensive Theory of Collaboration. *Journal of Applied Behavioral Science*, 27(2): 139-162.
- Yamin, S. & Kurniawan, H.** (2009). *Structural Equation Modeling: Belajar Lebih Mudah Teknik Analisis Data Kuesioner Dengan Lisrel-PLS*. Jakarta: Salemba Infotek.