

### III. KERANGKATEORITIS

#### 3.1 Kerangka Pemikiran

Pemasok merupakan mitra yang penting dalam menunjang strategi perusahaan. Pengelolaan pemasok membutuhkan kemampuan negosiasi khusus, karena pemasok bukanlah bagian dari perusahaan. Pemilihan pemasok haruslah berhati-hati, karena dapat memiliki dampak yang sangat positif atau bahkan sangat merugikan pada kinerja keseluruhan perusahaan. Maka dari itu, suatu perusahaan harus mempunyai hubungan yang baik dengan pemasok.

Persepsi petani dalam pemenuhan kebutuhan sayuran organik harus dijaga dengan hubungan kerjasama yang baik antara perusahaan dan petani mitra. Jika persepsi yang terbangun pada petani mitra mengatakan bahwa hubungan yang terjalin sudah baik, maka secara otomatis petani mitra akan bekerja sesuai dengan apa yang menjadi kesepakatannya dengan pihak produsen. Untuk menjaga hubungan antara perusahaan dengan petani mitra maka perlu strategi tersendiri yang dikenal dengan istilah *Supplier Relationship Management (SRM)*.

Mengacu pada teori dan penelitian terdahulu terkait kondisi rantai pasok berdasarkan perspektif *Supplier Relationship Management (SRM)*, terdapat berbagai konsep, indikator, dan variabel yang dapat digunakan untuk menganalisis rantai pasok sayuran organik berdasarkan perspektif *Supplier Relationship Management (SRM)*. Dari beberapa teori yang sudah disebutkan sebelumnya, penelitian ini menggunakan teori Pasutham (2012) serta Chan dan Qi (2003) karena konsep, indikator, dan variabel yang digunakan pada teori tersebut dapat digunakan untuk menganalisis rantai pasok sayuran organik pada Komunitas Brenjonk dari perspektif *Supplier Relationship Management (SRM)*. Menurut Pasutham (2012) konsep seleksi *supplier* berkualitas terdiri atas tiga indikator pengukuran yaitu kinerja *supplier*, proses seleksi *supplier* dan *green supplier*. Konsep serupa juga diterapkan dalam penelitian Chan dan Qi (2003). Sehingga penelitian ini juga menggunakan konsep yang sama seperti pada teori dan penelitian terdahulu.

Setiap konsep memiliki pengukuran yang berbeda. Menurut Chan dan Qi (2003) mengukur kinerja *supplier* dilakukan melalui variabel kemampuan *supplier* untuk dapat memberikan bahan baku sebagai fasilitas produksi secara

tepat waktu dan dalam kondisi yang baik. Sedangkan Pasutham (2012) menggunakan tiga variabel pengukuran yaitu kualitas produk kinerja pengiriman, dan keandalan. Pemilihan variabel yang digunakan didukung dengan adanya fenomena dilapang yang menyebutkan bahwa pengadaan dan penyaluran sayuran organik yang telah bersertifikat harus sesuai dengan kontrak kerjasama yang telah disepakati oleh petani mitra maupun Komunitas Brenjonk, sehingga berdasarkan rujukan dari penelitian terdahulu dengan disesuaikan pada fenomena di lapang, maka penelitian ini menggunakan dua variabel pengukuran dalam menentukan kinerja *supplier*, yaitu kualitas produk dan kinerja pengiriman yang dijelaskan lebih rinci di bab selanjutnya.

Sementara itu, terkait proses seleksi *supplier* menurut Chan dan Qi menggunakan variabel kriteria seleksi *supplier* dan keefektifan negosiasi. Penelitian Pasutham (2012) juga menggunakan variabel yang hampir sama dengan menambahkan variabel lingkup, spesifikasi, serta tepat hak dan kewajiban dalam kontrak. Fenomena yang ada di lapang menunjukkan bahwa Komunitas Brenjonk dalam budidaya sayuran organik mempunyai beberapa kriteria tertentu dalam memilih *supplier* yang akan dijadikan sebagai petani mitra. Fenomena di lapang juga menunjukkan bahwa kesepakatan negosiasi dengan petani mitra dilakukan terkait kualitas sayuran organik dan kesepakatan harga. Sehingga berdasarkan rujukan dari penelitian terdahulu dengan disesuaikan pada fenomena dilapang, maka penelitian ini menggunakan tiga variabel pengukuran dalam menentukan proses seleksi *supplier* yaitu tahapan seleksi *supplier*, keefektifan negosiasi, serta tepat hak dan kewajiban dalam kontrak yang dijelaskan lebih rinci di bab selanjutnya.

Pada konsep koordinasi dengan *supplier*, Chan dan Qi (2003) menggunakan variabel kerjasama dan kesediaan saling berbagi dengan *supplier*. Sedangkan berdasarkan rujukan dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Pasutham (2012) variabel yang digunakan pada konsep koordinasi dengan *supplier* yaitu, pengambilan keputusan, dan informasi rencana produksi. Adanya fenomena di lapang menunjukkan bahwa dalam hubungan kerjasama antara perusahaan dengan petani mitra, pihak Brenjonk telah berkoordinasi mengenai peningkatan produksi, cara pengambilan dalam keputusan tak terduga, maupun

rencana produksi dengan petani mitra yang telah ditulis dalam kontrak kerjasama yang berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Berangkat dari teori dan penelitian terdahulu maupun fenomena di lapang dari konsep tersebut, variabel yang digunakan untuk konsep koordinasi dengan *supplier* pada penelitian ini adalah kerjasama peningkatan produksi, keterlibatan dalam keputusan tak terduga, dan informasi rencana produksi.

Terkait integrasi informasi menurut Chan dan Qi (2003) adalah penyampaian fungsi informasi agar dapat berjalan dengan lancar dalam hubungan kerjasama antara perusahaan dengan *supplier*. Penelitian Pasutham (2012) untuk konsep integrasi informasi menggunakan variabel berbagi informasi, perencanaan kolaboratif, integrasi mengenai prediksi permintaan, dan keefektifan komunikasi. Fenomena yang ada di lapang menunjukkan bahwa petani mitra menggunakan komunikasi melalui telepon dan bertemu langsung dalam hubungan kerjasamanya dengan Komunitas Brenjonk. Fenomena di lapang juga menunjukkan bahwa pemilihan terhadap keefektifan penggunaan media komunikasi disesuaikan dengan jenis kebutuhannya. Sehingga pada penelitian ini, variabel yang digunakan yaitu jenis media komunikasi, dan keefektifan komunikasi.

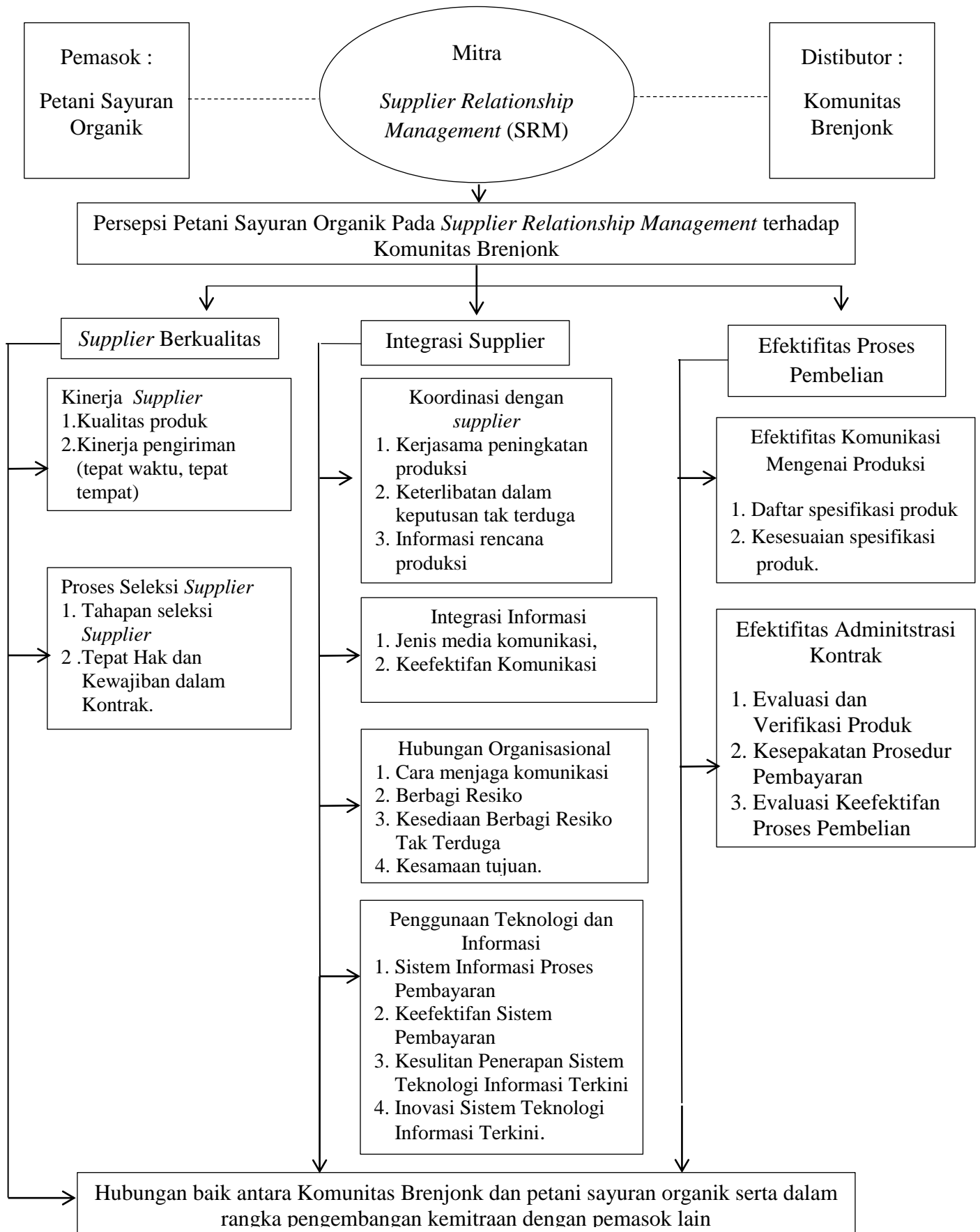
Selanjutnya, variabel yang digunakan pada konsep hubungan organisasional yaitu cara menjaga komunikasi, berbagi resiko, kesediaan berbagi resiko tak terduga, dan kesamaan tujuan. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang menggunakan variabel yang hampir sama. Pemilihan variabel ini juga dipertimbangkan dengan fenomena yang ada di lapang bahwa dalam hubungan kerjasama, cara menjaga komunikasi merupakan salah satu hal yang diutamakan oleh Komunitas Brenjonk maupun petani mitra. Fenomena di lapang juga menunjukkan bahwa dalam hubungan kerjasamanya, pihak Brenjonk bersedia berbagi resiko dengan petani mitra sesuai dengan kesamaan tujuan dalam kerjasama yang mereka jalin.

Sementara itu, variabel yang digunakan pada konsep efektifitas komunikasi mengenai produksi adalah daftar spesifikasi produk dan kesesuaian spesifikasi produk. Hal ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang menggunakan variabel yang sama. Pemilihan variabel ini juga dipertimbangkan dari adanya fenomena di lapang bahwa spesifikasi sayuran organik yang diterima dari petani

mitra harus sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat dengan Komunitas Brenjonk.

Selanjutnya pada konsep efektifitas administrasi kontrak, terdapat fenomena yang menjelaskan bahwa Komunitas Brenjonk tidak mau membeli sayuran organik yang tidak lolos tahapan sertifikasi. Serta terdapat juga fenomena yang menunjukkan bahwa pembayaran dilakukan oleh pihak Brenjonk setelah hasil panen sayuran organik disetorkan oleh petani mitra kepada pihak Brenjonk. Berdasarkan fenomena tersebut, variabel yang digunakan adalah evaluasi dan verifikasi produk, kesepakatan prosedur pembayaran, serta evaluasi keefektifan proses pembelian. Hal ini juga dipertimbangkan dari adanya penelitian terdahulu yang menggunakan variabel yang hamper sama.

Lebih lanjut dapat dihubungkan dengan tujuan penelitian, dimana penelitian ini ingin melihat rantai pasok sayuran organik pada Komunitas Brenjonk di Kabupaten Mojokerto, dari perspektif *Supplier Relationship Management* (SRM). Setelah dilakukan analisis terhadap tiga konsep tersebut, maka diharapkan akan adanya perbaikan-perbaikan ditinjau dari segi indikator seleksi *supplier* berkualitas, integrasi *supplier*, dan efektifitas proses pembelian dalam konsep *Supplier Relationship Management* (SRM). Sehingga, diharapkan secara bersama-sama pada pihak yang terlibat yaitu Komunitas Brenjonk dan petani mitra dalam upaya perbaikan kondisi rantai pasok sayuran organik, dari perspektif *Supplier Relationship Management* (SRM) untuk wilayah Kabupaten Mojokerto. Berdasarkan uraian diatas dapat digambarkan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 3. Kerangka Pemikiran Persepsi Petani Sayuran Organik Pada *Supplier Relationship Management* terhadap Komunitas Brenjok

### **3.2 Batasan Masalah**

Untuk menghindari luasnya pokok bahasan dalam penelitian ini, maka batasan masalah penelitian ini sebagai berikut :

1. Hubungan kemitraan ditinjau dari Komunitas Brenjonk sebagai produsen dengan petani mitra sebagai pemasok terhadap kerjasama yang terjalin.
2. Penelitian ini hanya dilakukan kepada petani mitra yang membudidayakan sayuran organik di Kecamatan Trawas Kabupaten Mojokerto.

### **3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel**

Pada bagian ini akan dijelaskan variabel yang akan diteliti berdasarkan teori-teori yang ada serta bagaimana skala pengukurannya. Berikut dapat dilihat definisi operasional dari penelitian yang akan dilakukan pada Tabel 1.

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
1.	Seleksi <i>supplier</i> berkualitas	Kinerja <i>supplier</i> Definisi : Hasil kerja yang diharapkan oleh perusahaan dari <i>suppliernya</i> dengan cara melakukan evaluasi pengukuran prosedur kinerja. Pengukuran prosedur kinerja tersebut meliputi evaluasi terhadap produk dari <i>supplier</i> dan kinerja pengiriman, serta melakukan evaluasi terhadap kualitas penyimpanan produk	Kualitas Produk	a. pendapat responden terhadap kualitas bibit sayuran organik yang diberikan oleh perusahaan  b. pendapat responden terhadap kualitas sayuran organik yang diukur melalui kualitas karena harus memenuhi persyaratan mutu  c. pendapat responden terhadap kualitas sayuran organik yang diukur melalui harga karena harus memenuhi persyaratan tepat harga	Diukur dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting  Diukur melalui 3 tingkatan kualitas sayuran organik ( <i>grade 1, grade 2, grade 3</i> ) skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting  Diukur melalui klasifikasi harga ( <i>grade 1, grade 2, grade 3</i> ) dengan skala 1 -5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
				a. pendapat responden terhadap kinerja pengiriman sayuran organik yang dilakukan terhadap waktu kesepakatan.	Diukur melalui 3 tingkatan (< waktu yang disepakati, = waktu yang disepakati, atau > waktu yang disepakati) dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Kinerja Pengiriman	b. Pendapat responden terhadap kinerja pengiriman sayuran organik yang dilakukan terhadap tempat kesepakatan.	Diukur melalui 2 tingkatan (sesuai dengan kesepakatan atau tidak sesuai dengan kesepakatan) dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting



Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
		Proses seleksi <i>supplier</i> Definisi: Tahapan seleksi <i>supplier</i> oleh perusahaan berdasarkan kriteria tertentu, dimana <i>supplier</i> harus dapat memenuhi kriteria/standar kualitas yang telah ditentukan oleh perusahaan. Di dalam proses seleksi <i>supplier</i> juga membahas mengenai cara melakukan negosiasi yang baik dan pengadaan kontrak kerjasama antara perusahaan dengan <i>supplier</i> .	Tahapan Seleksi <i>Supplier</i>	Pendapat responden terhadap ada tidaknya tahapan seleksi <i>supplier</i> yang dilakukan oleh perusahaan dalam pemilihan petani mitra	Diukur melalui 2 tingkatan (ada dan tidak ada) dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Keefektifan Negosiasi	Pendapat responden mengenai keefektifan negosiasi yang dilakukan terhadap pertimbangan dilakukannya negosiasi dalam hubungan kerjasama	Diukur melalui 2 tingkatan (dipertimbangkan dan tidak dipertimbangkan) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Tepat Hak dan Kewajiban dalam Kontrak	Pendapat responden terhadap pemilihan penggunaan jenis kontrak yang memuat hak dan kewajiban dalam hubungan kerjasama	Diukur melalui 3 tingkatan (dokumen informal, dokumen formal 1, dan dokumen formal 2) dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
2.	Integrasi <i>Supplier</i>	Koordinasi dengan <i>supplier</i>	Kerjasama Peningkatan Produksi	Pendapat responden yang dilakukan terhadap koordinasi mengenai peningkatan produksi antara perusahaan dengan <i>supplier</i>	Diukur melalui 2 tingkatan (tidak ada dan ada) dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
		Definisi : Kerjasama yang dilakukan antara perusahaan dengan <i>supplier</i> terkait beberapa hal seperti peningkatan produksi, keterlibatan kedua belah pihak terhadap keputusan tak terduga, dan cara yang dilakukan oleh kedua belah pihak terhadap rencana produksi yang tak terduga	Keterlibatan dalam Keputusan Tak Terduga	Pendapat responden terhadap ada atau tidaknya keterlibatan dalam keputusan tak terduga dalam hubungan kerjasama	Diukur melalui 2 tingkatan (tidak ada dan ada) dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Informasi Rencana Produksi	Pendapat responden terhadap ada atau tidaknya pemberian informasi rencana produksi mengenai pemesanan ekstra oleh perusahaan kepada <i>suppliernya</i> .	Diukur melalui 2 tingkatan (tidak ada dan ada) dengan skala 1-5: 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
			Jenis Media Komunikasi	Pendapat responden yang dilakukan terhadap pertimbangan penggunaan jenis media komunikasi dalam hubungan kerjasama	Diukur melalui 2 tingkatan (dipertimbangkan dan tidak dipertimbangkan) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
		Integrasi Infromasi Definisi : Integrasi infromasi mengacu pada sejauh mana semua fungsi penyampaian informasi antara perusahaan dan <i>supplier</i> dapat berjalan efektif melalui pemilihan terhadap jenis media komunikasi yang digunakan	Keefektifan Komunikasi	Pendapat responden yang dilakukan terhadap keefektifan komunikasi	Diukur melalui 2 tingkatan (dipertimbangkan dan tidak dipertimbangkan) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Cara Menjaga Komunikasi	Pendapat responden terhadap cara menjaga komunikasi dalam hubungan kerjasama.	Diukur melalui 2 tingkatan (dipertimbangkan dan tidak dipertimbangkan) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
			Kesediaan Berbagi Resiko Tak Terduga	Pendapat responden terhadap pertimbangan kesediaan berbagi resiko tak terduga dengan cara memberikan solusi dalam hubungan kerjasama.	Diukur melalui 2 tingkatan (dipertimbangkan dan tidak dipertimbangkan) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
		Hubungan Organisasional Definisi : Menggambarkan hubungan kolaboratif yang terjalin antara perusahaan dan <i>supplier</i> dalam suatu organisasi terkait kesamaan tujuan bisnis yang dimiliki. Didalam hubungan organisasional juga dibahas mengenai cara menjaga komunikasi, cara menghadapi masalah yang timbul, kesediaan berbagi resiko tak terduga, saling ketergantungan dan lain-lain.	Berbagi Resiko	Pendapat responden terhadap pertimbangan berbagi resiko dalam hubungan kerjasama	Diukur melalui 2 tingkatan (dipertimbangkan dan tidak dipertimbangkan) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Kesamaan Tujuan	Pendapat responden yang dilakukan terhadap kesamaan tujuan bisnis yang ingin dicapai oleh perusahaan sayuran organik dan petani mitranya.	Diukur melalui 2 tingkatan (sama atau tidak sama) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
		Penggunaan teknologi dan informasi Definisi : Sejauh mana penerapan teknologi dan informasi terkini dapat diterapkan oleh <i>supplier</i> sebagai suatu bentuk inovasi penggunaan teknologi informasi yang dapat berjalan secara efektif.	Sistem Informasi Proses Pembayaran	Pendapat responden yang dilakukan terhadap pertimbangan penggunaan sistem informasi pada proses pembayaran.	Diukur melalui 2 tingkatan (dipertimbangkan dan tidak dipertimbangkan) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
		Penggunaan teknologi dan informasi juga membahas mengenai sistem informasi dalam proses pembayaran, keefektifan sistem pembayaran, serta kesulitan terhadap penerapan sistem teknologi informasi terkini.	Keefektifan Sistem Pembayaran	Pendapat responden yang dilakukan terhadap keefektifan sistem pembayaran	Diukur melalui 2 tingkatan (efektif atau tidak efektif) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Kesulitan Penerapan Sistem Teknologi Informasi Terkini	Pendapat responden yang dilakukan terhadap hambatan dalam melakukan inovasi pada penerapan sistem teknologi informasi terkini oleh perusahaan kepada <i>suppliernya</i> .	Diukur melalui 2 tingkatan (ada inovasi atau tidak ada inovasi) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
			Inovasi Sistem Teknologi Informasi Terkini	Pendapat responden yang dilakukan terhadap mudah tidaknya pelaksanaan inovasi dalam sistem teknologi informasi terkini.	Diukur melalui 2 tingkatan (sulit diterapkan atau mudah diterapkan ) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
3.	Efektifitas Proses Pembelian	Efektifitas komunikasi mengenai produksi Definisi : Proses komunikasi yang terjalin antara <i>supplier</i> dengan perusahaan terkait denan kegiatan produksi sehingga dapat tercapai kesesuaian spesifikasi produk yang diinginkan pelanggan berdasarkan daftar spesifikasi yang telah dibuat.	Daftar Spesifikasi Produk	Pendapat responden yang dilakukan terhadap daftar spesifikasi sayuran organik yang dibuat oleh perusahaan untuk <i>supliernya</i>	Diukur melalui 2 tingkatan (ada atau tidaknya daftar spesifikasi produk ) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Kesesuaian Spesifikasi Produk	Pendapat responden yang dilakukan terhadap kesesuaian spesifikasi sayuran organik dengan perjanjian yang dibuat oleh perusahaan dengan <i>supplier</i>	Diukur melalui 2 tingkatan (sesuai atau tidak sesuai ) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

Tabel 1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel dari Konsep *Supplier Relationship Management* (SRM) (Lanjutan)

No.	Konsep	Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Pengukuran Variabel
		Efektifitas administrasi kontrak			
		Definisi : Penyampaian hal-hal yang berkaitan dengan kontrak kerja antara pihak <i>supplier</i> dan perusahaan sehingga proses pembelian dan pengadaan bahan baku dapat berjalan dengan efisien. Hal ini meliputi evaluasi dan verifikasi produk sesuai dengan kontrak, kesepakatan prosedur pembayaran dalam kontrak, serta evaluasi terhadap keefektifan proses pembelian dalam kontrak.	Evaluasi dan Verifikasi Produk	Pendapat responden yang dilakukan terhadap evaluasi dan verifikasi sayuran organik dari <i>supplier</i> sesuai kontrak	Diukur melalui 2 tingkatan (sesuai atau tidak sesuai kontrak) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Kesepakatan Prosedur Pembayaran	Pendapat responden yang dilakukan terhadap kesepakatan prosedur pembayaran antara perusahaan dan <i>supplier</i> /petani mitra dalam kerjasama	Diukur melalui 2 tingkatan (sesuai atau tidak sesuai kontrak) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting
			Evaluasi Keefektifan Proses Pembelian	Pendapat responden yang dilakukan terhadap evaluasi keefektifan proses pembelian yang disepakati oleh perusahaan dan <i>supplier</i> /petani mitra dalam kerjasama	Diukur melalui 2 tingkatan (sesuai atau tidak sesuai kontrak) dengan skala 1-5 : 1 = sangat tidak penting 2 = tidak penting 3 = cukup penting 4 = penting 5 = sangat penting

