

Abstraksi

Penelitian ini dilatarbelakangi praktek manajemen rantai pasokan di dalam perusahaan yang menerapkan variasi strategi sesuai dengan kebijakan yang diinginkan di dalam menciptakan keunggulan melalui manajemen pemasok. Analisis lebih jauh terhadap kinerja pemasok dapat mempertimbangkan variabel-variabel yang mungkin berpengaruh pada kinerja pemasok dan yang dipengaruhi yaitu pembelian strategik, pengembangan pemasok, dan kelangsungan hubungan dengan pemasok. Obyek penelitian adalah PT Djarum.

Penelitian ini menggunakan teknik statistik analisis jalur dengan bantuan analisa melalui perangkat lunak SPSS 19.0. Data penelitian diperoleh dari responden dengan populasi manajer ataupun kepala pembelian di PT Djarum.

Hasil analisis memenuhi kriteria Goodness of Fit sebesar 0,8639. Hasil uji t pada persamaan regresi pertama dan kelima menunjukkan bahwa variabel pembelian strategik dan pengembangan pemasok memiliki nilai signifikansi kurang dari taraf nyata 5%. Temuan empiris dari penelitian ini mengindikasikan bahwa pembelian strategik berpengaruh pada kinerja pemasok dan kelangsungan hubungan dengan pemasok dapat dioptimalkan melalui pengembangan pemasok.

Kata Kunci : Pembelian Strategik, Pengembangan Pemasok, Kinerja Pemasok, Kelangsungan Hubungan Dengan Pemasok, Analisis Jalur