

Pengaruh *Supplier Trust*, *Top Management Involvement* terhadap *Supply Chain Risk Management* melalui *Buyer-Supplier Relationship* (Studi kepada perusahaan Manufaktur dari Korea di Jawa Timur dan Jawa Tengah)

Han Tae Hee

Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Kristen Petra

Jln. Siwalankerto 121-131, Surabaya 60236

Email: happytai87@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk lebih mendalam tentang Supply Chain Risk Management dan membantu perusahaan manufaktur dalam meningkatkan risk management. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif yang menggunakan kuesioner sebagai alat ukur. Populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah Perusahaan bidang manufaktur Korea yang berada di Jawa Timur dan Jawa Tengah, jumlah responden yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 44 perusahaan. Hasil penelitian menemukan bahwa Supplier Trust berpengaruh pada Supply Chain Risk Management, Top Management Involvement berpengaruh pada Supply Chain Risk Management, Supplier Trust berpengaruh pada Buyer-Supplier Relationship, Top Management Involvement berpengaruh pada Buyer-Supplier Relationship dan Buyer-Supplier Relationship berpengaruh pada Supply Chain Risk Management.

Kata Kunci: *Supplier Trust*, *Top Management Involvement*, *Supply Chain Risk Management*, *Buyer-Supplier Relationship*.

1. CONCLUSION

Intensifikasi perdagangan internasional dan globalisasi yang semakin mempengaruhi sistem logistik suatu Negara memberikan dampak kepada perusahaan-perusahaan untuk menjadikan sistem logistiknya terhubung dengan Negara lainnya atau memiliki hubungan internasional, regional bahkan secara multinasional. Sistem logistik yang sudah global banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan lintas negara, yakni SCM (Supply Chain Management). SCM merupakan integrasi antara perusahaan-perusahaan yang membentuk suatu aliran antara pengadaan material (supplier), perusahaan (manufaktur atau services) dan distributor serta agen dan terakhir pelanggan (Prakash et al., 2012). Untuk itu dalam lingkungan yang kompetitif sekarang ini, keberhasilan bisnis akan tergantung pada kemampuan manajemen untuk mengintegrasikan jaringan rumit perusahaan dalam hubungan bisnis (Lambert & Cooper, 2000). Membangun jaringan hubungan antara organisasi, serta seluruh unit bisnis, adalah komponen lain dari tema kegiatan yang diidentifikasi dalam definisi SCM.

Data dari Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) negara asing yang melakukan penanaman modal dalam berbagai bidang. Korea Selatan merupakan salah satu Negara asing yang melakukan penanaman modal dan menempati rangking ke 9 pada tahun 2016. Sejak tahun

1960-an Korea Selatan memberikan kontribusi dalam bidang manufaktur, pertambangan, kontribusi, listrik, air dan gas. Peran Korea Selatan dalam industry manufaktur sangat berperan penting. Terutama sebagai pemasok barang setengah jadi sekaligus berperan sebagai pemasok barang modal. Untuk itu aktivitas yang telah dilakukan ini dapat dikategorikan dalam aktivitas Supply Chain Management (SCM).

SCM dapat diartikan sebagai jaringan hubungan aspek kunci dimana hubungan yang dimaksud merujuk kepada hubungan baik dengan organisasi eksternal, contohnya supplier dan internal dengan semua unit bisnis, atau kombinasi keduanya (Stock, Boyer & Harmon, 2010). SCM menawarkan kesempatan untuk menangkap sinergi. Dalam hal ini, SCM berhubungan dengan keseluruhan proses bisnis dan merupakan cara baru dalam mengelola bisnis dan hubungan dengan anggota lain dari rantai pasokan.

Namun SCM tidaklah bebas dari risiko. Hal ini ditemukan dalam wawancara awal peneliti dengan beberapa perusahaan Korea Selatan di Indonesia, ada beberapa resiko dan kendala yang selama ini di alami dalam proses aktivitas SCM, yakni: kualitas produk yang dihasilkan tidak konsisten, harga produk yang tidak stabil dan cenderung berubah, harga produk yang ditawarkan melebihi harga di pasar bisnis, dan juga tidak adanya akurasi distribusi pengiriman produk.

Untuk mengidentifikasi potensi sumber risiko dan mengambil tindakan yang tepat untuk menghindari atau membendung kerepotan rantai pasokan, banyak perusahaan menjalankan Supply Chain Risk Management (Narasimhan & Talluri, 2009). Vilko (2012) menyatakan beberapa organisasi telah berusaha untuk berkolaborasi dan berbagi informasi sehingga terjadi peningkatan terhadap SCRM dalam arti perusahaan dapat melakukan identifikasi sumber resiko lebih cepat dan dapat mengambil keputusan secara tepat.

Salah satu indikator SRCM adalah Trust. Dimana Trust telah digambarkan sebagai anteseden penting untuk kerjasama antarorganisasi (Sako & Helper, 1997). Trust telah menerima perhatian sebagai mekanisme kontrol organisasi, dan lebih khusus lagi sebagai alternative dari harga, kontrak, dan otoritas (Powell, 1990). Abdullah, Z., & Musa, R. (2014) menyatakan bahwa trust memberikan pengaruh terhadap relationship pada perusahaan ketika mengimplementasikan supply chain management. Abdullah, Z., & Musa, R. (2014) menyatakan bahwa trust memberikan pengaruh terhadap relationship pada perusahaan ketika mengimplementasikan supply chain management. Kwon and Suh (2005) bahwa trust memberikan pengaruh terhadap efektifitas pada perencanaan supply chain integration untuk menjadikan relationship yang lebih baik. Yeung et al., (2008) menyatakan bahwa trust memberikan pengaruh terhadap relation supplier-buyer. Menurut Szczepanski & Światowiec-Szczepańska (2012), kepercayaan merupakan elemen penting dalam hubungan karena semakin tinggi tingkat kepercayaan, semakin rendah risiko yang dirasakan dalam Relationship. Ini sebagiannya disebabkan turunnya ketidakpastian yang dirasakan dengan adanya kepercayaan dalam hubungan. Banyak penelitian telah dilakukan tentang bagaimana Supplier Trust mempengaruhi manajemen risiko, dan hasilnya telah secara konsisten menunjukkan bahwa kepercayaan mengurangi risiko.

Top Management berperan penting karena mereka memiliki pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan manajemen rantai pasokan dan betapa pentingnya bagi strategi perusahaan untuk tetap kompetitif di pasar (Hahn et al. 1990). Para eksekutif manajemen puncak dapat mendukung SCRM dengan mempengaruhi pengaturan nilai-nilai organisasi dan mengembangkan gaya manajemen yang sesuai. Relationship yang dijalin para pelaku dalam rantai pasokan adalah unsur penting dalam menjamin keselarasan rantai pasokan (Croom, Romano & Giannakis, 2000). Penelitian ini juga akan mengungkap bahwa dengan semakin eratnya Relationship antara pemasok dan perusahaan maka akan semakin kolaboratif kerjasama mereka dalam SCRM. Koordinasi erat antara pelaku dalam SCRM meningkatkan ketergantungan terhadap satu sama lain (Breuer, Siestrup, Haasis & Wildebrand, 2013). Salah satu elemen penting meningkatkan kolaborasi rantai pasokan adalah integrasi dan sinkronisasi proses bisnis perusahaan dengan proses bisnis supplier (Hudnurkar dan Rathod, 2012). Sementara organisasi berjuang untuk bersaing di pasar global abad ke-21, Top Management menghadapi tekanan yang semakin besar untuk meningkatkan pengawasan dalam manajemen risiko. Top Management harus menjadi lebih proaktif dalam menegaskan

peran mereka dalam pengawasan manajemen risiko dan menentukan informasi risiko yang sesuai.

Komitmen hubungan dengan mitra rantai pasokan dianggap sebagai keuntungan yang paling berkelanjutan (Day, 2000). Melalui hubungan erat, mitra rantai pasokan lebih bersedia untuk berbagi risiko dan imbalan, dan memelihara hubungan selama periode waktu yang lebih lama (Chen & Paulraj, 2004). Hubungan jangka panjang antara mitra rantai pasokan juga meningkatkan kecocokan budaya yang ditandai dengan organisasi yang berusaha mengatasi konflik (Kotabe et al., 2003). Selanjutnya, melalui hubungan jangka panjang, mitra rantaipasokan akan menjadi bagian rantai yang dikelola dengan baik dan akan memiliki efek berkelanjutan pada daya saing seluruh rantai pasokan (Kotabe et al., 2003). Meskipun hubungan pribadi dianggap lebih kuat dan lebih penting, tetapi hubungan antar-organisasi adalah yang paling valid (Seppanen, Blomqvist & Sundqvist, 2007). Dengan adanya hubungan antar organisasi, bahkan jika karyawan berhenti bekerja untuk salah satu perusahaan, hubungan antara kedua belah pihak tidak akan lenyap. Dalam penelitian ini akan diungkapkan bahwa Semakin besar Top Management Involvement dalam pembentukan Relationship, semakin besar kemungkinan untuk menjadi mitra.

Penelitian ini menguji pengaruh *Supplier Trust* dan *Top Management Involvement* terhadap *Supply Chain Risk Management* melalui *Buyer-Supplier Relationship*.

Berikut adalah beberapa rumusan masalah dalam penelitian ini.

1. Apakah *Supplier Trust* berpengaruh terhadap SCRM?
2. Apakah *Top Management Involvement* berpengaruh terhadap SCRM?
3. Apakah *Supplier Trust* berpengaruh terhadap *Buyer-Supplier Relationship*?
4. Apakah *Top Management Involvement* berpengaruh terhadap *Buyer-Supplier Relationship*?
5. Apakah *Buyer-Supplier Relationship* berpengaruh terhadap SCRM?

2. LITERATURE REVIEW

2.1. *Supply Chain Management*

Dalam lingkungan yang kompetitif sekarang ini, keberhasilan bisnis tunggal akan tergantung pada kemampuan manajemen untuk mengintegrasikan jaringan rumit perusahaan dalam hubungan bisnis (Lambert & Cooper, 2000). Membangun jaringan hubungan antara organisasi, serta seluruh unit bisnis, adalah komponen lain dari tema kegiatan yang diidentifikasi dalam definisi *Supply Chain Management* (SCM). Definisi SCM mengutip jaringan hubungan sebagai aspek kunci dimana hubungan yang dimaksud merujuk kepada hubungan baik dengan organisasi eksternal contohnya supplier dan internal dengan semua unit bisnis, atau kombinasi keduanya (Stock, Boyer & Harmon, 2010). SCM menawarkan kesempatan untuk menangkap sinergi. Dalam hal ini, SCM berhubungan dengan keseluruhan proses bisnis dan merupakan cara baru dalam mengelola bisnis dan hubungan dengan anggota lain dari rantai pasokan.

2.2. *Supply Chain Risk Management*

Istilah "Supply Chain Risk Management", yang akan disingkat menjadi SCRM dalam penelitian ini, masih relatif baru. Istilah ini pertama muncul dalam literatur pada tahun 1982. Ini pada awalnya digunakan dalam konteks logistik, dan menekankan pengurangan persediaan dalam organisasi. Konsep ini, secara umum, masih baru, dan belum diketahui banyak perusahaan (Blos et al. 2009). SCRM adalah multidisiplin yang sangat luas, dan dalam banyak hal masih dalam proses pendefinisian dalam literatur ilmiah (Smith dan Buddress, 2005). Tujuan SCRM adalah untuk mengidentifikasi potensi sumber risiko dan mengambil tindakan yang tepat untuk menghindari atau membendung kerentanan rantai pasokan (Narasimhan dan Talluri, 2009). Dalam rangka memperkuat struktur rantai pasokan, proses,

dan jaringan, potensi yang memadai untuk manajemen risiko perlu dibangun dan dimanfaatkan (Hollstein & Himpel, 2013). Bencana alam-, seperti kasus Fukushima, menggambarkan betapa pentingnya manajemen risiko. Titik tolak penting terletak pada fleksibilitas proses. Penyediaan jaringan yang lebih baik dan pemantauan melalui infrastruktur teknologi dan komunikasi akan semakin diperlukan. Dalam hal perbaikan SCRM, standarisasi, fleksibilitas, dan redundansi biasanya harus seimbang (Hollstein & Himpel, 2013).

2.3. Buyer-Supplier Relationship

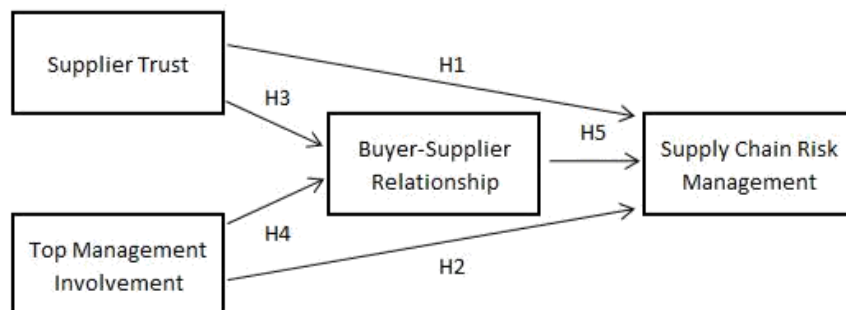
Supply chain management berhubungan dengan buyer supplier. Buyer supplier relationship merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam menunjang strategi perusahaan. Oleh karena itu perusahaan sangat perlu menjaga hubungan baik antara buyer dan supplier. Sejalan dengan pernyataan tersebut, Hollensen (2013) menjelaskan hubungan yang baik antara buyer supplier merupakan bagian penting dari perusahaan yang selalu berhubungan dalam membangun perusahaan. Keuntungan dengan dilakukannya hubungan antara buyer dan supplier akan berdampak pada level operasional dan level strategi dengan meningkatnya kualitas produksi dan inovasi, serta dapat mengurangi biaya dan dapat meningkatkan keunggulan bersaing (Kannan & Tan, 2006). Damlin et al, (2012) juga menambahkan bahwa keuntungan hubungan ini juga berpengaruh pada level strategic dalam membantu perusahaan mencapai tujuan jangka panjang dan profit.

2.4. Supplier Trust

Kepercayaan didefinisikan sebagai kemauan untuk mengambil risiko dan bergantung pada mitra (Kwon & Suh 2005; Bonte 2008). Dalam banyak kasus, kepercayaan diberlakukan dalam organisasi sebagai mekanisme control, alternatif untuk sebuah kontrak (Dyer & Chu 2000). Perusahaan yang memutuskan untuk menerima risiko ini mendapatkan akses ke dalam beberapa keuntungan sosial dan ekonomi yang mempengaruhi daya saing mereka (Ireland & Webb, 2007).

2.5. Top Management Involvement

Menemukan bahwa Top Management perlu mencurahkan waktu, tenaga dan sumber daya keuangan untuk mendukung pengembangan hubungan dengan pemasok (Zu et al. 2008). Karena Top Management merupakan pihak yang biasanya paling menyadari keharusan strategis perusahaan untuk tetap kompetitif di pasar, mereka memiliki pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan SCRM (Chen & Paulraj, 2004).



Gambaran Model Penelitian

Dari model Penelitian yang telah dirumuskan di atas maka dapat diperoleh beberapa hipotesis dalam penelitian ini yaitu;

H1: Supplier Trust berpengaruh terhadap Supply Chain Risk Management

H2: Top Management Involvement berpengaruh terhadap Supply Chain Risk Management

H3: Supplier Trust berpengaruh terhadap Buyer-Supplier Relationship.

H4: Top Management Involvement berpengaruh terhadap Buyer-Supplier Relationship

H5: Buyer-Supplier Relationship berpengaruh terhadap Supply Chain Risk Management

3. METHODOLOGY

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, dimana pendekatan-pendekatan terhadap kajian empiris untuk mengumpulkan, menganalisa dan menampilkan data dalam bentuk numeric. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode survei dengan bantuan kuisioner. Hasil dari pengumpulan data ini akan diolah menggunakan SEM (Structural Equation Modeling) dengan alat bantu statistic, yaitu software SmartPLS. Hasil numeric dari penelitian ini akan disimpulkan dan dijabarkan dalam bentuk naratif.

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan Korea di Jawa Timur dan Jawa Tengah Indonesia. Kini berbagai perusahaan di bidang manufaktur sudah ada di Indonesia. Hal tersebut membuat menyelesaikan permasalahan dalam penelitian ini. Menurut sumber dari Mitra Dagang Korea didapatkan perusahaan Korea di Jawa Timur dan Jawa Tengah sebanyak 55 perusahaan yang telah terdaftar dengan manajemen Korea. Penelitian ini dilakukan dengan mengambil seluruh populasi sebagai objek penelitian yakni sebesar 38 perusahaan. Responden penelitian di fokuskan kepada posisi top atau middle management.

3.1. Supply Chain Risk Management

Supply Chain Risk Management (SCRM) merupakan resiko ancaman yang akan di alami dalam manajemen dan sangat mengganggu aktivitas *supply chain*.

1. Perencanaan; positioning buffer redundansi secara umum, berdasarkan rencana lintas fungsional yang umum. Melakukan Proses tata kelola risiko yang mendasar. Adanya visibilitas terhadap perubahan dan pola yang muncul di luar domain perusahaan.
2. Proaktif; Secara proaktif merespons mekanisme yang digunakan. Merencanakan kesinambungan bisnis, melakukan manajemen resiko secara kuantitatif.
3. Fleksibel; adanya fleksibilitas dalam investasi (proses, produk dan kapasitas). Mengelola tekanan dari mitra kerja yang lemah dalam supply chain. Melakukan risk strategy segmentation.

3.2. Buyer-Supplier Relationship

Buyer-Supplier Relationship didefinisikan suatu aktivitas *purchasing* perusahaan dalam membangun hubungan antara *buyer supplier* untuk menciptakan tujuan jangka panjang.

1. Kepercayaan adalah keyakinan antara buyer supplier untuk menepati janji sesuai kesepakatan tanpa merugikan salah satu pihak.
2. Empati adalah suatu usaha untuk memahami apa yang diinginkan oleh buyer supplier.
3. Timbal-Balik adalah dimana buyer supplier saling memberikan dukungan atau keputusan yang saling menguntungkan.

3.3. Supplier Trust

Kepercayaan pemasok didefinisikan sebagai kemauan untuk mengambil risiko dan bergantung pada mitra untuk mendapatkan keuntungan sosial dan ekonomi pada kedua belah pihak organisasi.

1. Hubungan sosial; Menurut perspektif sosiologis, kepercayaan muncul melalui interaksi sosial antara mitra kerja. Hubungan social ini lebih dari peraturan kelembagaan atau moralitas umum. Yang terpenting adalah tanggung jawab atas produksi adalah kepercayaan dalam kehidupan ekonomi.

2. Lamanya hubungan;Tingkat kepercayaan yang lebih tinggi diyakini berkembang saat kesenjangan informasi rendah dan terdapat sedikit saja ketidakpastian perilaku. Selanjutnya, memperoleh pengetahuan sosial melalui interaksi jangka panjang yang memberikan wawasan tentang karakter moral mitra, sehingga memungkinkan pelaku mitra yang jujur.
3. Proses dan rutinitas; proses dan rutinitas secara efektif adalah mengembangkan pribadi mitra dalam hubungan supply chain. Dengan menyediakan komunikasi dan interaksi social, serta memberikan informasi yang lebih baik untuk membantu perkembangan mantra.
4. Komitmen yang kredibel; komitmen menjadi bagian yang paling penting dalam tingkat kepercayaan, ketika hubungan social terjalin dalam jangka panjang melalui proses dan rutinis supply chain.

3.4.Top Management Involvement

Top Management Involvement merupakan bentuk dorongan dari manajemen puncak untuk mencapai tujuan strategis dan meningkatkan daya saing.

1. Pengambilan keputusan strategis : Sejauh mana Top Management membuat keputusan sangat penting untuk bisnis, dengan efek jangka panjang; misalnya, membangun investasi jangka panjang dengan pemasok, dan menentukan apakah hubungan dengan pemasok harus diubah.
2. Pengambilan keputusan taktis : Sejauh mana Top Management membuat keputusan yang relevan dengan bisnis dan operasi sehari-hari, dengan efek jangka pendek; misalnya, memutuskan tindakan pemasaran harus dilaksanakan dengan pemasok, dan bagaimana seharusnya perusahaan mengelola keluhan pemasok.
3. Keselarasan organisasi : Sejauh mana Top Management memiliki peran aktif dalam mempromosikan kolaborasi di antara orang-orang dari bidang fungsional yang berbeda yang terlibat dalam SCRM.
4. Landasan organisasi : Campur tangan Top Management dalam menentukan landasan organisasi sangat penting bagi kinerja organisasi.

3.5.Teknik Analisa Data

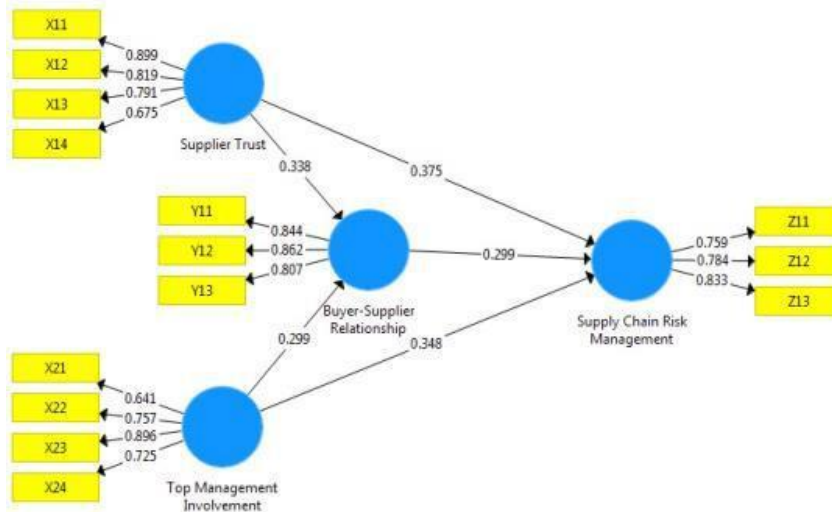
Untuk menguji hipotesis pertama sampai dengan hipotesis yang kesepuluh, dan menghasilkan suatu model yang layak (*fit*), maka analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan *Partial Least Square* (PLS) dengan proses perhitungan dibantu program aplikasi *software Smart PLS*.

4.RESULT AND DISCUSSION

Pada penelitian ini peneliti melakukan penyebaran kuisisioner kepada beberapa Perusahaan Korea bidang manufaktur yang ada di Jawa Timur dan Jawa Tengah.

Variabel	Original sample estimate	mean of subsamples	Standard Deviation	T-Statistic
ST -> BSR	0.299	0.302	0.148	2.021
ST -> SCRM	0.338	0.328	0.16	2.115
TMI -> BSR	0.375	0.378	0.136	2.748
TMI -> SCRM	0.299	0.317	0.116	2.565
BSR -> SCRM	0.348	0.34	0.132	2.636

Tabel di atas adalah Inner Weight pada output dari PLS mengenai variable ST (Supplier Trust), TMI (Top Management Involvement), BSR (Buyer-Supplier Relationship) dan SCRM (Supply Chain Risk Management).



Convergent Validity

Pengaruh Supplier Trust Terhadap SCRM

Dari hasil Inner Weight pada output dari PLS diketahui *Supplier Trust* terhadap SCRM didapatkan koefisien gamma sebesar 0.338 dan T-Statistik sebesar $2.115 > T\text{-tabel}$ sebesar 1.96. berarti terhadap pengaruh signifikan *Supplier Trust* terhadap SCRM dengan level signifikan 0.05.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa *Supplier Trust* berpengaruh signifikan terhadap SCRM. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Hsiao et al. dijelaskan bahwa *Supplier Trust* merupakan faktor kritis yang perlu diperhatikan dalam mengimplementasi SCRM. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Li, Fan, Lee, & Cheng (2015) menunjukkan bahwa secara signifikan positif *Supplier Trust* mempengaruhi SCRM. *Supplier Trust* adalah atribut penting dalam meningkatkan SCRM (Cousins et al., 2006). Ketika perusahaan percaya pada *supplier*-nya dan atau sebaliknya maka informasi yang dibagikan akan menyeluruh serta interaksi yang terjalin dapat meningkatkan keyakinan pada penerapan SCRM (Li, Fan, Lee, & Cheng.,2015).

Pengaruh Top Management Involvement Terhadap SCRM

Top Management Involvement terhadap SCRM (*Supply Chain Risk Management*) didapatkan koefisien gamma sebesar 0.299 dan T-Statistik sebesar $2.565 > T\text{-tabel}$ sebesar 1.96. berarti terhadap pengaruh signifikan *Top Management Involvement* terhadap SCRM dengan level signifikan 0.05.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa *Top Management Involvement* berpengaruh signifikan terhadap SCRM. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Zsidisin, Panelli, & Upton (2000) ditemukan bahwa *Top Management Involvement* berpengaruh signifikan positif pada SCRM. Hal ini disesuaikan dengan penelitian Lipton, Neff, Brownstein, Rosenblum & Emmerich (2010) yang menjelaskan bahwa *Top Management Involvement* memainkan peran penting dalam SCRM. Manajemen puncak harus melibatkan diri dalam proses SCRM dengan menyediakan kepemimpinan, otoritas, dan pengawasan (Ingley & Walt, 2008).

Pengaruh Supplier Trust Terhadap Buyer-Supplier Relationship

Supplier Trust terhadap *Buyer-Supplier Relationship* didapatkan koefisien gamma sebesar 0.299 dan T-Statistik sebesar 2.021 > T-tabel sebesar 1.96. berarti terhadap pengaruh signifikan *Supplier Trust* terhadap *Buyer-Supplier Relationship* dengan level signifikan 0.05.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa *Supplier Trust* berpengaruh signifikan terhadap *Buyer-Supplier Relationship*. Penelitian yang dilakukan oleh Abdullah, Z., & Musa, R. (2014) di Malaysia menyatakan bahwa *Supplier Trust* memberikan pengaruh terhadap relationship perusahaan. Penelitian yang dilakukan Kwon and Suh (2005) juga menjelaskan bahwa *Supplier Trust* memberikan pengaruh terhadap efektifitas relationship yang lebih baik antara *buyer-supplier*. Hal ini disebabkan pada umumnya semakin tinggi tingkat kepercayaan, semakin rendah risiko yang dirasakan dalam relationship karena ketidakpastian juga menurun (Szczepanski & Światowiec-Szczepeńska, 2012). Hal yang sama diteliti oleh Lambert et al. (2000) yang menyimpulkan bahwa *Supplier Trust* berpengaruh positif pada *Buyer-Supplier Relationship*, dimana *Supplier Trust* meningkatkan kualitas hubungan *buyer-supplier*, hal ini dapat mengurangi resiko dan meningkatkan loyalitas.

Pengaruh Management Involvement Terhadap Buyer-Supplier Relationship

Top Management Involvement terhadap *Buyer-Supplier Relationship* didapatkan koefisien gamma sebesar 0.375 dan T-Statistik sebesar 2.748 > T-tabel sebesar 1.96. berarti terhadap pengaruh signifikan *Top Management Involvement* terhadap *Buyer-Supplier Relationship* dengan level signifikan 0.05.

Penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa *Top Management Involvement* berpengaruh signifikan terhadap *Buyer-Supplier Relationship*. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Jack & Power (2013) yang menjelaskan bahwa *Top Management Involvement* berpengaruh signifikan positif terhadap *Buyer-Supplier Relationship*. Lebih rinci dijelaskan oleh Hoffman, R. C., & Hegarty, H. W (1993) bahwa *Top Management Involvement* adalah cara yang paling efektif untuk mengelola keseluruhan hubungan antara *buyer-supplier* yang berhasil, hal ini terkait dengan kebijakan dan tindakan strategis perusahaan. Dengan kata lain *Top Management Involvement* juga dapat terlihat dari tingkatan hubungan dan kolaborasi antara *buyer-supplier* (Sandberg, 2007).

Pengaruh Buyer-Supplier Relationship Terhadap SCRM

Buyer-Supplier Relationship terhadap *Buyer-Supplier Relationship* didapatkan koefisien gamma sebesar 0.375 dan T-Statistik sebesar 2.748 > T-tabel sebesar 1.96. berarti terhadap pengaruh signifikan *Top Management Involvement* terhadap *Buyer-Supplier Relationship* dengan level signifikan 0.05. Hal ini

Penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa *Buyer-Supplier Relationship* berpengaruh signifikan terhadap SCRM. Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Lavastre et al., 2014) hubungan antara *buyer-supplier* yang baik akan mempengaruhi keefektifan dari penerapan aktivitas atau praktek SCRM. Sedangkan dalam penelitian yang dilakukan (Li, Fan, Lee, & Cheng., 2015) ditemukan bahwa *Buyer-Supplier Relationship* memiliki pengaruh signifikan positif pada SCRM. Dengan ada hubungan antara *buyer-supplier* maka meningkatkan kesadaran perusahaan untuk meningkatkan SCRM dalam hal informasi resiko juga mekanisme pembagian risiko. Hal ini pun didukung oleh penelitian (Tang, 2006) menyoroti pentingnya koordinasi dan kolaborasi di antara *buyer-supplier* untuk kesuksesan SCRM.

5. CONCLUSION

5.1. Kesimpulan

Dari hasil pengolahan data, uji hipotesis dan analisa terhadap lima hipotesis dalam penelitian ini diperoleh kesimpulan sebagai berikut.

Berdasarkan hasil pembahasan maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai hasil penelitian sebagai berikut:

1. *Supplier Trust* berpengaruh terhadap SCRM. Ketika *supplier* memiliki kepercayaan kepada perusahaan dapat meningkatkan penerapan SCRM secara keseluruhan.
2. *Top Management Involvement* berpengaruh terhadap SCRM. Ketika terdapat *Top Management Involvement* dalam hal pembuatan dan penerapan kebijakan dan strategi dapat meningkatkan penerapan SCRM secara keseluruhan.
3. *Supplier Trust* berpengaruh terhadap *Buyer-Supplier Relationship*. Ketika *supplier* memiliki kepercayaan kepada perusahaan dapat meningkatkan hubungan *buyer-supplier* yang kuat dalam jangka waktu yang lebih lama.
4. *Top Management Involvement* berpengaruh terhadap *Buyer-Supplier Relationship*. Ketika terdapat *Top Management Involvement* dalam hal pembuatan dan penerapan kebijakan dan strategi dapat meningkatkan hubungan *buyer-supplier* yang kuat dalam jangka waktu yang lebih lama.
5. *Buyer-Supplier Relationship* berpengaruh terhadap SCRM. Ketika terdapat hubungan yang kuat antara *buyer-supplier* dapat meningkatkan penerapan SCRM secara keseluruhan.

5.2. Saran

1. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *Supplier Trust* dibutuhkan dalam meningkatkan penerapan SCRM. Dalam menerapkan *Supplier Trust* perusahaan perlu memperhatikan beberapa hal sesuai dengan indikator. Hubungan social merupakan indikator yang paling menjelaskan variable *Supplier Trust*, dengan demikian komunikasi dan interaksi social dengan perlu diperhatikan dan ditingkatkan perusahaan. Dalam lingkungan bisnis salah satu hal yang paling penting adalah kepercayaan perusahaan dengan supplier, begitu juga sebaliknya. Biasanya kepercayaan muncul melalui interaksi social antara mitra kerja. Jadi perusahaan butuh beradaptasi baik dengan Supplier. Semakin beradaptasi baik dengan supplier, mengurangi masalah komunikasi dan semakin tinggi kepercayaan bersama dengan perusahaan dan supplier.
2. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *Top Management Involvement* dibutuhkan dalam meningkatkan penerapan SCRM. Dalam menerapkan *Top Management Involvement* perusahaan perlu memperhatikan beberapa hal sesuai dengan indikator. Keselarasan organisasi merupakan indikator yang paling menjelaskan variable *Top Management Involvement*, dengan demikian peran *top management* yang secara aktif dalam mempromosikan kolaborasi di antara orang-orang dari bidang fungsional yang berbeda perlu diperhatikan dan ditingkatkan perusahaan. Top management perlu membuat dasar organisasi strategis dan menyelaraskan organisasi. Hal ini ada sangat mempengaruhi *output* perusahaan. Jika organisasi tidak stabil, maka mengelola dan control pegawai akan lebih sulit. Untuk itu perilaku top management juga sangat penting. Top management perlu terlibat dalam leadership yang kuat.
3. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa *Buyer-Supplier Relationship* dibutuhkan dalam meningkatkan penerapan SCRM. Dalam menerapkan *Buyer-Supplier Relationship* perusahaan perlu memperhatikan beberapa hal sesuai dengan indikator. Faktor empati merupakan indikator yang paling menjelaskan variable *Buyer-Supplier Relationship*, dengan demikian pemahaman atas kebutuhan masing-masing partner dalam hubungan *buyer-supplier* perlu diperhatikan dan ditingkatkan perusahaan.

Perusahaan membutuhkan sinkronisasi dalam proses bisnis, begitu juga pembagian informasi dengan mitra. Hal ini akan membantu perusahaan lebih memahami maksud dan tujuan dengan mitra perusahaan. Dengan demikian akan terjalin hubungan kerja sama yang saling menguntungkan dengan mitra perusahaan.

REFERENCES

- Abdullah, Z., & Musa, R. (n.d.). *The Effect of Trust and Information Sharing on Relationship Commitment in Supply Chain Management. Precedia-Social and Behavioral Sciences* (130th ed.).
- Blos. M. F, Q. M. W. H. M. & W. K. (2009). Supply chain risk management(SCRM) : a case study on the automotive and electronic industries in Brazil. *Supply Chain Management: An International Journal*, 14(4), 247–252.
- Breuer, C., Siestrup, G., Haasis, H. D. & Wildebrand, H. (2013). Collaborative risk management in sensitive logistics nodes. *Team Performance Management*, 19(7/8), 331–351.
- Chen, I. J. & Paulraj, A. (2004). Towards a theory of supply chain management: the constructs and measurements. *Journal of Operation Management*, 22(2), 119–150.
- Croom, S., Romano, P. & Giannakis, M. (2000). Supply chain management: an analytical framework for critical literature review. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, 6, 67–83.
- Day, G. S. (n. d. . (2000). Managing market relationships. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(1), 24–30.
- Dyer, J. H & Chu, W. (2000). The determinants of trust in supplier-automaker relationship in the U.S., Japan, and Korea. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 259–285.
- Hahn, C. K., Watts, C. A. & Kim, K. Y. (1990). The supplier development program: a conceptual model. *International Journal of Purchasing and Materials Management*, 26(2), 2–7.
- Hoffman, R. C., & Hegarty, H. W. (1993). Top Management influence on innovations: Effects of executive characteristics and social culture. *Journal of Management*, 19, 549–574.
- Hollstein C., H. F. (2013). Supply Chain Risk Management. *LogForum LogForum*, 9(1), 21–25.
- Hudnurkar, M. & Rathod, U. (2012). Collaborative supply chain: insights from simulation. *International Journal of System Assurance Engineering and Management*, 3(2), 122–144.
- Ingley, C. & Walt, N. (2008). Risk management and board effectiveness. *International Studies of Management & Organization*, 38(3), 43–70.
- Ireland, R.D. & Webb, J. W. (2007). A multi-theoretic perspective on trust and power in strategic supply chains. *Journal of Operations Management*, 25, 482–497.
- Kannan, V. R., & Tan, K. C. (2006). Buyer-supplier relationship: The impact of Supplier Selection and Buyer-Supplier Engagement on Relationship and Firm Performance. *International Journal of Physical Distribution and Logistic Management*, 6(5), 105–113.
- Kwon, I.-W. G. & Suh, T. (2005). Trust, commitment, ad relationship in supply chain management: a path analysis. *Supply Chain Management: An International Journal*, 10(1), 26–33.
- Lambert, D. M. & Cooper, M. C. (2000). Issues in supply chain management. *Industrial Marketing Management*, 39, 65–83.

- Li, Fan, Lee, & Cheng. (2015). Joint supply chain risk management; An agency and collaboration perspective. *International Journal of Production Economics*, 164, 83–94.
- Lipton, M., Neff, D. A., Brownstein, A. R., Rosenblum, S. A. & Emmerich, A. O. (2010). Risk management and the board of directors. *The Corporate Governance Advisor*, 18(2), 1–19.
- Narasimhan, R. & Talluri, S. (2009). Perspectives on risk management in supply chains. *Journal of Operations Management*, 27(2), 114–118.
- Powell, W. W. (1990). Neither market nor hierarchy: Network forms of organization. In *Research in Organizational Behavior*. (Ed. B. Staw and L. Cummings). *JAI Press*, 12, 295–336.
- Sako, M. & Helper, S. (1997). The determinants of trust in supplier relations: Evidence from the automotive industry in Japan and the United States. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34, 3387–3417.
- Sandberg. (2007). Logistics collaboration in supply chains: practice vs theory. *International Journal of Logistics Management*, 18, 274–293.
- Seppanen, R., Blomqvist, K. & Sundqvist, S. (2007). Measuring inter-organizational trust- a critical review of the empirical research in 1990-2003. *Industrial Marketing Management*, 36(2), 249–265.
- Smith, M. & Buddress, L. (2005). Supply chain management: borrowing our way to a discipline. *International Journal of Services and Operations Management*, 1(4), 305–319.
- Stock, J. R., Boyer, S. L. & Harmon, T. J. (2010). Research opportunities in supply chain management. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38(1), 32–34.
- Szczepanski, R. & Szczepanska-Swiatowiec, J. (2012). Risk management system in business relationships: Polish case studies. *Industrial Marketing Management*, 41(5), 790–799.
- Tang. (2006). *Perspectives in supply chain risk management*. (Internatio).
- Vilko, J. (2012). Approaches to supply chain risk management: Identification, analysis and control. *Disertation Lappeenranta University of Technology*.
- Zu, X., Fredendall, L. D. & Douglas, T. J. (2008). The evolving theory of quality management: the role of Six Sigma. *Journal of Operations Management*, 26(5), 630–650.