

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Sifat persaingan dibidang ekonomi telah mengalami perubahan, dari persaingan ceruk (*niche competition*) menjadi persaingan langsung (*head to head competition*). Kepemilikan sumber daya alam, modal, dan teknologi produk bukan lagi merupakan unsur-unsur yang membentuk keunggulan kompetitif. Penemuan suatu teknologi proses menjadi lebih penting daripada penemuan produk baru. Mereka yang mampu menghasilkan produk yang lebih efisien dan lebih berkualitas akan dapat merebut pangsa pasar yang lebih luas (Thurow, 1992) dalam Laksana (2002).

Dalam lingkungan yang semakin kompetitif, yang ditandai dengan perubahan-perubahan pesat di hampir semua aspek kehidupan, organisasi menghadapi ketidakpastian yang semakin besar. Organisasi harus menghadapi ketidakpastian tersebut dan berusaha mengubahnya menjadi kepastian (Porter, 1985) dalam Laksana (2002). Salah satu cara yang dilakukan organisasi dalam menghadapi lingkungan yang penuh ketidakpastian adalah dengan jalan melindungi *core competencies* dan melakukan aktivitas-aktivitas dengan organisasi lain yang dapat menimbulkan saling ketergantungan (Thompson, 1967) dalam Laksana (2002).

Hubungan antara variabel saling ketergantungan terbukti positif signifikan dengan variabel kooperasi (Laksana, 2002). Terdapat hubungan langsung antara

saling ketergantungan yang terbukti positif signifikan dengan variabel kinerja. Implikasi hasil penelitian ini memberikan pandangan logik bahwa saling ketergantungan dilakukan oleh dua pihak yang saling membutuhkan untuk saling bersinergi dan akan memberikan hasil pada peningkatan kinerja dimasing-masing pihak.

Dalam penelitian Lendra dan Andi (2006), tingkat kepercayaan dalam hubungan kemitraan menunjukkan bahwa secara umum tingkat kepercayaan berada pada tingkat yang tinggi. Hubungan kemitraan yang berdasarkan kepercayaan selalu melibatkan adanya resiko dan ketergantungan terhadap pihak lain, oleh karena itu perlu ada penelitian lebih lanjut mengenai bagaimana pembagian resiko, kekuasaan, wewenang dan kontrol serta tanggung jawab antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan kemitraan.

Pada penelitian Cempakasari dan Yoestini (2006), variabel-variabel yang mempengaruhi kepercayaan pada perusahaan yaitu kepuasan, reputasi perusahaan dan kepercayaan pada tenaga penjualan, ternyata variabel kepercayaan pada tenaga penjualan memiliki peran yang paling dominan terhadap kepercayaan pengecer pada perusahaan.

Keselarasn tujuan (*goals congruence*) didefinisikan oleh Reve (1980) dalam Laksmana (2002) sebagai seberapa jauh organisasi-organisasi secara serempak mencapai tujuan mereka, atau seberapa jauh suatu organisasi menyadari bahwa dalam suatu hubungan kerja, pencapaian tujuan juga dipengaruhi oleh tindakan organisasi lain sebagai mitranya. Keselarasn tujuan memungkinkan organisasi untuk

lebih terbuka dalam pertukaran informasi dan interaksi lainnya sehingga dapat mengurangi distorsi yang menghambat efektivitas hubungan kerja sama.

Penelitian yang telah dilakukan oleh Rosenberg dan Stern (1971), Etgar (1976), Van de Vende dan Walker (1984) dalam Laksmana (2002) mengenai konflik dan kooperasi di bidang pemasaran dan manajemen telah membuktikan kegunaan konsep keselarasan tujuan untuk mengurangi konflik dan menumbuhkan kooperasi.

Frazier (1983) dalam Laksmana (2002) mengembangkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Stern dan Reve (1980), dan mendefinisikan kooperasi sebagai gabungan dari dua elemen, yaitu kemampuan (*ability*) dan usaha (*evort*). Elemen pertama mengandung arti sebagai kemampuan perusahaan untuk bergabung dan bekerja sama untuk mencapai tujuan. Sedangkan elemen kedua berkaitan dengan seberapa jauh masing-masing perusahaan berusaha untuk memberikan kontribusi dan membuat hubungan tersebut sukses (Frazier, 1983) dalam Laksmana (2002).

Dalam penelitian Laksmana (2002), hubungan antara variabel kooperasi dan kinerja terbukti positif signifikan. Implikasi dari penelitian ini menunjukkan pentingnya peranan kooperasi dalam mencapai kinerja perusahaan. Kooperasi ini merupakan hasil dari berbagai faktor yang saling berinteraksi secara bersamaan.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Arsono Laksmana yang berjudul “Pengaruh Saling Ketergantungan, Kepercayaan, dan Keselarasan Tujuan Terhadap Kooperasi dan Kinerja Perusahaan Manufaktur Pada Hubungan Kontraktual Dengan Pemasoknya” dengan sampel sebanyak 51 perusahaan manufaktur di Jawa dan Kalimantan pada tahun 2002. Akan tetapi, penelitian ini dilakukan di PT Dutaplast pada tahun 2011.

PT Duta Plastik Pertiwi atau yang lebih dikenal dengan PT Dutaplast telah berdiri sejak tahun 1997 di Desa Ngaru-aru, Kecamatan Banyudono, Kabupaten Boyolali oleh seorang investor dari kota Bandung. Duta Plastik Pertiwi merupakan perusahaan industri mainan anak-anak dan jas hujan yang bahan bakunya adalah lembar plastik PVC. Segmen sasaran pasar produknya adalah kalangan menengah kebawah. Demi memenuhi permintaan pelanggan, perusahaan telah melakukan hubungan kontrak dengan sejumlah *supplier* yang telah dilakukan lebih dari 13 tahun.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengajukan penelitian dengan judul,

**“PENGARUH ASPEK KEPERILAKUAN TERHADAP  
KOOPERASI DAN DAMPAKNYA TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN  
PADA HUBUNGAN KONTRAKTUAL DENGAN *SUPPLIER*  
(Studi Pada PT Dutaplast Boyolali)”**

**B. Perumusan Masalah**

Sejalan dengan fokus penelitian ini maka dirumuskan permasalahan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut:

Apakah aspek keperilakuan (saling ketergantungan, kepercayaan, dan keselarasan tujuan) berpengaruh terhadap kooperasi dan bagaimana dampaknya terhadap kinerja perusahaan pada hubungan kontraktual dengan *supplier*?

### **C. Tujuan Penelitian**

Mengacu pada latar belakang dan pertanyaan yang diajukan dalam penelitian ini, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Menguji pengaruh aspek berperilaku (saling ketergantungan, kepercayaan, dan keselarasan tujuan) terhadap kooperasi.
2. Menguji pengaruh kooperasi terhadap kinerja perusahaan pada hubungan kontraktual dengan *supplier*.

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, yaitu :

#### **1. Bagi Praktisi**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran sehubungan dengan kondisi-kondisi penting yang menentukan keberhasilan pengembangan hubungan kontraktual dalam situasi bisnis di Indonesia.

#### **2. Bagi Kalangan Akademis**

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai referensi dan acuan bagi penelitian-penelitian berikutnya terutama yang berkaitan dengan kinerja perusahaan pada hubungan kontrak dengan *supplier*.

### **E. Sistematika Penulisan**

Suatu karya ilmiah memerlukan sistematika yang baik, teratur dan terperinci. Demikian pula dalam skripsi ini, penulis berusaha mencantumkan secara urut dari

bab ke bab tentang sistematikanya. Adapun sistematika skripsi yang penulis lakukan adalah sebagai berikut:

**BAB I            PENDAHULUAN**

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

**BAB II           TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menguraikan tentang tinjauan pustaka yang membahas mengenai konsep relevan yang mendukung dalam penelitian ini, antara lain: kinerja perusahaan aktivitas pembelian, keselarasan tujuan, kepercayaan, saling ketergantungan dan kooperasi, tinjauan terhadap penelitian-penelitian terkait yang pernah dilakukan sebelumnya, kerangka teoritis, dan pengembangan hipotesis.

**BAB III          METODE PENELITIAN**

Bab ini membahas jenis penelitian, populasi, sampel, data dan sumber data, metode pengumpulan data, definisi operasional variabel, metode pengujian instrumen, serta teknik analisis data.

**BAB IV          HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi penyajian dan analisis data. Pada bab ini akan disajikan dan dijelaskan tentang hasil pengumpulan, analisis data, dan sekaligus merupakan jawaban atas hipotesis yang telah dikemukakan.

**BAB V           PENUTUP**

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari serangkaian pembahasan penelitian yang dilakukan, keterbatasan atau kendala-kendala dalam penelitian serta saran-saran yang perlu untuk disampaikan baik untuk subyek penelitian maupun bagi penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN