



ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KOMITMEN PENYALUR SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN HUBUNGAN JANGKA PANJANG DENGAN PEMASOK (Studi Kasus Pada Para Penyalur PT. Merapi Utama Pharma Cabang Semarang)

Mutia Faiz, SE, MM

Alumni Program Magister Manajemen Universitas Diponegoro

Abstraksi

Penelitian ini menganalisis analisis faktor-faktor yang mempengaruhi komitmen penyalur sebagai upaya peningkatan hubungan jangka panjang dengan pemasok. Permasalahan riset ini bersumber pada 2 (dua) hal yaitu pertama adalah research gap berdasarkan latar belakang penelitian terdahulu dan kedua, bersumber dari research problems, yaitu ditemukan pada data yang memberikan secara keseluruhan performansi realisasi dan target penjualan PT. Merapi Utama Pharma Cabang Semarang dari 2001-2005 cenderung tidak tercapai. Data lain menunjukkan bahwa 2004-2005 terdapat penurunan jumlah komitmen kerjasama antara PT. Merapi Utama Pharma Cabang Semarang dengan pihak penyalur. Oleh karena itu, rumusan masalah penelitian ini yaitu bagaimana meningkatkan komitmen penyalur pada pemasok, sehingga hubungan jangka panjang penyalur dengan pemasok dapat mencapai target. Teknik pengambilan sampel adalah metode cluster dan metode purposive sampling. Responden dari penelitian ini berjumlah 120 responden, dimana responden adalah apoteker dari pihak penyalur PT. Merapi Utama Pharma Cabang Semarang. Hasil analisis data penelitian ini menunjukkan model dan hasil penelitian dapat diterima dengan baik. Dan selanjutnya hasil penelitian ini membuktikan pengaruh kepuasan penyalur atas layanan tenaga penjual terhadap komitmen penyalur pada pemasok adalah positif dan signifikan. Dan pengaruh kepercayaan pada pemasok terhadap komitmen penyalur pada pemasok adalah positif dan signifikan. Serta pengaruh kepuasan penyalur atas layanan tenaga penjualan terhadap hubungan jangka panjang dengan pemasok adalah positif dan signifikan. Demikian halnya, dengan pengaruh kepercayaan pada pemasok terhadap hubungan jangka panjang dengan pemasok adalah positif dan signifikan. Kemudian pengaruh komitmen penyalur pada pemasok terhadap hubungan jangka panjang dengan pemasok adalah positif dan signifikan.

Kata Kunci: Kepuasan Penyalur Atas Layanan Tenaga Penjual, Kepercayaan Pada Pemasok, Komitmen Penyalur Pada Pemasok dan Hubungan Jangka Panjang dengan Pemasok

Penentuan saluran distribusi merupakan salah satu diantara keputusan manajemen yang paling penting di bidang pemasaran, karena saluran distribusi yang akan dipilih sangat mempengaruhi setiap keputusan lain di bidang pemasaran. Studi Webster (1992; dalam, Johnson, 1999); Nursatyo, (2003); Cempakasari, dan Yoestini, (2003); Anderson et.al., (1997); Ferdinand (2004) berpendapat pemasar harus terfokus pada pemeliharaan terus menerus hubungan antara pemasok dan penyalur.