

RINGKASAN

Anastasia Rizki Yunita. 0810443030. “Analisis Tingkat Kinerja Antara Pemasok Dengan UD. Hasil Bumi Raya sebagai Pelanggan Kacang Tanah Kupas (*Arachis Hypogaea L.*)” Di bawah bimbingan Prof. Dr. Ir. Djoko Koestiono, MS dan Nur Baladina, SP. MP

UD. Hasil Bumi Raya merupakan salah satu unit usaha yang menghasilkan produk setengah jadi, dari kacang tanah menjadi kacang tanah kupas. Bahan baku kacang tanah diperoleh dari pemasok kacang tanah yang bekerjasama dengan UD. Hasil Bumi Raya. Kerjasama ini dapat dilakukan jika tercipta hubungan yang saling mempercayai dan saling menguntungkan. Oleh karena membina suatu hubungan antara pelaku rantai pemasok sangat penting dilakukan, maka perlu diadakan penelitian mengenai analisis tingkat kinerja pemasok kacang tanah dengan UD. Hasil Bumi Raya. Tujuan penelitian ini antara lain: 1. Menganalisis tingkat kinerja antara UD. Hasil Bumi Raya dengan para pemasok di lokasi penelitian. 2. Menganalisis hubungan jangka panjang (kepercayaan, komitmen, komunikasi, kepuasan dan ketergantungan) antara UD. Hasil Bumi Raya dengan para pemasok di lokasi penelitian.

Penelitian ini dilakukan di perusahaan kacang tanah kupas UD. Hasil Bumi Raya yang terletak di Desa Wonosari, Kecamatan Tuter, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. Responden dalam penelitian ini adalah manajer UD. Hasil Bumi Raya dan para pemasok kacang tanah, untuk mengetahui bagaimana persepsi dari manajer UD. Hasil Bumi Raya dan para pemasok kacang tanah mengenai tingkat kepuasan, kepercayaan, ketergantungan, komitmen dan komunikasi. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah delapan responden. Penentuan responden pelanggan dalam penelitian ini dilakukan secara *purposive* yakni dua dari pihak UD. Hasil Bumi Raya manajer pelaksana dan supervisor, dan secara sensus pada enam pemasok kacang tanah. Metode analisis aliran uang, barang, dan informasi menggunakan analisis deskripsi. Sedangkan tingkat kinerja menggunakan analisis *Sceddled Order To Costumer Request* (SOCR) dan *Delivery Performance to Request Date* (DPRD), dan hubungan jangka panjang menggunakan analisis skala Likert.

Dari hasil analisis diketahui bahwa tingkat kinerja pemasok kacang tanah dengan UD. Hasil Bumi Raya berdasarkan nilai rata-rata SOCR dan DPRD, pemasok Minto Hadi (Wonosari) merupakan pemasok yang memiliki rata-rata tingkat kinerja tertinggi di antara pemasok kacang tanah lainnya yaitu sebesar 91,55%, sedangkan pemasok Edo Yonatan (Asembagus), Wahyudi (Madiun), Ardiansyah (Klaten), Suriadi (Tuban) dan Toni Agus CV. Merak Jaya (Surabaya) memiliki rata-rata tingkat kinerja sebesar 85,53%, 79,55%, 76,96%, 74,68% dan 80,17%. Sementara itu, dalam analisis tingkat kepercayaan, komitmen, komunikasi, kepuasan dan ketergantungan UD. Hasil Bumi Raya dengan pemasok kacang tanah memiliki nilai sebesar 87,78%, 87%, 76,67%, 79,17% dan 76,67%.

Mengacu hasil penelitian disarankan: (1) Pemasok kacang tanah diharapkan tetap mempertahankan dan meningkatkan kinerja dalam kerjasama dengan UD. Hasil Bumi Raya yang telah dibangun selama ini melalui pengiriman yang tepat waktu sesuai dengan jadwal yang telah disepakati maupun permintaan yang mendadak. (2) UD. Hasil Bumi Raya maupun pemasok kacang tanah lebih meningkatkan komunikasi antara satu dengan yang lain agar tercipta komunikasi

yang berkesinambungan. (3) UD. Hasil Bumi Raya lebih memperbaiki administrasi dan pembukuan perusahaan. Jika hal tersebut dilakukan, maka pencatatan barang masuk dan keluar akan lebih terstruktur dan pengeluaran perusahaan untuk operasional dalam proses produksi dapat diketahui secara pasti. Selain itu, UD. Hasil Bumi Raya membutuhkan struktur organisasi sehingga pembagian kerja menjadi jelas dan tertangani dengan baik. (4) Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya menambahkan rantai pasok dari petani hingga konsumen akhir sehingga penelitian lebih detail dan lengkap.



SUMMARY

Anastasia Rizki Yunita. 0810443030. "Analyze of Performance's Level Between Supplier and Customer of UD. Hasil Bumi Raya as Peanuts Customer (*Arachis Hypogaea L.*)" Supervised by Prof. Dr. Ir. Djoko Koestiono, MS and Nur Baladina, SP. MP

UD. Hasil Bumi Raya is one of unit that produces of semi finished, from peanut to peanut peeled. The raw material is from supplier who cooperates with UD. Hasil Bumi Raya which from mutual trust and benefit. To build a relation, analyzes of performance level between supplier and customer UD. Hasil Bumi Raya very needed. There are some purposes of this research are: 1. Analyze the performance level between UD. Hasil Bumi Raya with suppliers in the research area. 2. Analyzing the long-term relationship (trust, commitment, communication, satisfaction and dependence) between UD. Hasil Bumi Raya with suppliers in the research area. 3. Analyze the relationship with the performance level of trust, commitment, communication, satisfaction and dependence between UD. Hasil Bumi Raya with suppliers in the research area.

This research has done in peeled peanuts company UD. Hasil Bumi Raya that located in Wonosari village, Tukur, Pasuruan, East Java. The respondents for this research are the manager of UD. Hasil Bumi Raya and the peanuts suppliers to know about the perception of them about of satisfaction, trust, dependence, commitment, and communication. Total of respondents in this research is eight respondents by *purposive research* that has two sides from UD. Hasil Bumi Raya, manager and supervisor, and suppliers who are chosen by census. The analysis method that used in this research is descriptive analysis. Whereas, the performance level is using *Sceddled Order To Costumer Request* (SOCR) analysis and *Delivery Performance to Request Date* (DPRD), and long term relationship is using Likert scale analysis. Next corelation analysis Tau Kedall is used to find out the relationship between these five variables : trust, commitment, communication, satisfaction, and dependence with performance level.

The result for the analysing of performance level peanut suppliers with UD. Hasil Bumi Raya research is based on average value SOCR and DPRD showing that supplier Minto Hadi (Wonosari, Pasuruan) is a supplier with the highest performance level for up till 91,55, and for the supplier, Edo Yonatan (Asembagus, Situbondo), Wahyudi (Madiun), Ardiansyah (Klaten, Solo), Suriadi (Tuban) and Toni Agus CV. Merak Jaya (Surabaya) have performing level about 85,53%, 79,55%, 76,96%, 74,68% and 80,17%. While trust, commitment, communication, satisfaction level of UD. Hasil Bumi Raya and suppliers, have performing level about 87,78%, 87%, 76,67%, 79,17% and 76,67%. For the value of trust, commitment, communication, satisfaction, and dependence with performance relation about 0,856, 0,788, 0,596, 0,645 and 0,645. It means that the relation between UD. Hasil Bumi Raya and the suppliers of peanuts good, so that the performance will increase.

Based on the result of research, there are some of suggestions: (1) UD. Hasil Bumi Raya and suppliers to keep maintaining and improving the cooperation by sending the schedule which are agreed. Besides, increasing the

communication between two sides. (2) UD. Hasil Bumi Raya has to improve the administration's company. If the company is doing it, the registry of in and out goods will be more structured. (3) For the next researcher, she/ he should adds the supply chains from farmer to last consumers to make the research more complete and detail.

