

ABSTRAK

Tebu adalah salah satu komoditi yang sangat penting di Indonesia. Pabrik Gula Rendeng atau dikenal dengan PG Rendeng Kudus adalah salah satu pabrik tebu yang menghasilkan gula pasir warna putih. Untuk memenuhi produksi bahan baku gula, PG Rendeng membeli hasil panen tebu petani dengan sistem kadar rendemen gula dan harga gula perkilo transparan. Di sisi lain, petani dihadapkan dengan keunggulan lain seperti harga beli tebu, kualitas layanan, reputasi, dan kepercayaan dari PG lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga beli tebu, kualitas layanan dan reputasi perusahaan terhadap keputusan petani menjual tebu di PG Rendeng Kudus.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *purposive sampling*. Responden yang digunakan sebanyak 150 yaitu petani tebu se-kabupaten Jepara di bawah anggota KPTR Tebu Abadi dan menjadi mitra PG Rendeng. Teknik analisis data yang digunakan adalah *Structural Equation Modeling* (SEM) dari paket *software* AMOS 18.0 dalam model dan pengkajian hipotesis. Model pengukuran eksogen dan endogen telah diuji dengan menggunakan analisis konfirmatori. Selanjutnya model pengukuran tersebut dianalisis dengan SEM untuk model pengujian kausalitas antara variable. Berdasarkan hasil analisis data dapat disimpulkan bahwa model tersebut dapat diterima.

Hasil dan implikasi teoritis menunjukkan bahwa penelitian ini mendukung penelitian terdahulu mengenai hubungan antara variable-variabel keunggulan harga, kualitas layanan, reputasi, kepercayaan, dan hubungan jangka panjang. Dengan demikian, keputusan petani menjual tebu yang dipengaruhi variable keunggulan harga, reputasi, dan kepercayaan berpengaruh positif terhadap PG Rendeng. Sedangkan variable kualitas layanan tidak berpengaruh terhadap PG Rendeng.

Kata kunci: PG Rendeng, Keputusan Penjualan, Petani Tebu, Harga beli tebu, kualitas layanan, reputasi, kepercayaan, hubungan jangka panjang.